

Seinäjoen
ammattikorkeakoulun
julkaisusarja

B

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Anmari Viljamaa, Elina Varamäki, Arttu Vainio,
Anna Korsbäck ja Kirsti Sorama

**SIVUTOIMINEN YRITTÄJYYS JA
SIVUTOIMISESTA PÄÄTOIMISEEN
YRITTÄJYYTEEN KASVUN
TUKEMINEN ETELÄ-POHJANMAALLA**

Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja
B. Raportteja ja selvityksiä 90

Anmari Viljamaa, Elina Varamäki, Arttu Vainio,
Anna Korsbäck ja Kirsti Sorama

SIVUTOIMINEN YRITTÄJYYS JA SIVUTOIMISESTA PÄÄTOIMISEEN YRITTÄJYYTEEN KASVUN TUKEMINEN ETELÄ-POHJANMAALLA

SeAMK
SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

 Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013


Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Seinäjoki 2014

Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja
Publications of Seinäjoki University of Applied Sciences

- A. **Tutkimuksia** Research reports
- B. **Raportteja ja selvityksiä** Reports
- C. **Oppimateriaaleja** Teaching materials
- D. **Opinnäytetöitä** Theses

SeAMK julkaisujen myynti:
Seinäjoen korkeakoulukirjasto
Kalevankatu 35, 60100 Seinäjoki
puh. 020 124 5040 fax 020 124 5041
seamk.kirjasto@seamk.fi

ISBN 978-952-5863-83-3 (verkkojulkaisu)
ISSN 1797-5573 (verkkojulkaisu)

TIIVISTELMÄ

Anmari Viljamaa, Elina Varamäki, Arttu Vainio, Anna Korsbäck & Kirsti Sorama 2014. Sivutoiminen yrittäjyys ja päätoimisuuteen kasvun tukeminen Etelä-Pohjanmaalla. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 90, 90s.

Sivutoiminen yrittäjyys on osa monimuotoistuvaa työelämää. Sivutoimiyrittäjyys voi olla päätoimisen yrittäjyyden esivaihe, jolloin sivutoimisena aloittaminen mahdollistaa yritystoiminnan kokeilemisen palkkatyön turvin. Myös pysyvämmiin sivutoimiset yrittäjät tuovat lisäpanoksia talouteen ja voivat tarjota palveluita alueilla, joilla markkinat eivät riitä päätoimiseen yrittäjyyteen. Sivutoimiyrittäjyyttä on tutkittu vähän sekä Suomessa että kansainvälisesti.

Tämä raportti on osa ESR-rahoitteista hanketta Sivutoimiyrittäjäksi päätoimiyrittäjäksi – kasvupotentiaalin löytäminen ja kasvun tukeminen. Hankkeen tavoitteena on lisätä tutkittua tietoa sivutoimiyrittäjyydestä sekä selvittää sivutoimiyrittäjien kehittämistarpeita ja haasteita, erilaisia polkuja sivutoimisesta päätoimiseen yrittäjyyteen sekä sitä, millaiset kehittämistoimenpiteet soveltuvat sivutoimisten yrittäjien tukemiseen kohti päätoimista yrittäjyyttä. Raportissa kuvataan tuotettu malli sivutoimiyrittäjyyden tukemiseksi maakunnassa ja toimenpidesuosituksat sekä esitellään hankkeen aikana tehtyjen tutkimusten tuloksia.

Tulosten perusteella päätoimisuuteen tähtäviä ja pysyvästi sivutoimisia erottaa toisistaan ennen kaikkea riskinottohalu ja sen taustalla näkemys siitä, millaista päätoiminen yrittäjyys olisi omalla kohdalla. Suhde päätoimiseen yrittäjyyteen ja yrittäjyyden motiivit painottuvat sivutoimiyrittäjillä yksilöllisesti. Osa testaa liikeideaansa ja omaa osaamistaan ennen sitoutumista päätoimisuuteen, osa organisoii harrastusluontoista toimintaa yritysmuotoon. Osalle yritys on ensisijaisesti keino hankkia lisätuloja. Haluttomuus ottaa riskiä on suurin este päätoimisuudelle. Riskien selkiyttäminen ja hallinta ovat osa päätoimiseksi siirtymisen prosessia. Päätoimisuuteen tähtäävät saavat tukea lähiympäristöltään ja uskovat sekä omiin kykyihinsä että markkinoihinsa. He myös kokevat vahvemmin, että yrittäjyys antaa mahdollisuuden toteuttaa itseään. Eläkeläisten yritystoiminta on harvoin kasvuhakuista.

Sivutoimiyrittäjyyden tukemisessa on huomioitava sekä sivutoimiyrittäjyys työuran täydentäjänä että sivutoimiyrittäjyys väylänä päätoimiyrittäjyyteen. Sivutoimiyrittäjät ovat heterogeeninen ryhmä, jonka koulutus- ja neuvontatarpeissa on suuria eroja. Matalan kynnyksen yrityskohtaisille palveluille sekä verkossa saatavilla olevalle tiedolle on eniten tilausta.

Avainsanat: sivutoimet, yrittäjät, kasvu, pk-yritykset, Etelä-Pohjanmaa

Yhteystiedot: Anmari Viljamaa, Seinäjoen ammattikorkeakoulu, SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri, Kampusranta 11, Frami F, 60320 Seinäjoki, anmari.viljamaa@seamk.fi

ABSTRACT

Anmari Viljamaa, Elina Varamäki, Arttu Vainio, Anna Korsbäck & Kirsti Sorama 2014. Hybrid entrepreneurship and support of growth into full-time entrepreneurship in South Ostrobothnia. Publications of Seinäjoki University of Applied Sciences B. Reports 90, 90p.

Hybrid entrepreneurship as a phenomenon is a part of the increasingly multifaceted working life. Entrepreneurship complements salaried employment during working years but also extends working life into retirement. Hybrid entrepreneurship can be a stepping stone into full-time entrepreneurship, but even when not heading for full-time entrepreneurship, hybrid entrepreneurs provide inputs into the economy and can offer services also in markets that are insufficient to support full-time efforts.

This report is a part of ESF-funded project aiming to increase research knowledge of hybrid entrepreneurship, discover development needs and challenges of hybrid entrepreneurs, and explore paths from hybrid to full-time entrepreneurship and development activities suited to supporting transition to full-time entrepreneurship. The report describes a model for supporting hybrid entrepreneurship in the region, gives recommendations for future activities and presents the results of study conducted during the project.

The motives and orientation to full-time entrepreneurship vary individually among hybrid entrepreneurs. Some try out their business ideas and skills, some organize their businesses around a personal interest. For some the aim is to supplement other income. Permanent hybrid entrepreneurs and those aiming for full-time entrepreneurship differ foremost in their willingness to take risks, grounded in their individual outlook on full-time entrepreneurship. Clarifying and controlling risks is a part of the process of full entrepreneurial engagement. Those aiming for full-time status receive more support from their immediate circle and have faith in both their own abilities and their markets. They also emphasize more the opportunity for self-fulfillment through entrepreneurship. Retired hybrid entrepreneurs are rarely growth-oriented in their entrepreneurship.

Actions aiming to support hybrid entrepreneurship should simultaneously consider the importance of hybrid entrepreneurship as a transitional phase and as a more permanent complement to working careers. Hybrid entrepreneurs are a heterogeneous group with wide differences in advisory and training needs. Easy-to-approach individual services and online information freely available and easily discoverable are most in demand.

Keywords: hybrid entrepreneurship, entrepreneurs, growth, SMEs, South Ostrobothnia

Contact information: Anmari Viljamaa, Seinäjoki University of Applied Sciences, School of Business and Culture, Kampusranta 11, Frami F, 60320 Seinäjoki, anmari.viljamaa@seamk.fi

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1 JOHDANTO	7
1.1 Tutkimuksen taustaa	7
1.2 Tutkimuksen tavoitteet	8
1.3 Tutkimuksen menetelmät	8
1.3.1 Etelä-Pohjanmaan kyselytutkimuksen toteutus ja vastaajat.....	9
1.3.2 Sivutoimiyrittäjien haastattelututkimuksen toteutus ja vastaajat	10
1.3.3 Päätoimisiksi siirtyneiden haastattelututkimuksen toteutus ja vastaajat	11
1.3.4 Suomen Yrittäjien yksinyrittäjäkysely	12
1.4 Tutkimusraportin rakenne.....	12
2 SIVUTOIMINEN YRITTÄJYYS	13
2.1 Sivutoimiyrittäjyys ilmiönä.....	13
2.2 Sivutoimisen yrittäjyyden motiivit	14
2.3 Sivutoimiyrityksen kasvu ja kasvuympäristö.....	16
3 TUTKIMUSTULOKSET	19
3.1 Kyselytutkimus	19
3.1.1 Tiivistelmä kyselytutkimuksen raportoiduista tuloksista.....	19
3.1.2 Pysyvästi sivutoimisten ja päätoimisuuteen suuntaavien vertailu.....	21
3.1.3 Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisena yrittävien vertailu	24
3.2 Sivutoimisten yrittäjien haastattelututkimus	28
3.2.1 Sivutoimisen yritystoiminnan aloittaminen	29
3.2.2 Sivutoiminen yritystoiminta arjessa.....	31
3.2.3 Sivutoimiyrittäjät ja kasvu	34
3.2.4 Ulkopuoliset tahot sivutoimiyrittäjän tukena.....	38
3.3 Päätoimiseksi siirtyneiden yrittäjien haastattelututkimus.....	40
3.3.1 Yrityksen perustaminen, alkuvaiheen kasvusuunnitelmat ja sivutoimisena yrittäminen.....	40
3.3.2 Päätoimisen ja sivutoimisen yrittämisen erot	45
3.3.3 Päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyminen.....	46
3.3.4 Päätoimisen yrittäjyyden kokemus ja tulevaisuuden näkymät	50
3.3.5 Ulkopuoliset tahot siirtymisen tukena.....	52
3.4 Suomen Yrittäjien yksinyrittäjäkyselyn tulokset sivutoimiyrittäjien osalta ...	54
3.4.1 Motiivit ja kasvuhallut	56
3.4.2 Eläkeläiset ja palkkatyöntekijät	59

4 JOHTOPÄÄTÖKSET JA SUOSITUKSET	62
4.1 Sivutoimiyrittäjän siirtyminen päätoimisuuteen ja sivutoimiyrittäjien profiilit.....	62
4.2 Malli kehittämistoimenpiteistä.....	65
4.3 Yhteenveto keskeisistä johtopäätöksistä.....	68
4.4 Yhteenveto keskeisistä toimenpidesuosituksista	70
LÄHTEET	73
LIITTEET	78

KUVIOT

KUVIO 1. Sivutoimiyrittäjien ikäjakauma yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.	57
KUVIO 2. Sivutoimiyrittäjien koulutustausta yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.	57
KUVIO 3. Yrittäjänä toimimisen kesto yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.	58
KUVIO 4. Sivutoimiyrittäjyyden motiiveihin liittyvät väittämät yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.	59
KUVIO 5. Yrityksen kasvun keinot yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.	60
KUVIO 6. Yrityksen esteet keinot yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.	61
KUVIO 7. Päätoimiyrittäjyyden ajurit ja esteet	64
KUVIO 8. Sivutoimisen yrityksen vaihtoehtoiset polut.	67
KUVIO 9. Toimenpiteet sivutoimisen yrittäjyyden ja päätoimisuuteen siirtymisen edistämiseksi.	69

TAULUKOT

TAULUKKO 1. Sivutoimiyrittäjyyden motiivit päätoimisuuteen tähtäävillä ja pysyvästi sivutoimisilla yrittäjillä.	25
TAULUKKO 2. Päätoimisuuteen tähtäävien ja pysyvästi sivutoimisten erot päätoimiyrittäjyyden edellytysten suhteen.	25
TAULUKKO 3. Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisten taustatiedot.	26
TAULUKKO 4. Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisten yrittäjien motiivit ja liikeidean lähteet.	27
TAULUKKO 5. Päätoimisen yrittäjyyden todennäköisyys eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisilla yrittäjillä.	28
TAULUKKO 6. Kasvutavoitteet eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisilla yrittäjillä.	29
TAULUKKO 7. Logistinen regressio kasvutavoitteiden muodostumisesta.	30
TAULUKKO 8. Motiiviprofiilit ja päätoimiorientaatio.	66
TAULUKKO 9. Suositellut toimenpiteet.	73

1 JOHDANTO

Tässä luvussa on esitelty tutkimuksen tausta, tavoitteet, käytetyt menetelmät sekä raportin rakenne.

1.1 Tutkimuksen taustaa

Sivutoiminen yrittäjyys on noussut merkittäväksi yhteiskunnalliseksi ilmiöksi. Samalla kun palkkatyö on muuttunut yrittäjämäisemmäksi, ovat työurat muuttamassa pirstaloituneemmiksi; yhä useamman työ koostuu vuorottelusta palkkatyön, itsensä työllistämisen ja työttömyyden välillä. Erilaiset työnteon muodot lomittuvat toisiinsa osa yksilöllisiä urapolkuja. Sivutoimiyrittäjyys ja freelancer-yrittäjyys yleistyvät erityisesti vahvojen ammattiosaajien keskuudessa. Usein lähdetään palkkatyöstä sivutoimiyrittäjäksi tai freelanceriksi tai päädytään kaikkien kolmen vaihtoehdon yhdistämiseen. Sivutoiminen yrittäjyys on myös merkittävä työuran jatkamisen keino; kun eläkkeellä jäävät ovat yhä useammin hyväkuntoisia osaajia, voi sivutoimiyrittäjyys tarjota mahdollisuuden jatkaa työssä oman jaksamisen ja innostuksen mukaan.

Sivutoimista yrittäjyyttä voidaan tarkastella myös päätoimisen yrittäjyyden esivaiheena, jolloin sivutoimisena aloittaminen mahdollistaa yritystoiminnan aloittamisen palkkatyön suoman taloudellisen tuen turvin. Yrittäjäksi aikova yksilö voi työn ohella testata liikeideansa kantavuutta ja toteutuskelpoisuutta. Sivutoimisella yrittäjyydellä on joka tapauksessa itseisarvonsa silloinkin kun sen ei ole tarkoituskaan johtaa päätoimiyrittäjyyteen; sivutoimiset yrittäjät tuovat lisäpanoksen taloudellisen toimeleisuuden kokonaisuuteen. Lisäksi sivutoimiyrittäjät voivat tuoda palveluita tarjolle myös sellaisilla alueilla, joilla markkinat eivät riitä päätoimiseen yrittäjyyteen.

Vaikka sivutoimiyrittäjyys ilmiönä on alkanut nousta esille yhteiskunnallisessa keskustelussa, on sitä toistaiseksi tutkittu vähän. Sekä Suomessa että kansainvälisesti aihealue on jäänyt palkkatyön ja päätoimiyrittäjyyden katveeseen. Myös yrittäjyystutkimus on toistaiseksi käsitellyt sivutoimiyrittäjyyttä vähän; tutkimusta kaivataan lisää (ks. mm. Folta, Delmar & Wennberg 2010; Burke, FitzRoy & Nolan 2008). Yrittäjyystutkimuksessa pohditaan perinteisesti sitä, mitkä tekijät vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen, ts. valintaan palkkatyön ja yrittämisen välillä. Samalla tutkimukset kuitenkin osoittavat, että aloittavista yrittäjistä jopa 50–80 %:lla olisi palkkatyö yrityksen perustamisvaiheessa (Acs ym. 2005; Reynolds ym. 2004; Gelderen, van Thurik & Bosma 2005; Bosma & Harding 2007). Lithin (2010) mukaan päätoimisia palkansaajia, jotka toimivat sivutoimisina yrittäjinä, vuonna 2004 Suomessa peräti 4 % työllisestä työvoimasta. Sivutoimiyrittäjyys on siis yleistä sekä välivaiheena päätoimiseen yrittäjyyteen että pysyvämpänä toimintamallina.

Tämä tutkimusraportti on tuotettu osana ESR-rahoitteista hanketta *Sivutoimiyrittäjäksi päätoimiyrittäjäksi – kasvupotentiaalin löytäminen ja kasvun tukeminen*. Hankkeen tavoitteena on lisätä tutkittua tietoa sivutoimiyrittäjyydestä sekä selvittää, millaisia ovat sivutoimiyrittäjien kehittämistarpeet ja haasteet, erilaisia polkuja sivutoimisesta päätoimiseen yrittäjyyteen sekä selvittää millaiset kehittämistoimenpiteet soveltuvat sivutoimisten yrittäjien tukemiseen kohti päätoimista yrittäjyyttä. Hankkeen tavoitteena on myös tuottaa malli sivutoimiyrittäjyyden tukemiseksi Etelä-Pohjanmaalla sekä kehittämisopas hyödynnettäväksi sivutoimiyrittäjyyden tukemisessa. Tässä raportissa kuvataan hankkeessa tuotettu malli sivutoimiyrittäjyyden tukemiseksi maakunnassa sekä esitellään hankkeen aikana tehdyn tutkimuksen tuloksia.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tässä raportissa kootaan yhteen ja analysoidaan tuloksia kyselytutkimuksesta sekä kahdesta haastattelututkimuksesta, jotka kohdistuivat sivutoimisiin yrittäjiin ja sivutoimisista päätoimisiksi siirtyneisiin yrittäjiin Etelä-Pohjanmaalla. Lisäksi esitellään tuloksia valtakunnallisesta Suomen Yrittäjien Yksinyrittäjäkyselystä, johon sisällytettiin sivutoimiyrittäjille erikseen suunnattuja kysymyksiä. Tämän tutkimuskokonaisuuden yleisenä tarkoituksena on lisätä ymmärrystä sivutoimisesta yrittäjyydestä ilmiönä sekä hahmottaa polkuja sivutoimisesta päätoimiseen yrittäjyyteen. Eri osatutkimusten tavoitteena on selvittää,

1. millaisia sivutoimiyrittäjät ovat profiililtaan,
2. miten suuri sivutoimiyrittäjien yritystoiminnan kasvupotentiaali on,
3. minkälaisia ovat sivutoimiyrittäjyydestä päätoimiseen yrittäjyyteen johtavat polut sekä
4. minkälaisin kehittämistoimenpitein kasvupotentiaalin toteutumista voidaan tukea.

1.3 Tutkimuksen menetelmät

Sivutoimiyrittäjästä päätoimiyrittäjäksi -hankkeeseen on tähän mennessä sisältynyt kolme erillistutkimusta, joista yhdestä on raportoitu erikseen (Varamäki ym. 2012). Varsinaisten tutkimusten lisäksi hankkeessa on hankittu tietoa myös käymällä keskustelukierros sivutoimiyrittäjien kanssa toimivien yrityspalveluorganisaatioiden kanssa, järjestelmällä työpaja sivutoimiyrittäjyyden tukemisen mallista sekä haastatteleamalla tilitoimistoja. Lisäksi hankkeessa on tulossa vielä vuosina 2008–2013 Uusyrittäjäkeskuksen palveluita käyttäneille sivutoimiyrittäjille suunnattu kyselytutkimus, jonka tulokset raportoidaan erikseen.

Tässä raportissa kuvatut johtopäätökset ja toimenpidesuositukset perustuvat tehtyjen tutkimusten ja muun selvitystyön kokonaisuuteen. Seuraavassa on kuvattu tarkemmin eteläpohjalaisille sivutoimiyrittäjille suunnatun kyselytutkimuksen sekä sivutoimiyrittäjille ja päätoimiseksi siirtyneille yrittäjillä suunnattujen teemahaastattelututkimusten toteutus ja vastaajat.

1.3.1 Etelä-Pohjanmaan kyselytutkimuksen toteutus ja vastaajat

Sivutoimisia yrittäjiä ei pystytä tunnistamaan saatavilla olevista tilastoista. Kyselytutkimusta varten pyydettiin Tilastokeskuksesta yhteys- ja osoitetiedot kaikista eteläpohjalaisista yrityksistä (luonnollinen henkilö, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö, osakeyhtiö), joiden liikevaihto on enintään 30 000 euroa mutta enemmän kuin nolla euroa. Tutkijoiden arvion mukaan valintaperusteet osuvat kohtalaisen hyvin sivutoimiyrittäjien joukkoon, joskin jo rajausta tehtäessä oli selvää, että liikevaihtorajan alle jää myös päätoimisesti toimivia yrittäjiä, ja että sivutoimiyrittäjien omistamien yritysten liikevaihdot saattavat olla paljonkin enemmän kuin 30 000 euroa.

30 000 euron liikevaihtorajalla tutkimuksen kohderyhmään löytyi 3 121 eteläpohjalaista yritystä, joille pystyttiin toimittamaan postitse kyselylomake. Lomake löytyy liitteestä 1. Kyselyn vastaamisaika oli 8.3.–30.3.2012. Vastauksia saatiin 478 kpl vastausprosentin ollessa 15,3. Näistä kuitenkin päätoimisia yrittäjiä oli 182 eli 38 % ja 47 vastaajaa ei harjoittanut mitään yritystoimintaa. Sivutoimisia yrittäjiä oli 52 % vastaajista. Kyselytutkimuksen aineiston muodostavat siis 249 sivutoimisen yrittäjän vastaukset. Tutkimusaineisto käsiteltiin tilastollisesti IBM SPSS Statistics 19 -ohjelmalla.

Vastanneista yrittäjistä oli miehiä noin kaksi kolmasosaa ja naisia yksi kolmasosa. Vastaajien ikä vaihteli välillä 22–77 vuotta keski-ikä ollessa 51. Tämä on suunnilleen sama kuin eteläpohjalaisten yrittäjien keski-ikä yleensä. Vastaajista 30-vuotiaita tai sitä nuorempia oli 7 %, 31–50 -vuotiaita 39 %, ja yli 51-vuotiaita peräti 53 %.

Suurin osa sivutoimiyrittäjistä oli päätoimekseen palkkatyössä (164 eli 66 %). Myös eläkeläisiä oli lähes kolmannes (74 eli 30 %). Kahdeksan sivutoimiyrittäjää oli päätoimisesti vanhempainvapaalla ja kaksi oli päätoimista opiskelijaa.

Vastanneista sivutoimisista yrittäjistä 49 % oli suorittanut ammatillisen tutkinnon ja 35 % korkeakoulututkinnon. Ilman ammatillista tutkintoa oli 16 %. Etelä-Pohjanmaan yrittäjistä yleensä on korkeakoulutustasaisia 7 % (Varamäki ym. 2010), joten koko maakuntaan verrattuna korkeakoulututkinnon suorittaneet ovat aineistossa yliedustettuja. Tämä vastaa Gruenertin (1999) havaintoa, jonka mukaan sivutoimiyrittäjillä oli korkeampi koulutus kuin palkansaajilla keskimäärin. Palkkatyötä päätyökseen tekevästä sivutoimiyrittäjistä reilu 40 % oli suorittavan tason tehtävissä. Lähes yhtä suuri osa (36 %) työskenteli asiantuntijatehtävissä. Esimies- tai ylimmän johdon tehtävissä

22 %. Johtotehtävissä työskentelevien osuus oli siten selkeästi pienempi kuin suoritavan tason tai asiantuntijatehtävissä työskentelevien, joskin on syytä huomata, että sivutoimiyrittäjien palkkatyön vaativuustaso on korkeampi kuin palkkatyössä olevien työn vaativuustaso maakunnassa keskimäärin.

Palkkatyötä tekevät sivutoimiyrittäjät saivat yleensä suurimman osan tuloistaan palkkatyöstään. Joka kymmenes vastanneista ilmoitti palkkatyön prosenttiosuudeksi 100. Vain 11 %:lla palkkatyön osuus jää alle 70 prosenttia kokonaistuloista.

Sekä käytettyjä menetelmiä että vastaajia on kuvattu yksityiskohtaisemmin kyselyä käsittelevässä raportissa (Varamäki ym. 2012). Tässä raportissa esitetään tiivistelmä Varamäki ym. (2012) tuloksista sekä joitakin saman aineiston myöhempään tarkasteluun perustuvia tuloksia.

1.3.2 Sivutoimiyrittäjien haastattelututkimuksen toteutus ja vastaajat

Tämän osatutkimuksen kohteena olivat kyselytutkimuksessa tunnistetut yrittäjät, jotka olivat ilmaisseet kiinnostuksensa haastatteluun. Tutkimuksessa pyrittiin erityisesti identifioimaan sivutoimiyrityksen kasvun edellytykset ja mahdollisuudet ymmärtämällä yrittäjyyspolkua kokonaisvaltaisesti. Haastatteluissa pureuduttiin yrittäjien tulevaisuuden suunnitelmiin yritystoiminnalleen sekä yrityksen toimintaan liittyvään päätöksentekoon vaikuttaviin tekijöihin. Haastatteluihin pyrittiin löytämään kasvuun neutraalisti tai myönteisesti suhtautuvia sivutoimiyrittäjiä.

Haastatteluaineisto kerättiin teemahaastatteluina, koska teemahaastattelussa haastateltavat ilmaisevat huomattavasti enemmän ja selvästi syvällisempiä ajatuksiakin lomaketta täyttäessään tai strukturoidussa haastatteluissa. Teemahaastattelutilanteessa tutkijoilla on myös mahdollisuus tehdä lisäkysymyksiä keskustelun kulun mukaan. Lisäksi tutkijoiden kokemuksen mukaan haastateltavat ovat suullisessa, teemoittain etenevässä haastattelussa paremmin motivoituneita kertomaan näkemyksiään asiakokonaisuuksista, ja myös sellaisista asioista, joista he eivät luultavimmin haluaisi antaa kirjallista palautetta.

Haastattelututkimus toteutettiin helmi–huhtikuun 2013 välisenä aikana. Teemahaastattelurunko on esitetty liitteessä 2. Haastattelut suoritettiin haastateltavan toiveiden mukaisesti joko henkilökohtaisesti tai puhelimitse. Haastatteluihin osallistui yhteensä 26 yrittäjää Etelä-Pohjanmaalta. Haastatelluista kahdeksan oli naisia. Haastatteluissa osoittautui, että muutama haastateltu oli hiljattain siirtynyt päätoimiseksi yrittäjäksi. Tätä haastatteluaineistoa on hyödynnetty soveltuvin osin. Kaikista haastatteluista litte-
roitettiin pääkohdat muistion muotoon.

Haastatelluista yrityksistä neljä edusti alkutuotantoon tai jalostukseen liittyviä päätoimialoja. Neljällä yrityksellä toiminta liittyi kaupan alalle. Konsultointia ja asiantuntijapalveluita tarjosi kymmenen yritystä. Muiden palvelualojen yrittäjiä oli mukana kymmenen.

1.3.3 Päätoimiseksi siirtyneiden haastattelututkimuksen toteutus ja vastaajat

Tässä tutkimuksessa haluttiin myös selvittää eteläpohjalaisten yrittäjien polkua aina yrityksen perustamisesta päätoimiseksi siirtymiseen saakka. Toteutettiin haastattelututkimus, jonka kohteena olivat yrittäjät, jotka olivat aloittaneet yritystoiminnan sivutoimisena ja myöhemmin siirtyneet päätoimiseksi. Tutkimuksella pyrittiin ymmärtämään yrittäjyysspolkua kokonaisuutena ja tunnistamaan tapahtuneen kehityksen keskeiset elementit. Haastattelujen avulla haluttiin tarkastella valintojen muotoutumista, toimintaympäristöjen vaikutuksia ja yrittäjän henkilökohtaisen elämän elementtien merkitystä kokonaisuuden kannalta. Haastattelujen tuloksia hyödynnettiin myös kasvupotentiaalia omaavien sivutoimiyrittäjien haastattelututkimuksessa (ks. 1.3.3.).

Kuten edellä todettiin, mikään tahon Suomessa ei tilastoi sivutoimisia yrittäjiä. Myöskään sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyneitä yrittäjiä ei rekisteröidä mitenkään. Potentiaalisia haastateltavia siis etsittiin muilla tavoin. Lähteinä käytettiin paikallisia ja alueellisia yrittäjäjärjestöjä, kuntien elinkeinopäälliköitä, toimialakohtaisia ja henkilökohtaisia verkostoja sekä yrittäjälehtiä. Mahdollisia profiiliin sopivia yrittäjiä lähesytettiin puhelimitse ja/tai sähköpostitse ja tiedusteltiin heidän kiinnostustaan osallistua haastatteluun. Haastattelut suoritettiin yrittäjän toiveiden mukaisesti joko paikan päällä tai puhelimitse. Haastatteluja tehtiin yhteensä 25 kappaletta.

Tutkimus toteutettiin teemahaastatteluna kuten edellä kuvattu sivutoimisiin yrittäjiin kohdistettu tutkimuskin. Haastattelututkimus toteutettiin syys-joulukuussa 2012. Haastatteluissa tarkasteltiin yritystoiminnan perustamista ja alkuvaihetta, päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä ja siihen liittyviä haasteita sekä yritystoiminnan nykytilaa ja tulevaisuudennäkymiä. Teemahaastattelurunko on esitetty liitteessä 3.

Haastattelut suoritettiin joko henkilökohtaisesti tai puhelimitse haastateltavan toiveiden mukaisesti. Haastatteluihin osallistui yhteensä 25 yrittäjää Etelä-Pohjanmaalta. Haastattelutilanteissa ilmeni, että jotkin haastatellut yrittäjät eivät lopulta täysin sopineet tavoiteltuun profiiliin. Näissä tapauksissa haastattelu kuitenkin tehtiin loppuun ja aineistoa hyödynnettiin soveltuvin osin. Kaikista haastatelluista litteroitiin pääkohdat muistion muotoon.

Haastatelluista yrittäjistä neljä edusti alkutuotantoon ja jalostukseen liittyviä päätoimi-aloja. Kahdeksalla yrityksellä toiminta liittyi kaupan alalle. Konsultointia ja asiantuntijapalveluita tarjosi viisi yritystä. Muiden palvelualojen yrittäjiä mukana oli kahdeksan.

1.3.4 Suomen Yrittäjien yksinyrittäjäkysely

Suomen Yrittäjät toteutti lokakuussa 2013 jäsenistönsä yksinyrittäjille suunnatun kyselyn, johon sisällytettiin oma kyselypolku sivutoimiyrittäjille. Mukaan otettiin sivutoimiyrittäjyyteen liittyviä taustatietoja ja joukko väittämiä, jotka luonnehtivat sivutoimiyrittäjyyttä yrittäjän motiivien ja kasvuhalujen näkökulmasta. Kyselyyn vastasi 2 263 yksinyrittäjää, joista 265 ilmoitti olevansa sivutoimisia.

Kyselyn kautta saatu sivutoimiyrittäjiä käsittelevä aineisto analysoitiin IBM SPSS Statistics 19 -ohjelmalla.

1.4 Tutkimusraportin rakenne

Toisessa luvussa esitetään johdatteleva katsaus teemaan liittyvään aiempaan tutkimukseen. Varamäki ym. (2012) sisältää laajemman kirjallisuuskatsauksen. Kolmannessa luvussa esitetään tiivistelmä kyselytutkimuksen aiemmin raportoiduista tuloksista sekä saman aineiston pohjalta myöhemmin toteutettujen vertailuanalyyysien tulokset. Pääosan kolmannelta luvusta muodostavat sivutoimiyrittäjien ja sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyneiden yrittäjien haastattelututkimusten tulokset. Lopuksi kolmannessa luvussa esitetään tulokset Suomen Yrittäjien keräämän aineiston analyyysista. Neljännessä luvussa esitetään tutkimusten pohjalta luotu toimintamalli, johtopäätökset sekä toimenpidesuosituksset.

2 SIVUTOIMINEN YRITTÄJYYS

2.1 Sivutoimiyrittäjyys ilmiönä

Sivutoiminen yrittäjyys voidaan määritellä monella tavalla. Ilmiötä voidaan tarkastella erilaisista näkökulmista ja määritelmä riippuu näkökulmasta. Pekka Lithin (2010) mukaan sivutoimiseksi yrittäjäksi määritellään yleensä sellaiset henkilöt, jotka toimivat yrittäjinä, mutta jotka ansaitsevat elantonsa pääasiassa muulla tavoin. Hänen arvionsa mukaan Suomessa lähes puolet yrittäjistä voidaan katsoa sivutoimisiksi. Määritelmän pohjana on silloin yksilön elannon hankinta, toimeentulo. Toisaalta sivutoimisuutta voi määrittää myös ajankäyttö. Esimerkiksi Petrovan (2011) mukaan päätoimisia ovat yrittäjät, jotka käyttävät yritystoimintaansa 35 tuntia viikossa tai enemmän, jolloin osaaikaisiksi katsotaan alle 35 tuntia viikossa yritystoimintaan panostavat.

Työ- ja elinkeinoministeriön ohjeistuksessa viitataan myös ajankäyttöön; sivutoimiseksi voidaan katsoa yritystoiminta, jonka vaatima työmäärä on niin vähäinen, että se ei estä kokoaikatyön vastaanottamista (TEM 2011a). Edelleen, ohjeen mukaan sivutoimisena voidaan tyypillisesti pitää yritystoimintaa, jota on harjoitettu kokoaikatyön tai päätoimisen opiskelun ohessa riittävän pitkään (10 kk). Sivutoimisuutta siis luonnehtii työllistymisen näkökulmasta vähäinen ajankäyttö ja pitkäaikaisuus. Toisenlaisen viranomaisnäkökulman tarjoaa Verohallinto. Verotus ei varsinaisesti tee eroa sivu- ja päätoimisen yrittäjän välillä, sillä verotuksen kannalta kyse on yrittäjyyden ja palkkatyön välisestä rajanvedosta. Työkorvausta ja palkkaa käsitellään verotuksessa eri tavoin ja velvoitteet jakautuvat maksajan ja saajan välillä eri tavoin. Verottajan arviointi siitä, onko kyseessä palkkatyö vai yritystoiminta, perustuu kokonaisarviointiin (Verohallinto 2011).

Sivutoimiset yritykset voivat olla myös yhtiömuotoisia tiimiyrityksiä, joissa omistajat käyttävät yritystä satunnaisten sivutulosten kanavointiin sekä tulonsaajalle että työn teettäjälle joustavalla tavalla. Tällaisia ovat usein esimerkiksi luovien alojen osuuskunnat. Akola ym. (2007) puhuvat esimerkiksi taiteilijoiden kohdalla portfolio-toimeentulosta, jossa tuloja kertyy erilaisista lähteistä. Useimmiten sivutoiminen yritys on kuitenkin yhden henkilön toiminimuotoinen yritys (Lith 2010). Niilola ja Kiuru (2002) katsoivat sivutoimiseksi yrittäjäksi toiminnan laajuudesta tai yritysmuodosta riippumatta henkilön, joka harjoittaa yritystoimintaa päätoimen ohella. Heidän selviytöksessään päätoimia olivat palkansaaja, työtön, eläkeläinen ja opiskelija. Myös yksilön oma näkemys on huomionarvoinen määrittelyperuste. Akolan ym. (2007) mukaan vahvan ammatti-identiteetin aloilla yksilö saattaa yrittäjänä toimiessaankin identifioitua enemmän profession kuin yrittäjyyteen; monesti yrittäjyys nähdään enemmän viranomaisten ja toimeksiantajien toimesta rakentuvana ulkoisena ulottuvuutena työn tekemiselle.

Yhteiskunnan kannalta sivutoimiyrittäjyys on kiinnostavaa vaikutusten kautta. Kansainvälisten tutkimusten perusteella aloittavista yrittäjistä yli puolella on yritys-toiminnan käynnistysvaiheessa myös palkkatyö (Acs ym. 2005; Reynolds ym. 2004; Gelderen, van Thurik & Bosma 2005; Bosma & Harding, 2007). Näin ollen sivutoiminen yrittäjyys voidaan nähdä päätoimisen ja sitä kautta myös kasvuyrittäjyyden lähteenä. Kaikki sivutoiminen yrittäjyys ei kuitenkaan tähtää itsensä työllistämiseen yrittäjänä. Lithin (2010) mukaan pienillä paikkakunnilla ja rajatuilla markkinoilla päätoiminen elinkeinonharjoittaminen ei olisi välttämättä edes mahdollista tai taloudellisesti kannattavaa. Ympäristön tarjoamat mahdollisuudet – tai pikemminkin mahdollisuuksien puute – saattavat siis rajoittaa siirtymistä päätoimiyrittäjyyteen. Jos ympäristö ei tarjoa tarpeeksi asiakkaita liiketoiminnan kasvattamiseen, edellyttäisi päätoimisuus monialaisuutta, mikä puolestaan saattaa asettaa kohtuuttomat osaamisvaatimukset. Sivutoimiset yrittäjät luovat kuitenkin toiminnallaan uutta tarjontaa markkinoille etenkin maakuntien haja-asutusalueilla.

Sivutoimiyrittäjyydellä on myös potentiaalia työurien pidentämisen näkökulmasta. Väestön ikääntyminen on Euroopan maiden suurimpia haasteita, sillä yli 55-vuotiaiden osuus väestöstä tulee lisääntymään 30 %:sta noin 37,5 %:iin vuoteen 2030 mennessä (Eurostat yearbook 2012). Vaikka yleensä puhutaan enemmän palkkatyöurien pidentämisestä ratkaisuna heikkenevään huoltosuhteeseen, yrittäjyys on myös huomion-arvoinen vaihtoehto työuran jatkamiseen eläkkeellä jäämisen jälkeen (esim. Singh & DeNoble 2003). Ikääntyvien yrittäjyydestä tiedetään kuitenkin vain vähän (Kautonen 2008). Akolan (2009) mukaan ikääntyvien yrittäjien yritykset ovat usein pieniä eivätkä yleensä pyri kasvuun. Suomessa ikääntyneiden (55 – 74 -vuotiaiden) yrittäjien määrä on voimakkaasti kasvanut ja monimuotoistunut 2000-luvulla, ja etenkin sivutoimisten eläkeläisyrittäjien määrä on lisääntynyt (Järnefelt 2011).

2.2 Sivutoimisen yrittäjyyden motiivit

Yrittäjyystutkimuksessa yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat tekijät on usein ryhmitelty työntö- ja vetotekijöihin (Akola 2009, ks. myös Storey 1994, Kautonen 2008, Wennekers ym. 2001; vrt. GEM-tutkimuksen mahdollisuus- ja pakkoyrittäjyys, esim. Stenholm ym. 2008, Bosma & Harding 2007). Vetotekijöistä puhutaan silloin kun yrittäjyyteen liittyy houkuttelevuutta ja positiivisia kannustimia. Työntötekijöillä viitataan negatiivisiin syihin kuten toimeentulon riittämättömyyteen, heikkoihin työllistymismahdollisuuksiin tai tyytymättömyyteen palkkatyössä (Akola 2009). Esimerkiksi tyytymättömyyttä työhön tai työsuhteen päättymistä ei kuitenkaan voi yksiselitteisesti tulkita syyksi ryhtyä yrittäjäksi, sillä yksilöllä on mahdollisuus valita yrittäjyyden tai jonkun muun työllistymisvaihtoehdon välillä. Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaakin usein samanaikaisesti sekä työntäviä että vetäviä tekijöitä, eikä näitä voida selkeästi erottaa toisistaan (Dawson & Henley 2011, Kirkwood 2009).

Yrittäjyystutkimuksessa tyypillisesti oletetaan yksilön valitsevan palkkatyön ja yrittäjyyden välillä. Mahdollisuutta, että henkilö voisi olla samanaikaisesti sekä palkkatyössä että toimia yrittäjänä, ei juurikaan huomioida. Ilmiö jää näkymättömäksi, kun henkilöä tarkastellaan joko työntekijänä tai yrittäjänä. Kuitenkin sivutoiminen yrittäjyys palkkatyön, opiskelun, vanhempainvapaan tai muun päätoimen ohessa on yleinen eikä välttämättä aina väliaikainen ratkaisu. Tutkimuksissa onkin esitetty, että yrittäjäksi ryhtymistä pitäisi tarkastella yksilön urakaaren kontekstissa (Akola 2009, ks. myös Dyer 1994, Hytti 2005). Yrittäjyys voi olla ratkaisu oman uran ja työelämän sekä henkilökohtaisen elämän järjestämiseen itselle sopivalla tavalla. Näin myös sivutoiminen yrittäjyys tulee ymmärretyksi yhtenä vaihtoehtona tällaisessa järjestelyssä.

Kirjallisuudessa pidetään mahdollisuutta "kokeilla" yrittäjyyttä yhtenä sivutoimisen yrittäjyyden tärkeimpänä motiivina; sivutoimisena on mahdollista testata sekä liike-idea että omia yrittäjäkykyjä ilman, että toimeentulo on yrityksen menestyksestä välittömästi riippuvainen. Kokemus antaa varmuutta päätökseen alkaako päätoimiseksi yrittäjäksi vai hylätäkö yrittäjyys (ks. mm. Petrova 2011, 2012; Folta, Delmar & Wennberg 2010). Muina motiiveina sivutoimiselle yrittäjyydelle kirjallisuudessa mainitaan muun muassa lisäansioden hankinta, oman osaamisensa hyödyntäminen tai elämäntilanteeseen sopivan ansaintamahdollisuuden hyödyntäminen. Petrova (2010) esittää myös, että henkilöt, jotka haluavat yrittäjiksi, aloittavat sivutoimisesti siitä syystä, että haluavat näin turvata toimeentulonsa yritystoiminnan aloitusvaiheessa. Tällaisessa tapauksessa sivutoiminen yrittäjyys on suunniteltu välivaihe ja palkkatyöllä rahoitetaan yritystoimintaa.

Toisaalta sivutoimiyrittäjyys saattaa olla myös pysyväisluonteista ja liittyä toisenlaisiin motiiveihin. Osa sivutoimisista yrittäjistä työskentelee ammateissa, jotka mahdollistavat yrittäjyyden palkkatyön rinnalla ja toisaalta osa työskentelee sellaisilla toimialoilla, joissa palkkatyö on usein määräaikaista tai muulla tavoin epävarmaa. Edellisessä tapauksessa sivutoimisuuden motiivina saattaa olla ensisijaisesti itsensä toteuttaminen lisäansiot, jälkimmäisessä toimeentulon turvaaminen.

Gruenertin (1999) tutkimus osoitti, että sivutoimiyrittäjät eivät välttämättä hakeudu alalle, jolla olisi yhteyttä heidän palkkatyöhönsä. Hänen aineistossaan vain 9 % sivutoimisista yrittäjistä toimi palkkatyöhönsä liittyvällä alalla. Myös Heinosen ym. (2006) tutkimuksessa todetaan, että akateemisten sivutoiminen yritystoiminta käynnistyy usein kokonaan uudella alalla - alalla, jolta yrittäjällä ei ole lainkaan aiempaa opiskelu- tai työkokemusta tai yritystoiminta pohjaa pelkästään opiskelutaustaan. Tutkijoiden mukaan tämän perusteella voidaan sivutoimisen yrittäjyyden tulkita käynnistyvän usein uutta kokeilevana, jopa harrastusmaisena toimintana. Tällöin sivutoimiyrittäjyydessä saattaa olla kysymys vaihtelusta palkkatyölle. Lithin (2010) mukaan suhteellisesti eniten sivutoimisia yrittäjiä kaikki ikäryhmät huomioiden on koulutuksessa, vapaa-ajan kulttuuri-, virkistys- ja liikuntapalveluissa ja muissa henkilöpalveluissa. Esimerkiksi

urheilu- ja liikuntapalveluissa toimi vuonna 2009 runsaat 1700 sivutoimista yritystä (TEM 2011b). Kulttuuri- ja viihdetoiminnassa sivutoimisten yritysten osuus yrityskannasta on 60–70 prosenttia.

Toisaalta sivutoimiyrittäjyys voi olla myös luonteva tapa soveltaa koulutuksen ja työn kautta hankittua asiantuntemusta palkkatyön ulkopuolella. Gruenertin (1999, 23) tutkimuksessa todetaan, että sivutoiminen yrittäjyys on yleisempää ammattiteissa, joissa aloitus ei vaadi pääomia ja joissa on mahdollista päästä varsin hyviin tuloihin. Tällaisina voidaan pitää esimerkiksi asiantuntija-ammattiteja, jotka Akola ym. (2008, 109) nostavatkin yhdeksi sivutoimiyrittäjien ryhmäksi. Liikkeenjohdon konsultoinnissa, teknisissä suunnittelupalveluissa ja tilitoimistoalalla on paljon sivutoimisia yrittäjiä (TEM 2011b). Myös sosiaali- ja terveystalvelujen päätoimialalla on runsaasti sivutoimisia yrittäjiä esimerkiksi yksityislääkäritoiminnan, fysioterapiatalvelujen ja muun terveydenhuoltoon liittyvä ammatinharjoittamisen kautta (TEM 2010).

Eläkkeellä rinnalla sivutoimista yritystoimintaa harjoittavien motiivina yritystoiminnalle voi olla esimerkiksi se, että aiemmin päätoiminen yrittäjä jatkaa pienimuotoista yritystoimintaa vanhuuseläkkeellä. Tällaisessa tapauksessa syynä sivutoimiyrittäjyyteen voi olla lisätulojen hankinta (Hyrkkänen 1997, 2006). Toisaalta kyse voi olla myös halusta ylläpitää arjen rakenteita mielekkään tekemisen avulla (esim. Atchley 1989; Kim & Feldman 2000). Akolan (2009) mukaan eläkeläisten yrittäjyys saattaa liittyä korkeasti koulutettujen ja hyvässä asemassa olevien yksioiden ”jäähdyttelyyn” aktiivisen työuran jälkeiseen. Yritystoiminnan muodossa on mahdollista yhdistää halutussa määrin työtä ja eläkeläisen vapaa-aikaa, kun taas osa-aikainen palkkatyö asettaa enemmän rajoituksia omille päivittäisille valinnoille.

2.3 Sivutoimiyrityksen kasvu ja kasvu ympäristö

Sivutoimisen yrityksen kasvua voidaan lähestyä toisaalta päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen ja toisaalta sivutoimisena pysyvän yrityksen liikevaihdon kasvun kautta.

Päätoimiseksi siirtymisellä tarkoitetaan tilannetta, jossa esimerkiksi palkkatyössä oleva sivutoimiyrittäjä luopuu palkkatyöstä ja ryhtyy täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Segal, Borgia ja Schoenfeld (2005) esittävät, että motivaatio yrittäjäksi ryhtymiseen riippuu riskinsietokyvystä, uskosta omiin yrittäjyyskykyihin sekä yrittäjyyden houkuttelevuudesta suhteessa muihin uravaihtoehtoihin. Lithin (2010) mukaan selvitykset kertovat, että sivutoimiset yrittäjät ansaitsevat pelkästään päätoimisessa palkkatyössään enemmän kuin palkansaajat keskimäärin. Myös Gruenert (1999) mainitsee sivutoimiseksi yrittäjiksi ryhtyvän todennäköisemmin keskimääräistä korkeampia palkkatuloja nauttivien henkilöiden. Silloin kun päätoimen tulot ovat hyvät, on kynnys luopua niistä

korkeampi, jolloin päätoiminen yrittäjyys saattaa lykkääntyä. Silloinkin kun sivutoiminen yrittäjä ei ole tyytyväinen palkkatyönsä ansioihin, voi palkkatulojen varmuus verrattuna yrittäjätuloihin liittyvään epävarmuuteen heikentää motivaatiota päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen.

Eläkeläisillä puolestaan on olemassa vakaa toimeentulo, jolloin päätoimisesta yritystoiminnasta voidaan puhua elannon näkökulmasta vasta silloin, kun yritystoiminta tuottaa enemmän tuloa kuin aiemmin pääasiallisen toimeentulon tarjonnut eläke. Kiinnostus päätoimisuuteen voi, kuten jo aiemmin todettiin, liittyä sivutoimisuuden motiiveihin; sivutoimiyrittäjyys työuran täydentäjänä – joko työikäisenä tai eläkkeen rinnalla – on todennäköisemmin pysyvästi sivutoimista.

Vastaavasti voidaan arvioida, että jos sivutoiminen yritys on perustettu liikeidean testausta ajatellen (esim. Petrova 2011), tavoittelee yrittäjä siirtymistä päätoimisuuteen. Sivutoimisilla yrittäjillä on kuitenkin todettu kansainvälisissä tutkimuksissa olevan suurempi lopettamisalttius kuin päätoimisilla (Akola ym. 2007). Esimerkiksi Bosma, von Praag ja de Wit (2000) osoittivat Alankomaissa tehdyssä tutkimuksessaan, että päätoimiyrittäjien selviytymisaika on noin 1,5 kertaa pidempi kuin sivutoimiyrittäjillä.

Teruel ja de Wit (2011) ovat ehdottaneet, että kasvuhaluukkuus voi riippua yrittäjyyden motiiveista. Silloin kun yrittäjyydellä tavoitellaan lisätuloja, on halu kasvattaa liiketoimintaa todennäköisempää. Itsenäisyyteen ja itsensä toteuttamiseen liittyvät motiivit puolestaan saattavat vähentää yrittäjän halua kasvattaa yritystoimintaa, sillä kasvuun liittyy riskejä. Sivutoimiyrittäjyyden kontekstissa voidaan ajatella, että silloin kun sivutoimisen yrittäjyyden koetaan tarjoavan tyydyttävän mahdollisuuden itsensä toteuttamiseen, palkkatyöstä luopuminen tarkoittaa riskien lisääntymistä ilman että hyödyt lisääntyvät.

Niilolan ja Kiurun (2002) selvityksessä sivutoimisena yrittäjänä toimiminen oli sivutoimiyrittäjien mielestä suhteellisen ongelmatonta ja yritystoiminnan ongelmat tulevat esiin vasta silloin, kun pohditaan kokoaikaiseksi yrittäjäksi ryhtymistä. Toimeentulon epävarmuus ja yrittäjän sosiaaliturvaan liittyvät kysymykset nousevat silloin esiin. Suomessa yrittäjän ja palkansaajan sosiaaliturva on järjestetty toisistaan merkittävästi poikkeavalla tavalla. Palkansaajalle, joka on vuosia maksanut työttömyyskassan maksuja varmistukseksi toimeentulonsa työttömyyden osuessa kohdalle, tarkoittaa yrittäjäksi ryhtyminen kerätystä turvasta luopumista.

Yritystoiminnan laajuutta voidaan kasvattaa silloinkin, kun sivutoimiyrittäjä ei halua siirtyä päätoimiseksi. Esimerkiksi Bosma ym. (2000) havaitsivat yllättäen tutkimuksessaan, että osa-aikaiset yrittäjät tuottivat enemmän kumulatiivista työllistymistä kuin päätoimiset yrittäjät. Davidssonin (1991) pienen yrityksen kasvua tarkastelevan mallin perusteella kasvua määrittää yrittäjän näkemys kyvystä, tarpeesta ja mahdollisuuk-

sista kasvattaa yritystä. Davidsonin (1991) mukaan yrityksen iällä ja koolla on kielteinen vaikutus tarpeeseen ja siten myös kasvuun (ks. myös esim. Heinonen & Pukkinen 2005, Martikainen & Nikkinen 2005, Hoogstra & van Dijk 2004, Davidsson ym. 2002, Johansson 2004). Näin ollen pitkään sivutoimiyrittäjänä toimineen voi odottaa olevan vähemmän kiinnostunut kasvusta kuin lyhyemmän jakson yritystoimintaa harjoittaneen. Myös yrittäjän iän arvioidaan vaikuttavan negatiivisesti kasvuun. Vaikka ikä lisää kokemusta ja siten osaamisresursseja, heikkenevät kasvuhalut iän myötä (Foley 1984, Davidsson 1989). Grayn (2004) mukaan kasvuorientaatio on voimakkaimmillaan alle 40-vuotiailla. Kasvukyvyyn osatekijöitä ovat yrittäjän kokemus ja koulutus. Davidssonin (1991) oman tutkimuksen mukaan yrittäjäyyskokemuksella on jonkin verran enemmän merkitystä kuin muodollisella koulutuksella. Myös portfolio- ja sarjayrittäjyydellä on todettu olevan merkitystä kasvukyvyyn kannalta (Varamäki & Tornikoski 2007).

Davidssonin (1991) mallin mukaan mahdollisuudet kasvuun riippuvat yrityksen ympäristöstä. Kasvumotivaatio lisääntyy, jos yrittäjä kokee ympäristön tarjoavan hedelmällisiä mahdollisuuksia. Yrityksen ja sen kilpailuympäristön yhteensopivuus, ts. tuotteiden ja palveluiden kilpailukyky, on tärkeää. Mäki-Fräntin (2006) mukaan 70 % suomalaisista yrityksistä selittää kasvuaan suotuisilla markkina- ja kilpailutilanteilla. Muutokset kysynnässä ja asiakkaiden tarpeissa vaikuttavat kasvumahdollisuuksiin (Covin & Slevin 1997).

3 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa kuvataan neljän eri tutkimuksen tuloksia. Ensimmäinen alaluku tarkastelee Varamäen ym. (2012) raportissa käsitellyä aineistoa. Lyhyen päätulosten tiivistelmän jälkeen esitetään kaksi aineistosta myöhemmin tehtyä analyysia. Toisessa alaluvussa esitetään sivutoimisten yrittäjien haastattelututkimus ja kolmannessa alaluvussa sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyneiden yrittäjien haastattelututkimus. Viimeinen alaluku esittää Suomen Yrittäjien Yksinyrittäjäkyselyn sivutoimiyrittäjä-aineistosta tehdyt analyysit.

3.1 Kyselytutkimus

3.1.1 Tiivistelmä kyselytutkimuksen raportoiduista tuloksista

Sivutoimiyrittäjistä ylivoimaisesti suurin osa (84 %) oli perustanut yrityksen itse. Lähes kolmasosa (30 %) sivutoimiyrittäjistä oli ryhtynyt alalle, jota ei ole opiskellut ja jolla ei ole työskennellyt. Yli puolet toimi sivutoimiyrittäjänä alalla, jolta oli myös palkkatyökokemusta. Kuitenkin yli puolella (57 %) sivutoimiyrittäjyys oli saanut alkunsa omasta harrastuksesta tai muusta kiinnostuksen kohteesta. 16 % oli saanut liikeideansa oman koulutuksen kautta ja vain 9 % nykyisestä työpaikasta. Sivutoimiyrittäjäksi ryhtymisen tärkein motiivi on ollut sen mahdollistama itsensä toteuttaminen. Kolme neljäsosaa piti itsensä toteuttamista erittäin tärkeänä tai tärkeänä syynä. Toiseksi tärkein motiivi sivutoimiyrittäjyydelle oli sen tarjoama lisäansaintamahdollisuus. Tätä piti 56 % erittäin tärkeänä tai tärkeänä motiivina. 41 % piti erittäin tärkeänä tai tärkeänä motiivina sivutoimiyrittäjyyden sopimista perhetilanteeseen. Sivutoimisen yrittäjyyden tarjoamaa turvallisempaa väylää kohti päätoimista yrittäjyyttä hieman yli viidesosa piti erittäin tärkeänä tai tärkeänä syynä. Sivutoimiyrittäjyydessä on siis valtaosin kysymys muusta kuin päätoimiseen yrittäjyyteen tähtäämisestä.

Kolmasosa eteläpohjalaisista sivutoimiyrittäjistä tavoitteli liikevaihdon kasvattamista. Liikevaihdon kasvattamista tavoittelevat käyttivät keskimäärin viisi tuntia viikossa enemmän aikaa yritystoimintaan kuin ne kaksi kolmasosaa, jotka eivät halunneet kasvattaa liikevaihtoa. Muiden taustatekijöiden osalta liikevaihdon kasvua tavoittelevat eivät eronneet heistä, jotka eivät halunneet kasvattaa liikevaihtoa.

Huomattavasti pienempi osa oli kiinnostunut siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi kuin oli kiinnostunut kasvattamaan liikevaihtoaan. Seuraavan *puolen vuoden* aikana vain 3 % sivutoimiyrittäjistä piti erittäin todennäköisenä ja 2 % todennäköisenä, että luopuisi palkkatyöstä ja ryhtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi. Edelleen, seuraavan *kolmen vuoden* aikana 16 % piti todennäköisenä, että ryhtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi. Tämänhetkinen

liikevaihto, yritystoimintaan panostettava aika sekä yrittäjän ikä korreloivat jonkin verran päätoimiseksi yrittäjäksi aikomisen kanssa. Lähes kolmasosa vastanneista (31 %) oli varma, ettei siirry koskaan päätoimiseksi yrittäjäksi ja vain noin joka kymmenes piti siirtymistään päätoimiseksi yrittäjäksi varmana jossain vaiheessa uraa. Linearisessa regressioanalyysissä, jossa päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä pyrittiin selittämään lähiympäristön tuella ja pystyvyysuskomuksella päätoimiseen yrittäjyyteen, ainoastaan lähiympäristön tuki selitti tilastollisesti merkitsevästi päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä. Kontrollimuuttajat (ikä, koulutus, sukupuoli ja palkkatyön nykyiset tehtävät) sekä lähiympäristön tuki ja pystyvyysuskomus yhdessä selittivät ainoastaan 28 % sivutoimiyrittäjien aikomuksista siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Sivutoimiyrittäjät olivat kuitenkin keskimäärin sitä mieltä, että lähipiiriltä ei tulisi positiivista tukea, mikäli he ryhtyisivät päätoimiseksi yrittäjäksi.

Sivutoimiyrittäjien kasvukykyä tarkasteltiin yrittäjän kokemuksen, fyysisten resurssien, taloudellisten resurssien sekä verkostojen ja yhteistyökumppaneiden kautta. Sivutoimiyrittäjät ovat keskimäärin koulutetumpia kuin eteläpohjalaiset yrittäjät keskimäärin. Yli puolella oli myös yli viisi vuotta kokemusta yrityksen talousasioihin, tuotanto- ja palveluprosesseihin, hallintorutiineihin, esimiestehtäviin sekä markkinointiin ja myyntiin liittyen. Kolme neljäsosaa sivutoimiyrittäjistä ei itse pitänyt toimitiloihin liittyviä tarpeita merkittävänä esteinä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen suhteen. Kone- ja laiteinvestointeja pitäisi 35 %:n mielestä tehdä merkittävässä määrin, mikäli he ryhtyisivät päätoimiseksi yrittäjäksi; toisaalta 43 % oli sitä mieltä, ettei kyseisiä investointeja tarvitsisi tehdä lainkaan tai juuri lainkaan. Taloudellisten resurssien osalta 61 % katsoi, ettei toistaiseksi kertynyt oma pääoma riittäisi päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen. Verkostoihin ja yhteistyökumppaneihin liittyen 30 % oli sitä mieltä, että yrityksen nykyiset yhteistyösuhteet eivät tukisi päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä, kun vastaavasti 42 % oli sitä mieltä, että nykyiset suhteet tukisivat siirtymistä hyvin.

Sivutoimiyrittäjien kasvukyvyn liittyvien tulosten pohjalta voidaan todeta, että yrittäjään tai yritykseen liittyvät resurssit eivät ole ainakaan merkittävä este päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen suhteen. Esimerkiksi yrittäjän koulutukseen ja kokemukseen liittyen sivutoimiyrittäjillä olisi kykyä kasvattaa yritystään ja siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Oma pääoma on tarkastelluista kasvukyvyn elementeistä heikoimmalla tolalla, mutta toisaalta tämä tarkoittaa vain sitä, että yrityksen pitäisi hankkia myös vierasta pääomaa, mikä ei sinänsä ole yrityksille vierasta. Kasvukyvyn puutteen asemesta päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen vaikuttaa ilmeisesti enemmän haluttomuus siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.

Ympäristöön liittyviä kasvumahdollisuuksia tarkasteltiin tuotteiden, asiakkaiden sekä niihin liittyvien toimialan kysynnän ja kilpailun näkökulmasta. Tuotteiden ja palvelujen kilpailukykyä sivutoimiyrittäjät pitivät melko positiivisena. Myös toimialan kysyntään sivutoimiyrittäjät suhtautuivat lievän positiivisesti. 82 %:lla sivutoimiyrittäjistä asiak-

kaat tulivat omalta paikkakunnalta tai lähikunnista. Nykyisten asiakkaiden tarjoamaa kasvupotentiaalia ei pidetty kovin hyvänä. Yli 60 % sivutoimiyrittäjistä pitäisi tärkeimpänä kasvun lähteenä, mikäli kasvu olisi tavoitteena, nykyisten tuotteiden tarjoamista uusille asiakkaille.

Kasvupyrkimykset olivat tilastollisesti erittäin merkitsevästi tai merkitsevästi yhteydessä monen tutkimuksen muuttujan kanssa. Ne yrittäjät, joilla kasvu on tavoitteena, kokevat lähipiirin tuen positiivisempuna. Lisäksi he kokevat omien tuotteiden ja palvelujen kilpailukyvyn paremmaksi sekä kysynnän markkinoilla suuremmaksi. Sukupuoli (nainen) oli tilastollisesti melkein merkitsevä tekijä. Myös liikevaihdon kasvupyrkimysten ja päätoimiyrittäjäaikomusten välillä on positiivinen yhteys.

Suurimpana liiketoimintaan liittyvänä kasvun esteenä tai haittana sivutoimiyrittäjät pitivät ajanpuutetta. Muita kasvuun haittaavia tekijöitä (esim. yleinen taloudellinen tilanne, kysynnän niukkuus, rahoituksen saatavuus) ei pidetty kovin merkittävänä.

Yhteenvetona voidaan todeta, että päätoimiseksi yrittäjäksi tähtääviä sivutoimiyrittäjiä on vaikea tunnistaa ennakkoon minkään yhdistävien tekijöiden avulla. Näyttää myös siltä, että kokonaisuutena ottaen sivutoimiyrittäjillä on kaikki yleiset kasvututkimuskirjallisuuden tunnistamat edellytykset kasvattaa liiketoimintaansa ja siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, mutta halua tähän ei sivutoimiyrittäjällä ja / tai hänen lähipiirillään löydy. Sivutoimiyrittäjät ovat ryhtyneet yrittäjäksi kyetäkseen toteuttamaan itseään ja liikeidea on useimmiten lähtöisin omasta harrastuksesta tai muusta kiinnostuksen kohteesta. Suurin osa haluaa kuitenkin tehdä tätä jatkossakin palkkatyön rinnalla tai eläkkeellä ollessaan.

3.1.2 Pysyvästi sivutoimimisten ja päätoimisuuteen suuntaavien vertailu

Suurin osa kyselyyn vastanneista sivutoimiyrittäjistä pitää omalla kohdallaan epätodennäköisenä päätoimiyrittäjyyttä lähimmän kolmen vuoden aikana. Seuraavassa kuvataan analyysi, jossa vertaillaan pysyvästi sivutoimisia ja päätoimisuuteen tähtääviä vastaajia. Pysyvästi sivutoimisiksi luokiteltiin analyysissa vastaajat, jotka arvioivat päätoimisuuden lähimmän kolmen vuoden aikana omalla kohdallaan erittäin epätodennäköiseksi tai epätodennäköiseksi (1 tai 2 asteikolla 1-5, n=125) ja päätoimisuuteen suuntaaviksi vastaajat, joiden mukaan päätoimisuus kolmen vuoden aikana on erittäin todennäköistä tai todennäköistä (4 tai 5 asteikolla 1-5, n=33).

Taustamuuttujien osalta pysyvästi sivutoimiset ja päätoimisuuteen tähtäävät ovat hyvin samankaltaisia. Päätoimisuuteen tähtäävissä on enemmän naisia (39,4 % / 33,6 %) ja he ovat keskimäärin nuorempia (48,0 / 51,5), mutta erot eivät ole tilastollisesti mer-

kitseviä ($p=0,534$ ja $p=0,146$). Pysyvästi sivutoimiset ovat hieman useammin suorittavan tason työtehtävissä (45,9 %) kuin päätoimisuuteen tähtäävät, joiden joukossa on enemmän asiantuntijatehtävissä toimivia (43 %), mutta tämäkään ero ei ole tilastollisesti merkitsevä ($p=0,226$). Kumpikin ryhmä on myös yhtä tyytyväinen päätoimeensa ($p=0,813$). Päätoimessa on kuitenkin tilastollisesti erittäin merkitsevä ero ($p=0,000$), sillä 81 % päätoimisuuteen tähtäävistä on sivutoiminen yrittäjä palkkatyön rinnalla, 13 % opiskelun tai vanhempainvapaan rinnalla ja vain 6 % on eläkkeellä. Pysyvästi sivutoimisista peräti 31 % on eläkkeellä ja 68 % palkkatyössä.

Liiketoiminnan suhteen ryhmät ovat niin ikään varsin samankaltaisia. Sivutoimiyrittäjyyden kestossa eli sivutoimiyrityksen iässä ei ole tilastollisesti merkitsevää eroa (pysyvästi sivutoimisilla keskimäärin 10,4 vuotta ja päätoimisuuteen tähtäävillä 9,8 vuotta, $p=0,697$). Pysyvästi sivutoimiset ja päätoimisuuteen tähtäävät myös käyttävät saman verran aikaa yritystoimintaansa ($p=0,694$). Sen sijaan ero liikevaihdossa on tilastollisesti lähes merkitsevä; päätoimisuuteen tähtäävillä liikevaihdon keskiarvo on 29 500 € ja pysyvästi sivutoimisilla 13 700 € viimeisellä kokonaisella tilikaudella ($p=0,108$).

Vertailussa haluttiin myös selvittää, missä määrin päätoimisuuteen tähtääminen on selitettävissä yritystoiminnan motiiveilla, käsityksillä kasvun mahdollisuuksista tai yrittäjyysaikomuksiin liitettävillä tekijöillä kuten käsityksellä lähipiirin tuesta tai omasta pystyvyydestä. Analyysissa käytettiin aiemmin (Varamäki ym. 2012) raportoituja keskiarvomuuttujia *tuotteiden ja palvelujen kilpailukyky* ($\alpha = 0,833$, ka 3,4), *lähiympäristön tuki* ($\alpha = 0,833$, ka 2,6) ja *pystyvyys päätoimisena yrittäjänä toimimiseen* ($\alpha = 0,725$, ka 3,5). Sivutoimisen yrittäjyyden motiivien osalta käytettiin vastaajien arvioita siitä, missä määrin tietty motiivi on ollut tärkeä (asteikko 1=ei lainkaan tärkeä syy, 5=erittäin tärkeä syy, ks. Taulukko 1). Kuten odotettavissa onkin, päätoimisuuteen tähtääville turvallisempi väylä kohti päätoimista yrittäjyyttä oli selkeästi tärkeämpi motiivi (ka 3,3) kuin pysyvästi sivutoimisille (ka 2,0, $p=0,000$). Päätoimisuuteen tähtäävillä myös itsensä toteuttaminen on selkeästi tärkeämpi (ka 4,3) kuin pysyvästi sivutoimisille (3,9, $p=0,033$). Pysyvästi sivutoimiset myös painottavat lisätuloja hieman enemmän (3,5) kuin päätoimisuuteen tähtäävät (3,3), mutta ero ei ole tilastollisesti merkitsevä ($p=0,306$).

TAULUKKO 1. Sivutoimiyrittäjyyden motiivit päätoimisuuteen tähtäävillä ja pysyvästi sivutoimisilla yrittäjillä.

Kunka tärkeitä seuraavat syyt ovat sivutoimiyrittäjyydelle	Päätoimiyrittäjäksi aikovat (n=32)	Pysyvät sivutoimiyrittäjät (n=120)	p-arvo
	KA	KA	
se tarjoaa lisäansaintamahdollisuuden	3,3	3,5	0,306
se mahdollistaa itseni toteuttamisen	4,3	3,9	0,033
se tarjoaa turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä	3,3	2,0	0,000
se sopii parhaiten perhetilanteeseen	3,0	2,9	0,694

Merkittävämpiä eroja päätoimisuuteen tähtäävien ja sivutoimisten välillä on havaittavissa lähipiirin tuen, oman pystyvyysuskomuksen ja ympäristön tarjoamien mahdollisuuksien osalta (Taulukko 2). Päätoimisuuteen tähtäävät arvioivat lähiympäristön tuen selvästi vahvemmaksi (3,6) kuin pysyvästi sivutoimiset (2,1, $p=0,000$) ja myös arvioivat kykynsä toimia päätoimisina yrittäjinä paremmiksi (3,8) kuin pysyvästi sivutoimiset (3,3, $p=0,001$). Päätoimisuuteen tähtäävät arvioivat myös kysynnän markkinoilla paremmaksi (3,7) kuin pysyvästi päätoimiset (3,0, $p=0,000$). Tuotteiden ja palvelujen kilpailukykyä molemmat ryhmät arvioivat yhtä myönteisesti ($p=0,694$).

TAULUKKO 2. Päätoimisuuteen tähtäävien ja pysyvästi sivutoimisten erot päätoimiyrittäjyyden edellytysten suhteen.

	Päätoimiyrittäjäksi aikovat (n=33)	Pysyvät sivutoimiyrittäjät (n=120)	p-arvo
	KA	KA	
LÄHIYMPÄRISTÖN TUKEA	3,6	2,1	0,000
PYSTYVYYSUSKOMUS PÄÄTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN	3,8	3,2	0,001
KYSYNTÄ MARKKINOILLA	3,7	3,0	0,000

Analyyysin perusteella päätoimisuuteen tähtääviä ja pysyvästi sivutoimisia erottaa toisistaan siis ennen kaikkea näkemys siitä, millaista päätoimisena yrittäjänä toimiminen olisi juuri heidän kohdallaan. Päätoimisuuteen tähtäävät katsovat saavansa vahvaa tukea lähiympäristöltään ja uskovat sekä omiin kykyihinsä että markkinoiden riittävyyteen. He myös kokevat vahvemmin, että yrittäjänä toimiminen antaa mahdollisuuden

toteuttaa itseään. Kaikkiaan päätoimisuuteen tähtääminen näyttää siis riippuvan sekä sisäisestä orientaatiosta päätoimisuuteen että suotuisaksi katsotusta ympäristöstä.

3.1.3 Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisena yrittävien vertailu

Kyselytutkimuksessa suurin osa sivutoimiyrittäjistä oli päätoimekseen palkkatyössä (66 %) mutta myös eläkeläisiä oli lähes kolmannes (74 eli 30 %). Seuraavassa analysoidaan eläkkeellä olevien ja palkkatyössä olevien sivutoimiyrittäjien eroja.

Taulukosta 3 ilmenee, että palkkatyön ja eläkkeen rinnalla sivutoimista yritystoimintaa harjoittavat eroavat toisistaan varsin vähän, eivätkä tilastollisesti merkitsevät erot ole yllättäviä. Eläkeläiset ovat keskimäärin vanhempia (65,2 vuotta) kuin palkansaajat (45,8 vuotta) ja heidän kokemuksensa sivutoimisesta yritystoiminnasta (12,6 vuotta) on pidempi kuin palkansaajien (9,7 vuotta).

TAULUKKO 3. Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisten taustatiedot.

	Muuttujat	Eläkkeen rinnalla	Palkkatyön rinnalla	p
Sukupuoli	nainen	27,5 %	34,8 %	.283
	mies	72,5 %	65,2 %	
Ikä	keskimääräinen ikä	65,1	45,8	.000
Koulutus	ei ammatillista koulutusta	23,2 %	13,4 %	.134
	ammattikoulutus	49,3 %	50,0 %	
	korkeakoulu	27,5 %	36,6 %	
Kokemus sivutoimiyrittäjyydestä	keskimääräinen kesto	12,6	9,7	.059
Toimiala	palvelut	65,5 %	61,3 %	.603
	tuotanto	12,1 %	17,5 %	
	kauppa	10,3 %	13,1 %	
	rakentaminen	12,1 %	8,1 %	
Yrityksen koko	liikevaihto	17 131 €	26 064 €	.472
* p< .05. ** p< .01. *** p<.001				

Molemmissa ryhmissä on enemmän miehiä kuin naisia. Koulutustaustassa on jonkin verran eroa, sillä palkkatyön rinnalla sivutoimiset ovat useammin korkeakoulutettuja ja harvemmin vailla ammatillista koulutusta, mutta erot ovat vain suuntaa-antavia ja liittyvät todennäköisesti ikäluokkiin; väestön koulutustaso Suomessa on nousut. Myöskään erot toimialassa eivät ole tilastollisesti merkitseviä, vaikka palvelut ja rakentaminen ovat hieman suosituimpia eläkkeen rinnalla sivutoimisten ryhmässä ja teollisuus ja kauppa palkkatyön rinnalla sivutoimisten ryhmässä.

Vertailussa tarkasteltiin myös palkkatyön ja eläkkeen rinnalla sivutoimisten yrittäjien motiiveja ja liikeidean lähteitä. Vaikka odotusarvona oli, että lisätulot korostuisivat eläkeläisten kohdalla ja itsensä toteuttaminen palkkatyötä tekevien kohdalla, näiden osalta ei voitu todeta tilastollisesti merkitsevää eroa (Taulukko 4).

TAULUKKO 4. Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisten yrittäjien motiivit ja liikeidean lähteet.

	Väittämät	Eläkkeen rinnalla	Palkkatyön rinnalla	p
Motiivit (”kuinka tärkeitä seuraavat syyt ovat sivutoimiyrittäjyydelle”, ka asteikolta 1-5)	tarjoaa lisäansaintamahdollisuuden	3,4	3,5	.446
	mahdollistaa itsensä toteuttamisen	3,9	4,0	.389
	tarjoaa turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä	1,8	2,6	.000
	sopii parhaiten perhetilanteeseen	3,3	2,9	.093
Liikeidean lähde (”mistä nykyinen sivutoiminen yrittäjyys sai alkunsa?”)	omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta	53,0 %	59,7 %	
	koulutuksesta	10,6 %	16,4 %	.102
	nykyisestä työpaikasta	9,1 %	10,1 %	
	jostakin muualta	27,3 %	13,8 %	
	* p < .05. ** p < .01. *** p < .001			

Vaikka molemmissa ryhmissä turvallisempi reitti päätoimiseen yrittäjyyteen on harvinainen motiivi, eläkeläisten kohdalla (ka 1,8) se on tilastollisesti merkitsevästi harvinaisempi kuin palkkatyössä olevien kohdalla (ka 2,6, p < 0,000). Muilta osin motiivit ovat samankaltaisia. Sama pätee liikeidean lähteisiin. Selvä enemmistö sekä eläkkeen (53 %) että palkkatyön (59,7 %) rinnalla sivutoimisista katsoo yrityksensä saaneen alkunsa omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta. Sen sijaan harva eläkkeellä oleva (9,1 %) tai palkkatyössä oleva (10,1 %) viittaa työpaikkaan liikeidean

lähteenä. Eläkkeellä olevat kuitenkin valitsivat vaihtoehdon jostakin muualta palkkatyössä olevia useammin. Todennäköisesti tämä johtuu siitä, että lomakkeessa ei ollut mahdollisuutta viitata aiempaan täysipäiväiseen yritystoimintaan liikeidean lähteenä. Avoimissa vastauksissa kahdeksan eläkkeen rinnalla sivutoimista yrittäjää mainitsee oman aiemman yritystoiminnan.

Palkkatyön ja eläkkeen rinnalla sivutoimisia vertaillessa voitiin myös todeta, että eläkkeellä olevat käyttävät yritystoimintaansa keskimäärin enemmän aikaa kuin palkkatyössä olevat. Eläkeläiset arvioivat käyttävänsä keskimäärin 16,6 tuntia viikossa kun taas palkkatyössä olevien keskiarvo oli 11,5 tuntia ($p=0,004$). Tämä voi johtua siitä, että eläkeläisillä on enemmän aikaa mutta myös siitä, että sivutoimiyrittäjyys tarjoaa henkistä tyydytystä. Jälkimmäiseen vaihtoehtoon viittaa se, että yllättävän suuri osa eläkkeen rinnalla sivutoimisista (26,6 %) kertoo yrityksensä toimivan heille täysin uudella alalla, ts. alalla jolta heillä ei ole sen enempää työkokemusta kuin koulutustakaan.

Kuten odotettua, eläkkeen rinnalla sivutoimisilla oli vielä palkkatyön rinnalla sivutoimisia vähemmän aikomuksia siirtyä päätoimiseen yrittäjyyteen (Taulukko 5). 93 % eläkkeen rinnalla ja 57 % palkkatyön rinnalla sivutoimisista arvioi pysyvänsä sivutoimisine. Vain 17 % palkkatyön rinnalla sivutoimisista ja viisi prosenttia eläkkeen rinnalla sivutoimisista suunnittelee siirtymistä päätoimiseen yrittäjyyteen ($p < 0,000$).

TAULUKKO 5. Päätoimisen yrittäjyyden todennäköisyys eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisilla yrittäjillä.

Todennäköisyys siirtyä päätoimisuuteen lähimmän kolmen vuoden aikana (1=erittäin epätodennäköistä, 5=erittäin todennäköistä)	Palkkatyön rinnalla	Eläkkeen rinnalla	yhteensä
1 tai 2	85 56,7%	39 92,9%	124 64,6%
3	39 26,0%	1 2,4%	40 20,8%
4 tai 5	26 17,3%	2 4,8%	28 14,6%
Yhteensä	150 100,0%	42 100,0%	192 100,0%
p=.000			

Analyyssissa tarkasteltiin erikseen myös eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimiyrittäjinä toimivien kasvutavoitteita liiketoiminnalleen (Taulukko 6). Tulokset vastaavat odotuksia, sillä eläkeläisistä vain pienellä osalla (17 %) on kasvutavoitteita verrattuna

palkkatyön rinnalla sivutoimista yritystoimintaa harjoittaviin (37 %). Ero on tilastollisesti merkitsevä.

TAULUKKO 6. Kasvutavoitteet eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisilla yrittäjillä.

Onko liikevaihdon kasvattaminen teille selkeä tavoite tällä hetkellä?	Eläkkeen rinnalla	Palkkatyön rinnalla	Kaikki
kyllä, teen töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa	17,2 %	36,6 %	31,1 %
ei lainkaan, haluan pitää liikevaihdon nykyisellä tasolla tai vähentää sitä	82,8 %	63,4 %	68,9 %
(p=.004)			

Lopuksi eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisten yrittäjien kasvutavoitteiden muotoutumista tarkasteltiin erikseen. Palkkatyön rinnalla sivutoimiset katsovat tuotteidensa kilpailukyvyyn jossain määrin paremmaksi kuin eläkkeen rinnalla sivutoimiset (ka 3,5 / 3,2), mutta ero on vain suuntaa-antava (p=0,075). Myöskään käsitykset kysynnästä markkinoilla (ka 3,3 / 3,0, p=0,211) tai asiakaskunnan riittävyydestä päätoimiseen yrittäjyyteen (ka 2,8 / 2,6, p=0,158) eivät eroa tilastollisesti merkitsevästi. Analyysi osoittaa, että erot palkkatyön ja eläkkeen rinnalla sivutoimisten yrittäjien kasvutavoitteissa eivät perustu heidän näkemyksiinsä kasvun mahdollisuuksista.

Kasvukyvyyn suhteen eläkkeen rinnalla sivutoimisilla on periaatteessa etulyöntiasema palkkatyön rinnalla sivutoimisiin verrattuna. Eläkkeen rinnalla sivutoimisille on, kuten iänkin perusteella voi odottaa, enemmän kokemusta (ka 2,63 / 2,19, p=0,000). Palkkatyön rinnalla sivutoimisilla tosin on useammin korkea-asteen koulutus (27,5 % / 36,6 %). Eläkkeen rinnalla sivutoimisilla on kuitenkin positiivisempi käsitys taloudellisten resurssien riittävyydestä (ka 2,54 / 2,17, p=0,027), mikä saattaa heijastella eläkkeen varmuutta ja vakautta tulonlähteenä.

Eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisten kasvutavoitteisiin vaikuttavia tekijöitä tarkasteltiin vielä logistisella regressiolla. Kasvukyvyyn osatekijöinä mukaan otettiin kokemus, koulutus ja taloudelliset resurssit. Kasvumahdollisuuksien osatekijöinä otettiin mukaan käsitys tuotteiden ja palvelujen kilpailukyvyistä sekä kysynnästä markkinoilla. Kasvutarvetta indikoi analyysissä yrityksen koko. Sukupuoli, toimiala (kauppa) sekä eläkkeen / palkkatyön rinnalla sivutoimisuus sisällytettiin kontrollimuuttujina (Taulukko 7).

TAULUKKO 7. Logistinen regressio kasvutavoitteiden muodostumisesta.

Muuttujat	B	S.E.	Wald	p	Exp(B)
Palkkatyön rinnalla	1,296	,849	2,330	,127	3,656
Sukupuoli (nainen)	1,151	,575	4,006	,045	3,160
Koulutus (korkea-aste)	-,106	,546	,038	,846	0,899
Toimiala (kauppa)	,592	,916	,417	,519	1,807
Yrityksen koko (liikevaihto)	,000	,000	4,679	,031	1,000
Yrittäjän kokemus	-,567	,425	1,776	,183	0,567
Yrityksen taloudelliset resurssit	-,438	,301	2,118	,146	,645
Kysyntä markkinoilla	1,105	,353	9,783	,002	3,020
Tuotteiden/palvelujen kilpailukyky	,270	,407	,439	,508	1,310
Constant	-5,507	2,133	6,662	,010	,004

Kontrollimuuttuja palkkatyön rinnalla ei ole mallissa tilastollisesti merkitsevä. Ei siis voida tämän aineiston perusteella osoittaa, että kasvutavoitteet muotoutuivat eri tavalla eläkkeen ja palkkatyön rinnalla sivutoimisilla yrittäjillä. Sekä kasvun mahdollisuudet että yrityksen koko (kasvutarve) näyttävät selittävän kasvutavoitteita mallissamme, mutta kasvukyky ei. Kysyntä markkinoilla näyttää olevan paras selittävä tekijä ($p=0,002$). Myös yrityksen koko selittää kasvutavoitteita tilastollisesti merkitsevästi ($p=0,031$). Kontrollimuuttujista vain sukupuoli ($p=0,045$) on tilastollisesti merkitsevä.

Malli selittää 43,8 % [NagelkerkenR2] ja sen sopivuus on hyvä (Hosmer & Lemeshow testi Sig. 0,500 > 0,05). Kaikkiaan malli luokittelee oikein 79,1 % tapauksista (56,3 % kasvua tavoittelevista ja 88,5 % tavoittelemattomista).

Eläkkeen rinnalla sivutoimisuutta ei siten voida pitää varmana merkinä kasvutavoitteiden puuttumisesta tai siitä, että kasvutavoitteita ei yrittäjälle muodostu.

3.2 Sivutoimisten yrittäjien haastattelututkimus

Seuraavassa esitetään sivutoimiyrittäjiin kohdistuneen haastattelututkimuksen tulokset. Haastateltuja oli yhteensä 26. Tutkimuksen toteutusta on kuvattu tarkemmin luvussa 1.3.2.

3.2.1 Sivutoimisen yritystoiminnan aloittaminen

Yleisimmin sivutoimisena aloittavan yrittäjyys halu pohjautui harrastukseen, erityiso-
saamiseen tai muuhun kiinnostuksen kohteeseen. Joissain tapauksissa esiin nousivat
taloudelliset tekijät eli lisätulojen hankkiminen. Joissain tapauksissa halu yrityksen
perustamiseen liittyi oman osaamisen kehittämiseen.

*”Se oli oikeestaan haaveena useita vuosia, mutta enemmän oli sitä, että mikä se on se lii-
keidea ja sen hakemista. Et se idea tuli sitten siitä, kun mä lähdin työnohjaajan koulutuk-
seen. Siellä oli tarkoitus tehdä harjoitustyönohjauksia. Ja siinä ne palaset sitten loksautti
kohdalleen, että tätä mä haluan tehdä. Kun tältä alalta ei oikein voi tehdä muuten kuin yrit-
täjänä.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)*

*”Sen takia aloitin, että saisin lisätuloja. Ollaan molemmat mun puolison kanssa pikkupikku-
tuloisia. Meillä oli ensin sellainen vesipölynimuri, jota myytiin.” (kaupan ala)*

*”Harrastuspohjalta se lähti. Siinä on aina verottajan pelko, et kun sä harrastuksena aloitat
sen, niin... Eikä siinä nyt sellaista säännöllistä ollut siihen saakka. Sanotaan nyt, että aika
ajoin tuli kyselyitä. Mutta et sä voi olla määrääs enemmän joulupukkina kuitenkin olla...”
(konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)*

Valtaosassa tapauksia (15) yritystoiminta oli perustettu nimenomaan oman erityisosa-
amisen tai ammattitaidon pohjalle. Kyseessä saattoivat olla esimerkiksi kädentaidot,
asiantuntemus tai muu intohimoinen harrastus, josta yritystoiminta lähti muotoutu-
maan. Moni haastateltu kuvailikin yritystoimintaansa jonkinasteisena harrastuksena
(10 tapausta). Harrastuksesta lähtenyt toiminta organisoitiin lopulta yrityksen muo-
toon. ”Kivan puuhastelun” sijaan toiminnasta tuli virallista, kun yrittäjä vei yrityksensä
kaupparekisteriin. Monessa tapauksessa rekisteröinti johtui talouden ja/tai verotuksen
organisoimisesta (8 tapausta), eikä taustalla välttämättä ollut todellista halua ryhtyä
yrittäjäksi (6/8). Harrastustoimintaan perustuva tulovirta haluttiin jäsentää kirjanpi-
dollisesti ja verotuksellisesti erilleen muista tuloista. Tällaisista syistä perustetun yri-
tyksen toiminta halutaan yleensä pitää pienenä.

Haastateltujen yrittäjäkokemukset vaihtelivat. Jotkut olivat aloittaneet yritystoimin-
tansa päätoimisina ja myöhemmin tilanteiden muuttuessa siirtyneet sivutoimisiksi.
Joillekin sivutoiminen yritystoiminta oli kulkenut palkkatyön rinnalla jo vuosikymme-
niä ilman kasvutavoitteita. Yritystoiminta haluttiin säilyttää pienimuotoisena, koska
toiminnalla nähtiin olevan potentiaalia yrittäjän siirtyessä eläkkeelle tai käytettävissä
olevan ajan muuten lisääntyessä esim. perhetilanteen muuttuessa.

Akateemisesti koulutetut ryhtyvät tyypillisesti yrittäjiksi vasta ammatillisen osaami-
sen kehityttyä vahvaksi. Toisaalta sivutoimiset yrittäjät harjoittavat yritystoimintaansa
usein muulla alalla kuin mistä he saavat pääasiallisen elantonsa. Tehtyjen haastattelu-
jen perusteella niillä yrittäjillä, jotka toimivat yrittäjinä muulla kuin oman ammattinsa

alalla, yritystoiminta liittyi usein yrittäjän intohimoiseen harrastukseen. Silloin kun sivutoimiyritys vastasi yrittäjän koulutustaustaa ja/tai palkkatyötä, yritystoimintaan liittyi oman urakehityksen näkökulmasta selkeää kunnianhimoa tai statuksen hakua. Tämä oli tyypillistä etenkin erilaisissa asiantuntijatehtävissä tai vankkaa erityisosamista vaativissa tehtävissä työskentelevillä.

Osa yrittäjistä oli myös kouluttautunut vuosien varrella yritystoiminnan tarpeita ajatellen (9 tapausta). Mukana oli yrittäjiä, jotka olivat kouluttautuneet varta vasten mahdollistaakseen yritystoiminnan. Näissä tapauksissa palkkatyön ja yritystoiminnan alat poikkesivat toisistaan.

”Toiminimi on merkitty rekisteriin vuonna 2003. Ei ollut varsinaisesti suurta syytä, miksi perustin toiminimen. Ajattelin, että olisi hyvä olla toiminimi, jonka puitteissa voisi tehdä yhtä sun toista, mutta ei ollut toimialaa tai mitään takana. En edes muista mitä rekisteriin laitettiin, varmaan kaikki mahdollinen. [...] Vuonna 2007 jäin vuorotteluvapaalle ja suoritin jalkoehoitajan tutkinnon ja perustin jalkahoitolan. Silloin uudelleenmäärittelin toimialan, nyt se on muu terveyspalvelu. Nyt se on tätä jalkoehoittoa. Siinä ohella teen konsultointia.”
(konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Ikäni oon ollut x-tehtaassa töissä ja olen edelleenkin. Työn ohella luin datanomiksi. Se on ollut niin, että se kiinnostus on herännyt tietokoneisiin oikeestaan vuonna 1996. Kun tuli mahdollisuus kouluttautua työn ohella, niin siitä se lähti. Vuonna 2003 valmistuin datanomiksi. Kun se oli vaan perustutkinto se touhu, niin ei siinä mitään työpaikkaa vaihdeta sellaisella perustutkinnolla. Perustin sitten oman yrityksen.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Yritykset poikkesivat toisistaan toiminnan suunnitelmallisuuden osalta. Aineistosta oli havaittavissa kolme eri ryhmää: yrittäjät, joilla oli halu suunnitelmalliseen liiketoiminnan kasvattamiseen; kokeilumielellä olevat yrittäjät, jotka suhtautuivat yritystoiminnan kasvattamiseen myönteisesti; sekä yrittäjät, jotka halusivat tietoisesti pitää yritystoiminnan nykyisen kokoisena.

Joillain yrittäjillä (5 tapausta) oli jo yrityksen perustamisvaiheesta alkaen selvä tavoite liiketoiminnan kasvattamisesta ennalta määritellyssä aikataulussa. Näissä tapauksissa sivutoiminen yrittäjä nähtiinkin eräänlaisena välivaiheena päätoimisuutta silmällä pitäen. Yleinen talouden tilanne oli kuitenkin jarruttanut kehitystä. Suunnitelmallisuus saattoi myös liittyä yrityksen koko elinkaareen sisältäen aloituksen ja lopetuksen.

”Siinä oli tarkoitus, että siitä olisi saanut leivän, niin että olis voinut jättäytyä pois palkkatöistä. Sitten tuli lama... Kävin siinä kyllä erinäisten yritysten kanssa neuvottelua, että tarvittisko ne siinä tällaisen yrityksen apua ja muuta, mutta eivät tarvinneet. Olen sitten jatkanut sivutoimisena.” (muut palvelut)

”Mulla oli sellainen ajatuskuvio takana, että mä olisin pitänyt tätä yritystä suurin piirtein vuoteen 2014–2015 asti ja sen jälkeen purkanut tämän yrityksen, lopettanut yritystoiminnan,

kun tää tarve olis loppunut ja etsinyt itselleni työpaikan. Mutta se ei sitten ihan niin mennyt kuitenkaan... Olen sittemmin laajentanut palvelutarjontaa.” (muut palvelut)

Osa yrittäjistä (7 tapausta) oli liikkeellä ”kokeilumiehellä” ja suhtautui yritystoiminnan kasvattamiseen myönteisesti. Yritystoiminnan kasvattamiseen ei ollut suunnitelmaa tai aikataulua, mutta se nähtiin yhtenä mahdollisuutena. Joillain yrittäjillä oli löyhästi suunnitelmana pitää yritystoiminta käynnissä eläkeikään saakka, jonka jälkeen toimintaan voitaisiin mahdollisesti panostaa enemmän.

”Ehkä se on enemmän sellaista kokeilua ja harjoittelua. Se on, että katsotaan mitä tulevaisuus tuo tullessaan -ajattelua.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Tarkoitus oli aluksi toki niin, että mä teen sitä sivutoimisena. Mutta en mä nyt sitäkään pois sulkenu, ettenkö voisi ennen eläkeikää yrittää vähentää sitä päätoimen työtä, koska sehän on tietysti aika raskasta tehdä kahta työtä samaan aikaan. Mutta mä ajattelin, että mä lähden vähän kokeilemaan, että miltä se näyttää.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Jään 1,5 vuoden kuluttua eläkkeelle virkapaikalta. On tullut mieleen, että jos kehittäisin yritystä toiminnallisempaan suuntaan. Ehkä jotain konsultointia voisi olla tämän normaalin [erityisosaaminen] lisäksi. Siihen voisi satsata enemmän, kun ei enää ole virkapaikka taakana.” (muut palvelut)

Osa yrittäjistä (9 tapausta) oli tehnyt tietoisien päätösten siitä, että yritystoiminta on ja pysyy sivutoimisena. Tähän liittyi usein se, että yrityksen tuote tai palvelu oli hyvin kapea-alainen tai markkinat olivat rajalliset. Myös toimialan kausiluonteisuus asetti rajoitteita.

”Ehkä se on se, kun mulla oli ainut motiivi, että kun ei koskaan tiennyt miten verotus menee. Niin tämä oli verotustekninen juttu. Sen koommin yrityksen suhteen ei ollut mitään suunnitelmia. Otan ne työtehtävät vastaan mitä tulee. En harrasta markkinointia. Ei ole ollut mitään tulevaisuuden visioita. Viihdyn palkkatyössä. (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Haastattelut osoittavat, että sivutoimiyrityksiä perustetaan hyvin yksilöllisistä lähtökohdista ja yksilöllisellä osaamispohjalla. Myös orientaatio kasvuun on jo yritystoiminnan alkuvaiheesta asti varsin erilainen eri yrittäjillä.

3.2.2 Sivutoiminen yritystoiminta arjessa

Haastatteluaineistosta kävi ilmi, että yritystoimintaan käytettävä aika vaihteli, pääasiassa kuitenkin niin, että palkkatyö oli ensisijaista toimintaa ja sivutoimiyrittäjyyttä toteutettiin lähinnä silloin, kun siihen oli aikaa. Usealla yrittäjällä toiminta oli kausiluontoista, jolloin paine ei ollut ympärivuotinen. Vaikka yritystoiminnan kausiluonteisuus aiheutti haasteita palkkatyön ja yrittäjyyden yhteensovittamiselle, pidettiin

yhdistelmää kuitenkin melko joustavana. Keskimääräinen yritystoimintaan panostettu tuntimäärä oli noin viisi tuntia viikossa. Yleisesti tarkastellen sivutoimiyrittäjyys edellytti toimenpiteitä päivittäin, jollain harvemmin.

”Viikkotunteja ei tule talvella paljon, kesällä enemmän. [...] Koska yrittäminen ajoittuu niin eri ajalle kuin päivätyö, mä jaksan molempia. Jos tekisin jatkuvasti omaa ja palkkatyötä, niin en mä jaksaisi. Mä olen itse sen näin sumplinnut, että jäisi vähän vapaa-aikaa.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Jos mä mietin viimeistä kuukautta, niin vähintään 15 tuntia viikossa. Se on liikaa. Kyllä sen välillä illalla huomaa, kun menee sänkyyn.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Sivutoimiyrittäjyyden, palkkatyön ja perheen yhteensovittaminen oli yrittäjille haasteellista nimenomaan ajankäytön näkökulmasta. Lähtökohta sivutoimisen yrityksen toiminnalle oli, että yritystä pyöritettiin palkkatyön ehdoilla. Yrittäjät kokivat, että palkkatyö ei saisi kärsiä yrittäjyyden takia. Joillain yrittäjillä jousto palkkatyöstä ei ole ollut mahdollista, kun taas toisilla esimerkiksi palkkatyön joustava työaika on mahdollistanut yritystoiminnan pyörittämisen kätevästi palkkatyön rinnalla. Virkavapaus, saldo-luikumat, viikonloput ja lomat olivat yritystoiminnan aikaa.

”Palkkatyöstä ei ole voinut joustaa. Ei ole ollut mahdollisuuksia. Mun toimintaa on katsottu kateuden silmäkulmasta, niin siinä on täytynyt olla aika selkeät rajat sitten. Mä olen joidenkin projektien kohdalla ottanut niin, että olen ollut virkavapaalla jonkin ajan pois.” (muut palvelut)

”Siinä on oma hankaluutensa, kun tekee 2-vuorotyötä. Se ei sovi yhteen tämän yrityksen kanssa. Siinä joutuu aina olemaan saatavilla. Ainut haaste on se, että jos on valmiiksi jo sovittu hommia, niin sitä sotkee sitten uudet asiakkaat, jotka tulee siihen väliin, kun valmiiksi on jo hommaa sovittuna. Se on aina oma haasteensa. Sitten vaan käärii hihat! Sen takiahan sen sivutoimisen tähän rinnalle laitoin. En sitten tiedä onko se omaa hulluutta vai järjen puutetta...” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Koska palkkatyö oli lähes kaikilla yrittäjillä etusijalla, menestyminen palkkatyön toimintaympäristössä oli tärkeää. Monet yrittäjät pitivät palkkatyötään motivoivana ja siinä haluttiin kehittyä. Myös mahdollisesta urakehityksestä haluttiin pitää kiinni. Toisaalta tilanne saattoi olla se, että juuri sivutoimiyrittäminen tarjosi yrittäjälle hänen kaipaamaansa motivoivaa tekemistä, jolloin kokonaisuudesta muodostui mielekäs yhtälö: joko yrittäjyyden ja palkkatyön yhdistelmässä osaamisen eri osa-alueet ruokkivat toinen toistaan tai sivutoimiyrittäjyys antoi virkistävää vaihtelua, joka auttoi jaksamaan.

”Mä hallitsen rakentamisesta sekä käytännön työn ja suunnittelun. Ne tukee toinen toisiansa. Se on täydellinen yhtälö! Hallitsen niin monet eri osa-alueet, kaikki niveltyy tähän mun normaaliin päivätyöhön. Päivätyön kokemukset auttaa suunnittelupuolella ja niin edelleen. Eli kun suunnittelen, niin ajattelen aina miten mä sen tekisin.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Kun se päivätyö on ollut sitä samaa, niin tämä on virkistänyt mun elämää. On ollut mielenkiintoista ja kehitettävää ja jotain uutta!” (muut palvelut)

Perheen ja lasten kanssa vietetty aika jäi usealla vähäiseksi sivutoimisen yrittämisen ja palkkatyön yhteensovittamisen takia.

”Kyllä se on mahdoton yhtälö. Paljon siitä puhetta tulee kotona, että liikaa töitä. Ja kyllähän se niin onkin. Eihän tässä ole muuta kuin töitä tässä elämässä.” (muut palvelut)

Ajankäytöllisiin ongelmiin koettiin joissain tapauksissa ratkaisuksi se, että sivutoimiyrittäjä voi kontrolloida yritystoimintansa laajuutta. Tilauksien ja toimeksiantojen määrää saatettiin hallita esimerkiksi valitsemalla vain kiinnostavimmat tehtävät tai torjumalla osa tarjolla olevista tehtävistä. Tämä oli mahdollista, koska yrittäjän toimeentulo oli taattu palkkatyöstä eikä sivutoimisen yrityksen tuloksella välttämättä ollut merkitystä yrittäjän talouteen – tehtiin sen verran kun hyvältä tuntui.

”Palkkatyö on mulle tuki ja turva. On se niin paljon helpompaa näin. Et joskus jos on joku kuukausi ihan sippi, niin voi olla ottamatta töitä. Mut sit jos sä oot päätoiminen, et sä voi sanoo töille ei. Jos mä olisin päätoiminen yrittäjä, niin mun olisi pakko ottaa koko ajan toimeksiantoja. Ei voisi koskaan tehdä niin, että sulla on yksi projekti, vaan sulla on useampi kerralla.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Tavallisin markkinointikeino haastatelluilla sivutoimiyrittäjillä oli puskaradio. Monelle myös internet, sosiaalinen media ja verkostot olivat tärkeitä. Toisaalta joukossa oli myös yrittäjiä, jotka eivät olleet panostaneet nettiin laisinkaan. Suurin syy tähän oli se, että yritystoiminta haluttiin pitää pienimuotoisena, eikä näkyvyyttä haluttu liikaa; kuten edellä todettiin, yritystoiminnan laajuuden hallinta koettiin tärkeäksi.

”On mulla siellä nettisivut. Aika turha niihin on panostaa. Okei, siellä on mun sähköposti, mut ei mulle nyt kukaan sen takia ole ottanut yhteyttä, että hei mä löysin sun nettisivut. Parhaiten se menee puskaradion kautta se tiedotus.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)
”Sitten mulla on omat verkostot, eli kun teen lausuntoja, niin mulla on muutama lakimies Seinäjoella, jotka tietää mut. Ja sit mun nimi on joidenkin liittojen listoilla. Nimi on ollut myös jollain maksullisella listalla, mutta olen pyrkinyt saamaan nimen sieltä pois. Turhaa kustannusta...” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Tutkimuksessa mukana olleiden sivutoimiyrittäjien pääasialliset markkinat löytyivät paikalliselta tasolta, yleensä samasta kunnasta tai sen välittömästä läheisyydestä. Kaupankäynti verkossa mahdollisti asiakaskunnan laajemman maantieteellisen kirjjon, joskus jopa valtion rajojen ulkopuolelta. Joissain tapauksissa (esimerkiksi matkailuala) asiakaskunta saattoi olla hyvinkin kansainvälistä, mutta toiminta itsessään oli paikallista. Varsinkin asiantuntijuuteen perustuva osaaminen oli helposti mobilisotavissa, jolloin asiakkaat ja markkinat ulottuivat kauemmaksi.

"Mulla on niin pitkä historia tästä alasta. Olen tehnyt näitä niin kauan. Mulla on tietty asia-kaskunta ja kaikki on tästä läheltä." (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

"Olen aika liikkuvainen. Liikun eri puolilla Suomea noiden koulutusjuttujen puitteissa. Paikallisestikin olisi varmasti ihan riittävästi, mutta se vaatisi enemmän sellaista haaru-kointia. Nämä on tulleet sujuvasti yhteistyökumppaneiden kautta..." (konsultointi- ja asian-tuntijapalvelut)

Sivutoiminen yrittäjyys näyttäytyy haastattelujen perusteella monipuolisena toiminta-tana, jonka hallintaan yrittäjät ovat kehittäneet hyvinkin yksilöllisiä ratkaisuja. Lähes kaikille sivutoimiyrittäjille yhteisiä piirteitä ovat kuitenkin ajanpuutteen kokeminen haasteeksi ja pyrkimys onnistua myös palkkatyössä.

3.2.3 Sivutoimiyrittäjät ja kasvu

Kaikki haastatellut yrittäjät kertoivat, että yritystoiminnan kasvattamista oli pohdittu ainakin ajatustasolla jossain vaiheessa, vaikkei asia välttämättä ajankohtainen haas-tatteluhetkellä ollutkaan. Osa yrittäjistä suhtautui yritystoiminnan kasvattamiseen myönteisemmin kuin toiset. Joillain yrittäjillä suunnitelmat kasvattamisesta olivat juuri toteutuneet tai toteutumassa lähikuukausien aikana (4 tapausta). Kasvuhalukkuutta selkeästi edesauttavia tekijöitä olivat haastateltujen mukaan muuttuvat elämäntilan-teet, yritystoiminnan hyvät tulevaisuuden näkymät sekä yrittäjän oma kasvumotivaa-tio.

Elämäntilanteen muutokset, kuten palkkatyöstä eläköityminen tai lasten aikuistu-minen, nähtiin kasvua mahdollistavina tekijöinä neljässä tapauksessa. Palkkatyön ja yritystoiminnan yhteensovittaminen on ajankäytöllisesti ollut haasteellista, koska palkkatyö vie suurimman osan yrittäjän ajasta. Eläkepäivien uskottiin tarjoavan yritys-toiminnan kehittämiseen enemmän aikaa ja samalla yritystoiminnan koettiin pehmen-tävän siirtymistä pois työelämästä. Sivutoimiyrittäjyys nähtiin myös keinona pidentää työuraa. Yrittäjän lasten aikuistuminen ja mahdollisesti kotoa pois muuttaminen saatoivat niin ikään vapauttaa yritystoiminnan kasvattamiseen.

"Kyllä se kasvu on monta kertaa tullut mieleen. 1,5 vuoden kuluttua jään eläkkeelle vir-kapaikalta. Siinä on tullut mieleen, että jos toiminnallisempaan suuntaan lähtisi viemään yritystä... Et ehkä joku artikkeli mitä lähtisin tekemään ja jota lähtisin markkinoimaan tämän yrityksen myötä. Voisin satsata yritykseen enemmän, kun ei enää ole virkapaikka taakkana. Silloin aikakysymykset eivät ole niin sellaisia estäviä tekijöitä, se on sellainen yksi seikka." (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

"Kyllä se oli aika raskasta, kun oli monta rautaa tulessa. Ei enää, koska lapset on jo pois kotoa. Ehkä tämä osittain liittyy tänä päivänä siihen... Eli perhe ja talous antavat periksi tähän vähän epävakaiseen talouteen yrittäjänä. (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Yritystoiminnan kasvattaminen vaatii yrittäjältä motivaatiota. Motivaatio tai sen puute tuotiin selkeästi esiin kahdeksassa tapauksessa. Kasvuhaluisesti yritystoimintaansa suhtautuneet yrittäjät olivat valmiita panostamaan kasvuun eri keinoin. Yhdelle panostaminen tarkoitti kouluttautumista, toiselle uuden tuotteen tai palvelun kehittämistä.

”Mulla on sellaista piilevää halua kasvattaa yritystä – kenellä ei olisi. Se on myös yksi syy, miksi mä lähdin opiskelemaan. Se on se, että sillä konstilla mä voin laajentaa osaamisen määrää. Ja sitten jos olen hullunrohkea, niin sillä osaamisella voin laajentaa palveluiden määrää!” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Haen kasvua lisäämällä uusien erilaisten osien myyntiä. Tavoitteena on lisätä erikoisosien myyntiä ja täyden palvelun myyntiä, jossa toimitetaan asiakkaalle muutakin kuin pelkät osat postissa. Tavoittelen kuitenkin hidasta ja hallittua kasvua ja vältän työntekijöiden palkkaamista.” (kaupan ala)

Vaikka osa yrittäjistä oli jo päättänyt olla kasvattamatta liiketoimintaansa, olivat kaikki yrittäjät kuitenkin tietoisia toimintaympäristöstään siinä mielessä, että kasvattamisen edellytyksiä pystyttiin identifioimaan. Valtaosalla (17 tapausta) yritystoiminnan kasvattaminen edellytti jonkinasteisia muutoksia liiketoimintasuunnitelmaan, kuten asiakaskunnan syventämistä tai laajentamista tai laajennusta tuote- tai palveluvalikoimaan. Tämä kuvastaa sitä, että sivutoimiyrittäjä on normaalisti keskittynyt tiettyyn tuotteeseen, palveluun tai asiakaskuntaan.

”Kyllä se päätoimiseksi siirtyminen edellyttää sitä, että palveluja pitää kasvattaa. Mulla kuumakivihieronta tulee palveluihin siinä vaiheessa, kun siirryn päätoimiseksi. Kävin siihen kurssin syksyllä. Mutta jokin raja nyt siinäkin, ettei tämä ole mikään sekatavarakauppa.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Mä siirryn hoitamaan isännöintitehtäviä. Eli vähän niin kuin alan laajennusta kirjanpitopuoleen. Mun äiti on aikanaan ollut isännöitsijä, niin mä saan siltä sitten opin siihen touhuun.” (muut palvelut)

”Kasvu vaatisi kalustoinvestointeja. Ne olisi ensimmäisenä. Työtilojen rakentamista lisää. Mutta kalustoinvestoinnit ja kuljetuskalustokin olisi uusittava, jos lähdän isommaksi.” (alkutuotanto tai jalostus)

Osalla haastatelluista yritystoiminnan kasvattaminen edellyttäisi systemaattisempaa otetta yrittämiseen. Koettiin että tekemisestä pitäisi tulla ammattimaisempaa ja tunnistettiin kehittämistarpeita esimerkiksi suunnitelmallisuudessa, verkostoitumisessa ja markkinoinnissa.

”Suunnitelmallisuuden tulisi lisääntyä huomattavasti. Sillä lailla että siinä on selkeämmin sellainen strateginen ulottuvuus: mihin suuntaudun, ketkä ovat asiakkaita, markkinointitoitoja... Pitäisi olla paljon lisää toimintaa!” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Mä oon aina sanonut, että kyllä mä tehdä osaan. Nytkin tehdään uusia muotteja ja ne tulee isoille yrityksille Suomeen. Ei varmaan sillä puolella ole ongelmaa, mutta bisness pitäisi osata. En tiedä miten se sitten... Tietynlainen röyhkeys pitäisi löytyä! Silleen, että osaisi sen rahan ottaa sieltä, mistä se on mahdollista tulla.” (muut palvelut)

Merkittävä osa (19 tapausta) haastatelluista piti kilpailutilannetta kohtalaisena. Sivutoimiset yrittäjät olivat luoneet omaa vakiintunutta asiakaskuntaansa, ja kaikilla oli jalansijaa omalla alueellaan. Vaikka alueella saattoi olla lähes samoja palveluita tai tuotteita tarjoavia yrityksiä, haastatellut sivutoimiset yrittäjät katsoivat pystyneensä erottautumaan muista. Tällaisissa tapauksissa kilpailutilanne vaikutti hyvinkin suotuisalta.

”Jos mä sitä palveluntasoa sähköisesti laajennan siihen, mitä mä olen ajatellut, niin ei olisi muita vastaavia yksinyrittäjiä ainakaan. Tavallaan se ei ole mikään monopoli, koska jos mä keksin uuden palvelun, niin muiden on helppo kopioida se. Sellainen riski siinä on olemassa...” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Nyt ei ole [kilpailu] ongelma, mutta päätoimisena voisi olla, sillä isot urakat kilpailutetaan ja siellä on osallistujia.” (muut palvelut)

Vain jokunen yrittäjä (4 tapausta) mainitsi investoinnit esteenä kasvulle; enimmäkseen niitä ei nähty ongelmana. Kyse oli ennen kaikkea kokonaisuuden hallitsemisesta, yrityksen tulo- ja menovirtojen pitämisestä tasapainossa.

”Tuolla palkkatyössä ajan nyt kolmea CNC-konetta ja nehän on arvokkaita koneita. Jos niitä investoisi itselle...niin... Jos mä tietäisin, että se homma lähtee pyörimään ja kannattaa, niin en mä taitais pelätä sitä investointia.” (muut palvelut)

”Toimistotila olisi hyvä saada katutasoon. Se vähän maksaisi, mutta saattaisi olla hyväkin juttu. Sinällään se ei vaadi investointeja, mutta se vaatii aikaa. Se voi myös vaatia uudelleenjärjestelyjä. Vuokratulujen kasvu on sitten toinen juttu, mutta suurista summista ei puhuta.” (muut palvelut)

Haastatteluaineistosta kävi ilmi, että monessa tapauksessa yritystoiminnan kasvattaminen edellyttäisi yrittäjän oman työpanoksen lisäämistä; käytännössä kasvu tarkoittaisi siis nimenomaan sitä, että yrittäjä jättäytyy pois palkkatyöstä ja siirtyy päätoimiseksi yrittäjäksi. Yleisimmät epävarmuustekijät yritystoiminnan kasvattamisessa liittyivätkin yrittäjän talouteen ja toimeentuloon sekä palkkatyön mielekkyyteen. Sivutoimiyrittäjä ei myöskään välttämättä vielä koe itseään yrittäjäksi, sillä palkkatyön tarjoama tulo tasapainottaa taloudellista tilannetta, eikä toimeentulo ole riippuvainen ainoastaan yrityksen menestyksestä. Haluttomuus ottaa riskiä nousi esiin 15 tapauksessa.

"Palkkatyö on mulle tuki ja turva. On se niin paljon helpompaa näin. Et joskus jos on joku kuukausi ihan sippi, niin voi olla ottamatta töitä. Mut sit jos sä oot päätoiminen, et sä voi sanoo töille ei." (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

"Se taloudellinen puoli mietityttää. Pitää miettiä, mihin ne rahkeet riittää. Mulla on hyvä, koska puolisolalla on tasaiset tulot ja pystyisi vähän laskemaan sen varaan, että....ettei koko huusholli ajaudu tuuliajoille, vaikka mulla ei säännöllisiä tuloja olisikaan. Se oli sellainen turva." (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

"Riski hirvittää eniten. Yrittäjänä on pakko tehdä kauppaa katteista piittaamatta, että saa lainat maksettua. Ja jos katteet on pienet, ei viivan alle jää mitään." (alkutuotanto tai jalostus)

"Kyse on riskinottohalusta, ei riskinottokyvystä!" (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Myös talouden yleinen tilanne Suomessa ja Etelä-Pohjanmaalla mietitytti useaa yrittäjää. Yritystoiminnan kasvattaminen ei talouden taantumana keskellä houkutelut.

"Nyt on niin vaikea aika taloudellisesti. Tuntuu ettei oikein ole mitään, mistä voisi ruveta juurikaan kehittämään mitään toimintaa. Ainakin nyt tämä tilanne on mikä on ja se ei houkuta. Aikaisemmin kyllä oli niin, että kyllä mä riskejä otin, mutta nyt tuntuu että elämä on vähän muuttunut. En mä ainakaan nyt tällä hetkellä haluaisi ottaa riskejä." (muut palvelut)

Yhteenvetona voidaan todeta, että yllättävän moni yrittäjä suhtautui yritystoiminnan kasvattamiseen kielteisesti. Yritystoiminta haluttiin tietoisesti pitää pienenä, sellaisena että sitä on mahdollista toteuttaa palkkatyön rinnalla. Jokunen haastateltava mainitsi yritystoiminnan kasvattamisen edellyttävän lisätyövoiman palkkaamista. Siihen suhtauduttiin kuitenkin melko kielteisesti. Asennetta perusteltiin "yrittäjän vapaudella, johon ei haluttu sotkea muita". Yrittäjyys oli monelle tapa toteuttaa itseään ja sellaisena se haluttiinkin pitää.

"En halua kasvattaa. Olen miettinyt, koska jonkun verran on tullut kysymyksiä ottaisinko oppisopimuksella tai harjoittelijaa, mutta en ole lähtenyt siihen. Kasvattaminen tarkoittaisi enemmän asiakkaita, investointeja ja lisäksi sitä hommaa pitäisi johtaa. Siihen tulisi se johtamisen lisäelementti, eli olisi alainen tai työkaveri. Nyt on ihana, kun saa päättää yksin eikä tarvitse kysyä keneltäkään!" (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

"No totta kai se [päätoimiseksi siirtyminen] on karpäsenä katossa. Se olis se, että saat olla oman aikataulun herra toisin kuin nyt. Niin.... Siinä sais mennä ja tulla, mutta siinä on ne omat jekkunsa sen jälkeen kun sen virallisen työn sanoo irti. Sitten ei enää harrastella niin sanotusti. Se laittaa liikkumaan. Nyt on sellainen liikkumavapaus vielä. Ei tartte olla niin tarkkana, eikä tartte.... Kun ei ole se eläminen suoraan kiinni siihen yritystoimintaan." (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

"Olen itse asiassa siirtymässä päätoimiseksi, varsinaisia esteitä ei ole. Syntyvät lisäkulut ajateltavat. Vuorotteluvapaa antoi järjestelmänä mahdollisuuden kokeilla mitä voisi tehdä. Sain toiminnan liikkeelle sivutoimisena ja puitteet kuntoon vuorotteluvapaalla." (kaupan ala)

Haastatteluaineisto alleviivaa sitä, että päätoimista yrittäjyyttä pitää haluta, koska se vaatii riskinottoa ja panostusta. Tärkein este päätoimiyrittäjyydelle on halun puute. Toisaalta, pieni osa haastatelluista (4 tapausta) oli kuitenkin tehnyt päätöksen siirtä päätoimiseksi yrittäjäksi.

3.2.4 Ulkopuoliset tahot sivutoimiyrittäjän tukena

Haastattelututkimukseen osallistuneilla sivutoimiyrittäjillä oli kirjavia kokemuksia yrittäjille suunnatusta taustatuesta. Jotkut eivät olleet käyttäneet neuvontapalveluja lainkaan, kun taas jotkut olivat käyttäneet niitä paljon. Moni oli tukeutunut ainoastaan lähipiiristä löytyvään osaamiseen.

Neuvontapalveluiden käyttöön vaikutti pääasiassa yrittäjän oma osaaminen yrittäjyyden eri osa-alueilla sekä motivaatio yrityksen kasvattamiseen. Neuvonnan merkitys korostui etenkin yrityksen perustamisvaiheessa. Myöhemmässä vaiheessa yrittäjää uraa valtaosa haastatelluista hyödynsi lähinnä kirjanpitäjän tarjoamaa konsultointia; muilta ulkopuolisilta haettiin apua harvemmin. Tilitoimiston tai kirjanpitäjän tärkeyden omalla kohdallaan mainitsi yhdeksän yrittäjää.

Ylipäätään apua eri pulmatilanteisiin oli saatu ripotellen ja vaihtelevasti eri tahoilta. Ylivoimaisesti tärkeimpiä asiantuntijoita olivat kirjanpitäjät ja tilitoimistot, joilta yrittäjä sai ulkopuolista näkemystä ja tukea yrityksen tunnuslukujen tulkintaan. Myös lähipiirin tarjoama tuki oli monelle yrittäjälle tärkeää. Moni haastateltu piti olennaisena myös toisilta yrittäjiltä saamaansa vertaistukea, osa puolestaan ei arvostanut muiden yrittäjien neuvoja.

”Olen liittynyt Etelä-Pohjanmaan yrittäjiin. Sieltä niin kuin periaatteessa saa jotain... Se liittyminen antaa jo itsessään hyviä etuja. Sinällään mun ei ole tarvinnut sinne soittaa kysyäkseni apua. Se antaa hyviä linkkejä perintätoimistoihin ja näihin. Mut toistaiseksi on ollut niin vähän kysyttävää. Joskus tietenkin yksin lyö päätä seinään, kun ei tiedä miten se asia pitäisi hoitaa. Ja sitten mekin kirjanpitäjän kanssa yritetään sovittaa se asia tai selvittää se. Mutta en mä ole suoraan soittanut tällaisiin kauppakamareihin tms. Verottajalle on tullut soitettua.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Kirjanpitäjiltä olen kysynyt. Ja sellaisilta olen kysellyt, joilla on vähän vastaavaa firmaa.” (kaupan ala)

Avun tai neuvonnan tarpeen määrittely oli haasteellista. Vain harva yrittäjä (5 tapausta) pystyi määrittelemään kysymykset, joiden kohdalla tarvitsisi neuvontaa tai konsultointia. Huomionarvoista on, että keskimäärin vain joka toinen haastatelluista sivutoimiyrittäjistä koki, että ulkopuolisilta tahoilta saatava neuvonta-apu voisi olla tärkeää.

"Kyllä mä kasvattamisen kohdalla tarvitsisin jonkun tahon apua. Voisi ajatella jotain sopimus- ja hinnoittelupuolen asioita. Miten työnsä hinnoittelee ja mitä sopimuksia tarvitsee. Nämä tulee ensimmäisenä mieleen. Muuten voisi tehdä isompia virheitä." (muut palvelut)

"Jos on päätoiminen, niin pitäisi tietää jatkaako Ky:nä vai perustaako Oy:n. Itse ei tiedä kaikkea, lisätietoa tai konsultointia tarvitaan näissä tilanteissa. Tilitoimisto osaa varmaan auttaa tässäkin asiassa. Jonkinlainen yritysneuvonta voisi olla hyvä, sellainen jossa mietitään oman yrityksen kautta." (alkutuotanto tai jalostus)

Moni yrittäjä painotti sitä, että jos apua tai tukea on tarjolla, tulisi sen olla räätälöity kunkin yrityksen omiin tarpeisiin ja tällöin menetelmänä voisi olla yrityskohtainen sparraaja. Tätä perusteltiin sillä, että sparraaja pakottaa yrittäjän "katsomaan peiliin" ja tarkastelemaan liiketoimintaa eri näkökulmista. Jotkut haastatteluissa mukana olleet yrittäjät olivat osallistuneet erilaisiin yrittäjyyteen liittyviin koulutuksiin (aloittavan yrittäjän startti-illat, yrittäjätutkinnot), laajentaneet osaamistaan omalta erikoisalaltaan tai pätevöityneet alalle koulutuksen kautta. Yleisiin koulutuksiin osallistuminen ei ollut läheskään kaikkien yrittäjien mielestä hedelmällistä. Ajanpuute asettaa sivutoimiyrittäjille muutenkin arjessa haasteita, ja koulutuksen sisällön suhteen oltiin hyvinkin kriittisiä; sisällön pitäisi olla suoraan hyödyllinen ja sovellettavissa kunkin yrityksen tarpeisiin.

Asiantuntija- ja konsultointiyritysten osaamisen tarve vaikutti selvästi pienemmältä kuin muiden alojen yrittäjien. Usein substanssiosaamisen hallintaa pidettiin tärkeimpänä, liiketoiminta kulki sivussa.

Keskusteltaessa ulkopuolisten tahojen tarjoamasta tuesta nousi esiin myös sivutoimiyrittäjien huoli siitä, miten sivutoimisiin yrittäjiin ylipäänsä suhtaudutaan. Valtaosa haastatelluista koki, että sivutoiminen yrittäjä on väliinputoaja esimerkiksi viranomaisten ja lainsäädännön näkökulmasta. Esimerkiksi aloittavan yrityksen starttiraha on tarkoitettu vain päätoimisille yrittäjille, mutta toisaalta päätoimiseksi siirtyvä sivutoiminen yrittäjä ei voi saada starttirahaa, koska yritystoiminta on aloitettu jo sivutoimisena.

"-- niin kyllä on sellainen mielikuva, että pieni yrittäjä on aikailla omillansa...ei sitä arvosteta. Joku politiikkokin sen sanoi, että vain kasvavia yrityksiä pitäisi tukea. Silloinhan se on väärin, koska silloinhan ne ideanpoikaset, jotka tulee pienestä yrityksestä, jää tulematta. Mä oon sitä mieltä, että yksinyrittäjän ei kannata yrittää mitään tämän päivän Suomessa, ei sitä tueta. Pienyrittäjä tarvitsee tukea. On keksintöasiamiehiä, mutta ei ne ymmärrä pienen yrittäjän näkökulmasta..." (muut palvelut)

"Musta tuntuu, että meitä ei noteerata missään eikä minään. Ollaan sellainen ihmisryhmä. -- Ja kaikki käsitellään niin, että sä et voi saada jotain, kun sä et ole päätoiminen tai se et voi saada, kun sulla on niin vähän liikevaihtoa. Et jos hakis apua tai jotain, niin kaatuu siihen että sä et olekaan oikea yrittäjä, kun sä olet vaan tuommoinen. -- Kyllä sivutoiminen yrittäjä

on väliinputoja. Tuntuu, että jossain piireissä kadehditaan, toisissa ei huolita porukkaan, ellei maksa samaa ku esim. joku jolla 30 000 euroa liikevaihto vuodessa.” (konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Osa haastatelluista yrittäjistä kertoi saaneensa hyvää palvelua ja neuvontaa Uusyrityskeskus Neuvoo-antavalta, joka on keskittynyt juuri aloittavien yrittäjien palvelamiseen Etelä-Pohjanmaan alueella. Myös pankkeja käytettiin sekä rahoittajana että neuvonnassa. Muita tärkeitä neuvonlähteitä olivat yrittäjien alakohtaiset neuvonpalvelut, kuten ProAgria.

Haastatelluille sivutoimiyrittäjille oli ominaista pyrkimys itsenäisyyteen ja kontrollin säilyttämiseen. Päätökset yritystoiminnan kehittämisestä muotoutuivat ajan kanssa, maltillisesti. Itsenäisyyttä kuvaa myös se, että yrittäjät eivät välttämättä kaivanneet ulkopuolisten tahojen neuvontaa tai apua vaan kokivat yleensä olevansa kykeneviä itse tekemään yritystään koskevat päätökset. Kirjanpitäjän ja tilitoimiston asiantuntemus oli kuitenkin haluttua lähes kaikissa yrityksissä.

3.3 Päätoimiseksi siirtyneiden yrittäjien haastattelututkimus

Seuraavassa esitetään sivutoimisina aloittaneisiin ja sittemmin päätoimisiksi siirtyneisiin yrittäjiin kohdistuneen haastattelututkimuksen tulokset. Haastateltuja oli yhteensä 25. Tutkimuksen toteutusta on kuvattu tarkemmin luvussa 1.3.3.

3.3.1 Yrityksen perustaminen, alkuvaiheen kasvusuunnitelmat ja sivutoimisena yrittäminen

Päätoimisiksi siirtyneiden syyt yrityksen perustamiseen vaihtelivat samoin kuin toistaiseksi sivutoimisina pysyneiden yrittäjienkin; yrityksen perustaminen on alun perin lähtenyt usein joko harrastuksesta, erityisosaamisesta tai kiinnostuksen kohteesta. Joissain yksittäisissä tapauksissa yrittäjä halusi lisätuloja palkkatyön ohella. Muutamassa tapauksessa taustalla oli kunnianhimo tai henkilökohtainen kehittyminen omalla erikoisalalla.

”Se on ihan suoranaisesti mun silloinen työ että harrastukset yhdessä. Että mua on aina kiinnostanut historia ja perinteet yleensä. Että aloitettiin sitten pienimuotoisesti. Tein aluksi ohjelmaa ja se kaikki on aina liittynyt historia- ja perinnemaailmaan. Eli siinä on hyödynnetty tällaisia elementtejä. Ja sitä varten tarvittiin sitten y-tunnus ja sitten se hankittiin.” (Muut palvelut)

”Se tuli siihen elämäntilanteeseen, kun meidän piti taloa ruveta rakentamaan. Todettiin, että kun vaimo on kotona ja minä palkkatyössä... ettei millään pystytä rakentamaan sitä taloa, pitää saada lisätuloja. Sen innoittamana ja sitä tarvetta ajatellen perustettiin yritys ja rupesin heittämään keikkaa. Saatiin sitten lisäansioita että pystyttiin ruveta rakentamaan omakotitaloa. Nousi ihan tällaisista tarpeista.” (Kaupan ala)

Syyinä yrityksen perustamiseen saattoi olla myös uhka työpaikan menettämisestä tai koettu velvoite (sukupolvenvaihdos), jolloin yrittäjyyteen ei välttämättä ollut suurta omakohtaista paloa.

”Tilanne mun kohdalla oli, että mä en käytännössä siirtynyt vapaa-ehtoiseksi yrittäjäksi. Kaikki merkit oli ilmassa, että yritys jossa olin töissä, myydään alta pois. Niin sen takia piti tehdä ratkaisu. Ei ole kyse iänikuisesta yrittäjähälusta. En vastenmielisesti. Mutta ratkaisuun pakotettiin mun puolesta...[...]...kyllä mulla oli taustalla myös halu kehittyä tän alan ammattilaiseksi.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Kuusi vuotta olin tuotantopäällikön tehtävissä teollisuudessa, niin voisi sanoa, että siinä on murheita paljon, muttei siitä mitään iloa saa. Kaikki potkii päähän ylhäältä ja alhaalta, oikea koiran virka. Ja sit se, että vaikka kuinka paljon pitää tehdä töitä, niin mitään ylitöitä ei maksella. Jos pitää ylitöitä vapaana, niin johtoporras on naama -- Näin mä sitten ajattelin.... Ja kun odotettavissa oli lama vuonna 2008, totesin että laitan yrityksen.” (Muut palvelut)

”Tavallaan se oli kahden työn kauppa heti alusta lähtien. Oli sellainen velvoite aloittaa tää tilanpito ja kun se ei kuitenkaan eläntynyt, niin siinä sitten tuli tämä palkkatyö rinnalle. -- Se lähti sieltä.” (Kaupan alan yritys)

Kuten sivutoimisillakin yrittäjillä, valtaosassa tapauksia (14 tapausta) yritystoiminta oli perustettu nimenomaan oman erityisosaamisen tai ammattitaidon pohjalle. Usein toimintaa oli aluksi pyöritetty harrastuspohjalta eli sitä tehtiin silloin, kun oli aikaa ja intoa. Kysyntä kasvoi kullakin yrittäjällä eri tahdissa, mutta jossain vaiheessa toiminnasta päätettiin tehdä virallista perustamalla sivutoiminen yritys palkkatyön rinnalle (9 tapausta). Usein tämä johtui verotuksellisista syistä, ellei taustalla ollut todellista halua ryhtyä yrittäjäksi (4/9).

Haastatteluaineistosta ilmeni, että sivutoimisuuden aikana työnjako palkkatyön ja sivutoimisen yrityksen välille oli selkeä: palkkatyöhön liittyvät velvoitteet priorisoitiin yrittäjyyden edelle. Niillä yrittäjillä, joiden palkkatyö ja sivutoiminen yritys edustivat samaa alaa, yritystoimintaan liittyi oman urakehityksen näkökulmasta selkeää kunnianhimoa tai statuksen saavuttamista. Yrittäjyys tuli ajankohtaiseksi vasta kun oma osaaminen oli saavuttanut tietyn pisteen.

”[...] Kiinnostasi sellainen oikeaksi lakimieheksi ryhtyminen. Jos mä nyt sanon näin. Kun on olemassa hallintolakimiehiä ja on olemassa meitä oikeita salijuristeja, jotka taistelee sanan säilällä. Se on merkittävämpi lakimiespiireissä kuin olla hallintojuristi. Tähän liittyy sellainen kunnianhimo ja jurismin syvin olemus...” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Suurin syy oman yrityksen perustamiseen oli ehdottomasti ”kärsimättömyys”. Jo opiskeluaikana oli tunne, että piti päästä tekemään nopeasti hienoja juttuja.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Haastatellut yritykset poikkesivat toisistaan toiminnan suunnitelmallisuuden perusteella. Aineistosta on havaittavissa kolme eri näkökulmaa: halu suunnitelmallisesta liiketoiminnan kasvattamisesta; halu kasvattamisesta mutta ei suunnitelmaa; ja ei erityistä kasvuhaluja.

Joillain yrittäjillä oli jo yrityksen perustamisvaiheesta alkaen selvä tavoite liiketoiminnan kasvattamisesta tietyssä aikataulussa. Näissä tapauksissa sivutoiminen yrittäjyys nähtiinkin eräänlaisena välivaiheena päätoimisuutta silmällä pitäen. Se oli merkittävä aikaa asiakkaiden hankkimiseen ja laajentamiseen, verkostojen luontiin sekä yrittäjyyden eri osa-alueiden haltuun ottamiseen.

”Tehdään firma, kasvatetaan se isommaksi ja myydään pois. Tämä oli tavoite alusta saakka. Omalla riskillä kasvaminen on raskasta ja riskipitoista. Jos tekee virheen, se kaataa koko yrityksen ja koko oman talouden.” (Alkutuotanto ja jalostus)

”Päätin jo heti alussa, että tästä tulee päätoimista. Ajatus oli, että se on sitten valmiina ja voi nopeasti aloittaa, ettei mene sellaista perustekemisen harjoitteluun aikaa. Tilitoimisto on ollut alusta lähtien. Se on ollut paljon selkeämpää toimia ammattimaisesti pikkupuuhastelun kanssa.” (Muut palvelut)

”Viisi vuotta oli tavoite silloin. Eli että pystyis elättämään itsensä ja kenties joitain muitakin vielä. Mutta se nyt sitten toteutui 2 vuodessa. Mutta 5-vuotiskausi meillä oli alun perin. Toki kovin tarkkoja laskelmia ei ole pystytty/haluttu/osattu silloin aluksi vielä tehdäkään.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Joissain tapauksissa palkkatyön toimintaympäristön muutokset sanelivat ehdot yrityksen kasvattamiselle. Uhka työpaikan menettämisestä ajoi jotkut yrittäjät kasvattamaan yritystä tietyn aikataulun puitteissa. Tällöin prosessia kuvailtiin pakon sanelemaksi:

”Päätös tehtiin mun puolesta, että mä siirryn jossain vaiheessa päätoimiseksi, kun mut irtisanotaan. Tein kyllä itse sen päätöksen, että en lähde muiden palvelukseen, koska tuolta paikasta sanottiin irti 9 kappaletta, eli he olisivat kilpailleet samoista paikoista sitten.... Tein sen päätöksen, että kokeilen välillä yrittäjyyttä. Ellen mä saa yritystä irtisanomiseen mennessä niin hyvin toimimaan, että saan siitä elannon, niin sitten se jää. Mutta jos asiat ok, siirryn päätoimiseksi.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Sitten alkoi siellä metallialan yrityksessä menemään huonosti ja siellä kesti yhteet melkein kolme vuotta. Eli se oli sellainen tilanne, että tavallinen ihminen ei sitä kestänyt. Sieltä lähti väkeä kävelemään. Tietenkin markkinat oli mitä oli. Sitten mä päätin, että pistän oman toiminnan pystyyn vuonna 2007. Kaksi vuotta rullasin sivutoimisena. Paisui koko ajan isommaksi

ja isommaksi ja kun päätoimessa koko ajan vaan hiipui ja hiipui.... Ja sit siellä oli sellainen tilanne, että laitettiin jätkiä kilometritehtaalle ja mä ilmoitin, että mä olen vapaaehtoinen.” (Muut palvelut)

Joillain selvityksessä mukana olleilla yrittäjillä (9 tapausta) oli halua yritystoiminnan kasvattamiselle jo yrityksen alkuvaiheessa, mutta suunnitelman ja aikataulun puuttuessa päätoimiseksi siirtyminen pitkittyi.

Kolmas ryhmä (6 tapausta) käsittää yrittäjiä, jotka eivät tavoitelleet kasvua vaan enemminkin antoivat tilanteen viedä. Päätoimiyrittäjyys saattoi olla mahdollisuus, mutta se ei ollut päämäärä yritystoiminnan alussa. Tähän liittyi usein sekin, että yritystoiminnan aluksi tuote tai palvelu oli hyvin kapea-alainen ja sivutoimisella yrittäjyydellä tavoiteltiin vain pieniä lisätuloja tai mielekästä tekemistä. Ajan myötä toiminta kuitenkin kasvoi ja siitä tuli päätoimista. Moni tähän ryhmän haastateltu yrittäjä kuvaili kasvaneensa yrittäjyyteen ajan myötä. Päätöstä edesauttoi yrityksen menestyminen.

”Ei ollut minkäänlaisia suunnitelmia päätoimiseksi siirtymisestä. -- Toki matkan varrella, kun olin paljon reissussa, tuli ajatus että jos Seinäjoella olisi myymälä, niin ei tarvitsisi niin paljon kiertää. Innoke Seinäjoen myymälän perustamiseen tuli siitä, kun poika tuli mulle hommiin vuonna 2000. Ei se ollut silloin -84 edes ajatuksissa, että joskus perustetaan myymälä. Mutta se on nyt mennyt tähän, eli myönteistä kasvua on ollut.” (Kaupan ala)

”Ei todellakaan. Kyllä se niin kuin selvisi myöhemmin. No se varmaan oli, että töitä oli tosi paljon ja puhelin soi jatkuvasti kun pyydettiin tulemaan tänne ja tonne. Käytännössä mun elämä oli yhtä zumbaa. Ja se oli välillä ihan hauskaakin. Mutta liiallisena rupeaa toki ärsyttämäänkin. Mutta toki pitää takoa kun rauta on kuuma. Eli se kypsyi siinä aika nopeesti ja yhteistyössä miehen kanssa päätettiin.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Päätoimiseksi siirtyminen ei ollut silloin koskaan suoranaisena päämääränä. Se oli niin kuin yksi askel, joka otettiin, josta olis voitu palata tietenkin poisikin. Mut ei päätoiminen yrittäjyys ollut missään kohdin mielessä vuonna 1996. Se tuli sitten sieltä niiden kaikkien haasteiden myötä. Päätin kokeilla ja sillä tiellä ollaan tänäkin päivänä.” (Muut palvelut)

Päätoimiseksi siirtyneet yrittäjät kokivat sivutoimiaikanaan samoja haasteita kuin sivutoimisina pysyneetkin yrittäjät. Ajankäytölliset haasteet ovat sivutoimiyrittäjyyteen liittyvä huolenaihe. Perheen ja lasten kanssa vietetty aika saattoi jäädä vähäiseksi sivutoimisen yrittämisen ja palkkatyön takia. Asia vaivasi useaa tutkimuksessa mukana olevaa yrittäjää. Palkkatyö, jossa työn tekemiselle ei ollut määritelty kiinteitä aikoja, vaikutti olevan hyvinkin joustava malli sivutoimista yritystoimintaa silmälläpitäen. Liukuvasta työajasta oli hyötynyt moni yrittäjä.

”Kyllä sen yhteensovittaminen on ollut erittäin haasteellista. Nyt panostaisin enemmän perheeseen, olisin lasten kanssa enemmän. Nyt huomaa lastenlapsista, että niiden kanssa on kiva olla. Oli niin hektistä se elämä siinä vaiheessa. Haasteellista tehdä kahta työtä ja kuljettaa perhettä mukana siinä.” (Kaupan ala)

”Työnantajan puolelta oli täysin vapaat kädet rytmittää sitä päivää, kun oli liukuva työaika. Eli pystyi hoitamaan sen päätoimen työt vaikka yöaikaan, jos oli tarvetta. Kun tuli hommat tehtyä, kellon ajalla ei ollut väliä. Eli helppo lähteä kokeilemaan, että lähteekö tämä kantaan.” (Kaupan ala)

Osa haastatelluista yrittäjistä kertoi saaneensa sivutoimisen yrittäjyyden aikana kannustusta ja joustoa omalta työnantajaltaan. Jotkut yrittäjät puolestaan olivat kokeneet työnantajan asenteen sivutoimista yrittäjyyttä kohtaan negatiiviseksi.

”Kyllä perhe sopeutui tosi hyvin. Mutta huomasi työnantajassa, että vaikka oltiin avoimesti keskusteltu, että mulla on tällainen liikunta-alan yritys blaablaablaa....niin sitten kun rupes olemaan lehtijuttuja, isompia, niin hänelle ei enää käynytkään, että mä tekisin tätä, tuli kateutta. Se ei kokenut sitä positiivisena, että heidän oppilaitosta tuodaan esille vaan ennemminkin otti sen negatiivisena, että.... Sen suhtautuminen oli kaikin tavoin negatiivista ja katsoin parhaaksi irtisanoa itseni.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Kotona tehtävä yritystoiminta koettiin joissain tapauksissa hyväksi ratkaisuksi yhdistää perhe ja sivutoiminen yritystoiminta – ainakin fyysisellä tasolla. Todellisuudessa yrittäjän ajatukset olivat perheen sijasta yrityksen pyörittämisessä, vaikka yrittäjä kotona olikin.

”Kyllä se oli pakko sovittaa. Lehmät piti lypsää, työt piti hoitaa. Sain mennä eri maailmaan ja toteuttaa itseäni. Siihen riitti voimavaroja ja innostusta. Sen pitää olla niin vahva, että sen jaksaa. Lapset piti hoitaa. Iltaisin mulla oli dreija keittiössä ja koko ajan kuulin, ettei ne itke. Palo oli niin valtava, että sitä jaksoi. Kun tuli onnistumisia, niin jaksoi taas.” (Alkutuotanto ja jalostus)

Yritystoiminnan pyörittäminen kotona ei kaikissa tapauksissa ollut toimiva ratkaisu. Moni haastateltu yrittäjä oli aloittanut yritystoiminnan aluksi kotona, mutta osa oli kuitenkin jo sivutoimisuuden aikana hakeutunut omaan tai vuokrattuun liikehuoneistoon. Liiketila toi erilaista rutiinia työntekoon ja joissain tapauksissa myös mahdollisti liiketoiminnan kasvun.

Moni haastateltu yrittäjä koki, että päätoimisena yrittäjänä tilanne on ajankäytön suhteen yhtä ”toivoton tai vielä pahempi”; päätoimiseksi siirtyminen ei siis ratkaissut ajankäytöllisiä haasteita. Elannon riippuminen ainoastaan yritystoiminnan kannattavuudesta sanelee tahdin – vapaa-ajan viettoon ei edelleenkaan ole monella haastatellulla mahdollisuutta.

3.3.2 Päätoimisen ja sivutoimisen yrittämisen erot

Osa yrittäjistä kertoi, että sivutoiminen yrittäjyys oli aikaa, jolloin luotiin yritykselle nimeä, saatiin referenssejä ja opittiin seuraamaan ja ennakoimaan talouden tunnusmerkkejä. Yritystoimintaa haluttiin kasvattaa sivutoimisena niin paljon, että kuulu sivutoimisen ja päätoimisen yrittäjyyden välillä olisi mahdollisimman pieni siinä vaiheessa, kun yritystoiminta muuttui päätoimiseksi.

Palkkatyön aiheuttamat ajankäytön rajoitukset ohjaavat sivutoimisen yritystoiminnan muotoutumista. Yritystoiminnan laajuus ja intensiteetti ovat siten erilaisia päätoimisena, ja siirtyminen sivutoimisesta päätoimiseksi muokkaa toiminnan sisältöä. Kaikissa tapauksissa muutoksia yritystoimintaan tehtiin joko siirtymisvaiheessa tai pian sen jälkeen. Joissain tapauksissa muutokset olivat suuria, joissain pienempiä. Mahdollisuudet panostaa sivutoimiseen yritystoimintaan olivat rajalliset, mikä tarkoitti sitä, että sivutoiminen yritys oli yleensä tuotteiltaan, markkinoiltaan ja liiketoiminnan arvoltaan suppeaa. Päätoiminen yrittäjyys antoi aivan uuden ulottuvuuden yritystoiminnan pyörittämiseen.

”Yritystoiminta on paisunut kyllä ihan eri sorttiseksi. On pystynyt etsimään asiakkaita, kun ei oo tarttenu miettiä, että pääseekö, kerkeekö vai jaksaaako päätoimen ohessa. Niin kyllä tässä pystyy panostamaan ihan eri lailla asiakkaisiin ja projektien läpivientiin sun muuta, että.... Sivutoimisena se on kuitenkin aika rajoitettua. Kun sä annat kuitenkin sen 8 tuntia siihen päätoimeen ja sitten sulle jää muutama tunti aikaa tehdä jotain muuta.” (Muut palvelut)

Lähtökohta kaikilla haastatelluilla sivutoimisen yrittäjyyden aikana oli ollut, että palkkatyö haluttiin hoitaa mahdollisimman hyvin, eikä sivutoimisen yritystoiminnan haluttu häiritsevän sitä. Käytännössä tasapaino oli kuitenkin vaikea löytää. ”Jompikumpi kärsii aina, joko yrittäjyys tai palkkatyö”, niin kuin muutama haastateltu tilannetta kuvaili. Toisaalta, koska yrittäjä saa palkkatyöstä ansiotuloa, on peruselintaso taattu. Näin ollen sivutoimiseen yrittäjyyteen ei välttämättä liity samanlaista painetta yritystoiminnan tuottavuudesta kuin mitä liittyy päätoimiseen yrittäjyyteen. Vaikka ajanpuute rajoitti kehittämistä, se myös mahdollisti toiminnan käynnistämisen ilman onnistumisen pakkoa.

”Sivutoimisuus oli sellaista aikaa, että toimeentulo oli taattua päivätyöstä. Eli yrityksen ei tarvinnut tuottaa heti aluksi niin, että siitä olisi toimeentulon saanut. Pystyi asiakashankintaa harrastamaan käytännössä toisen maksamalla ajalla, vaikka se olikin omasta ajasta. Kun oli säännöllinen kuukausipalkka, ei tarvinnut murehtia mistä rahat elämiseen, pystyi keskittymään siihen, että sai yrityksen toimivaksi, vaikkakin omalla ajalla, mutta ei tarvinnut hätäillä.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Hintoja voitiin pitää matalampina ja toisaalta toimeksiantojen suhteen voitiin olla valikoivampia. Moni haastateltu kiteytti sivutoimisen ja päätoimisen yrityksen välistä eroa ”ammattimaisuuden” lisääntymisellä. Osa yrittäjistä oli aloittanut yritystoiminnan varovasti ja mahdollisimman suppeasti. Kun aikaa oli kulunut ja yrittäjät olivat saaneet varmuutta yritystoiminnan kannattavuudesta, toimintaa oli laajennettu muille toimialoille. Varmuuden ja ammattimaisuuden lisääntyminen mahdollistivat uusia ulottuvuuksia yrittämiselle. Jotkut yrittäjät olivat kouluttaneet itseään sivutoimisen yrityksen aikana, jolloin osaaminen oli kasvanut ja tätä myötä myös tuotteet ja asiakaskunta.

”No joo, sillälailla kun se on sivutoimista niin kaikki on jotenkin vähäisempää. Ei mun tarttenut silloin miettiä mitään eläketurva-asioita. Ne vasta laitoin kun ryhdyin päätoimiseksi. Että mä mietin, että mulle kyllä riittää se eläke minkä mä saan päätyöstä siellä opetusmaailmassa. Mun luonteenlaatuun kuuluu kehittäminen, eli mun yrittäminen on ammattilaistunut” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Jos tähän päivään vertaa, niin eroja on paljonkin. Nyt toiminta on ammattimaisempaa ehdottomasti. [...] Nyt mulla on myös hyvät tiedot alasta, kun olen kouluttautunut alalle oppisopimuskoulutuksella. Ja nyt on kontakteja ympäri Suomen.” (Kaupan ala)

Joillain aloilla ero sivutoimisena ja päätoimisena toimimiselle näkyy ennen kaikkea uskottavuutena asiakkaisiin päin:

”Suurin ero on katu-uskottavuus tällä alalla. Se on se kaikkein merkittävin ja se on itsellekin se iso asia. Kun sä teet sivutoimisena, niin sun kollegat mieltää sut syöpäläiseksi. [...] Et tällaset, jotka tekee sitä työkseen, maksaa maksut, jne. Et kyllä se karsastaminen ja nenänvartta pitkin katsominen oli hyvinkin yleistä. Täällä liikkuu sellainen, et ”puoliammattilainen” vei taas keikan. Nyt kun itse sitä tekee, niin ymmärrän ja oon täysin samaa mieltä tästä.” (Muut palvelut)

Huomionarvoista on, että yritystoiminta harvoin jatkuu päätoimisena samassa muodossa mitä se sivutoimisena oli. Siirtyminen päätoimiseksi yrittäjäksi oli joidenkin haastateltavien mielestä hyppy tuntemattomaan myös liiketoiminnallisesti.

3.3.3 Päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyminen

Haastatteluissa yrittäjiltä tiedusteltiin ajankohtaa, jolloin he olivat alkaneet pohtia siirtymistä päätoimiseksi yrittäjäksi realistisena vaihtoehtona. Tuloksista kävi ilmi, että päätöksentekoon vaikuttivat lopulta monet asiat. Ensinnäkin yrityksen perustamisvaiheessa luonnosteltu suunnitelma ohjasi toimenpiteitä ja päätöksentekoa. Toiseksi myös erilaiset palkkatyöhön tai yritystoimintaan liittyvän toimintaympäristön muutokset vaikuttivat kokonaisuuteen. Haastatteluaineistoon perustuen 1–3 vuoden kypsytelyaika on melko tavallinen.

Joillain haastatelluilla yrittäjillä siirtyminen päätoimiseksi yrittäjäksi oli ollut suunnitelmassa jo aiemmin yrittäjäuran aikana. Se, että ideasta oli luovuttu, johtui yleensä siitä, että palkkatyöstä oli vaikea luopua. Luopumisen vaikeus liittyi palkkatyön ansiotulon säännöllisyyteen ja varmuuteen mutta myös palkkatyössä koettuihin onnistumisiin ja sen tarjoamiin haasteisiin. Tämän lisäksi merkittävä hidaste päätoimisuuteen siirtymisessä oli yrittäjien kokemus epävarmuus: onko yrityksen kannattava, selviänkö ilman palkkatyön tuloja, onko minusta yrittäjäksi, uskallanko ottaa riskejä.

Haastattelujen perusteella voidaan todeta, että lähipiirin tuella oli yleensä merkitystä yrittäjän päätöksessä siirtyä sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi. Kyseessä oli ennen kaikkea henkinen tuki eli kannustus. Suurin osa haastatelluista kertoi käyneensä keskusteluja perheen ja puolison kanssa päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisestä. Usean haastateltavan mielestä pienyrittäjän perheen mukanaolo ja hyväksyntä ovat elinehto sille, että yritys oli aikoinaan perustettu ja se oli edelleen toiminnassa. Varsinkin muutama naisyrittäjä koki, että puolison antama tuki oli tärkeää. Kyse oli henkisestä tuesta mutta myös konkreettisesta työpanoksesta.

”Mies oli siinä perustamisvaiheessa vahvasti mukana. Että ei sitä voi niin, että toinen yrittää ja toinen panee vastaan. Kyllä siinä pitää olla koko perheellä yhteinen tavoite.” (Alkutuotanto ja jalostus)

Jotkut kuitenkin kokivat päätöksen olevan ennen kaikkea henkilökohtainen, eikä perheen tuella ollut merkittävää vaikutusta itse päätöksentekoon.

”Ei oikeastaan suuntaan eikä toiseen. Tästä asiasta ei paljoa edes keskusteltu, koska emäntä ei ollut innostunut asiasta, mutta ei ollut sitä vastaanakaan. Hänellä oli terve epäluulo. Mutta ei ollut suurta vastustusta tai tukeakaan sen puoleen.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Toimintaympäristön muutosten (asiakaskunnassa, toimialan näkymissä ja kilpailutilanteessa tapahtuvien muutosten) merkitys päätoimisuuteen siirtymisessä vaihteli yrityskohtaisesti. Joillekin yrittäjille kimmoke päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen oli tullut palkkatyön toimintaympäristössä tapahtuneista muutoksista (6 tapausta). Näissä tapauksissa palkkatyössä koettu uhka vaikutti ensisijaisesti siihen, että sivutoimiyrittäjästä haluttiin siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Joillain yrittäjillä (3/6 tapausta) työttömyys tai työttömyyden uhka oli suoraan ratkaiseva tekijä päätoimiseksi siirtymiselle. Kaikissa näissä tapauksissa yritys oli perustettu silloin, kun uhka palkkatyön menettämisestä oli ensimmäisiä kertoja noussut esiin. Yritystoimintaa oli kehitetty pitäen silmällä sitä ajankohtaa, kun palkkatyö päättyi.

”Se aika, kun rakennemuutokset päätyöpaikassa tapahtui, samaan aikaan tein muutoksia omassa yrityksessä. Asiakaskanta niin, että saan toimeentulon, että yritys olisi vakaa ja sillä

olisi jonkinlainen pääoma siinä vaiheessa kun siirryn päätoimiseksi.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Yhtenä päätöstä tukevana tekijänä voivat olla myös muutokset resursseissa eli toimitiloissa, koneissa, laitteissa, verkostoissa tai yhteistyökumppaneissa. Aihepiiristä saatiin melko kirjavia vastauksia, mutta tuloksista voidaan havaita, että resurssimuutoksilla oli jonkin verran vaikutusta osalla yrittäjistä. Monessa tapauksessa yrittäjä oli tehnyt ensimmäiset investoinnit (laitteet, koneet, välineet) yritystoiminnan alussa. Se, kuinka suurista investoinneista oli kyse, riippui yrityksen toimialasta ja yrittäjästä. Joillain aloilla kaluston piti olla ensiluokkaista ja toimitilojen tietynlaiset jo sivutoimisena, kun joillain aloilla alussa tehtävät investoinnit eivät olleet kovinkaan merkittäviä. Seuraavia merkittävät investointeja tehtiin usein vasta siinä vaiheessa, kun yritystoiminta oli päätoimista ja se oli vakiintunut. Investointeja siirtymävaiheessa pidettiin taloudellisista syistä haasteellisina; palkkatyön ansiotulojen loppuminen aiheuttaa merkittävän pienentymisen yrittäjän tuloissa. Jotkut haastatellut kokivat myös, että investointitukien myöntäminen juuri siirtymävaiheessa oli tehty mahdottomaksi: yrittäjä haluaa kasvat-
taa liiketoimintaa, mutta hänelle ei myönnetä investointeihin tukea, koska nykyinen liiketoiminta on vielä niin pientä.

”Sivutoimisella ei ole edes oikeutta starttirahaan. Mutta jos alkaa kasvattamaan ja siirtää sen [yritystoiminnan] päätoimiseksi ja jää palkkatyöstä pois niin kyllä se aikamoinen lovi lompsaan tulee sitten. Miksei siinä vaiheessa voisi pikkuisen jeesata. Nyt menee niin, että kun palkkatyöstä jää pois, ei saa starttirahaa, niin kaikki se tulovaje pitää kattaa lainarahalla. Onko siihen mahdollisuutta, luottotiedot heikossa hapessa tai piikki täynnä. Et ei siitä hyvää seuraa, jos ei se heti lähde nousukiitoon.” (Muut palvelut)

Resurssinäkökulmasta esiin nousi myös yhteistyökumppaneiden merkitys päätöksentekoon vaikuttaneena tekijänä. Oikeiden kumppaneiden löytyminen oli antanut uskoa sille, että liikeidea on hyvä ja se on toteutettavissa.

”Meidän tapauksessa se meni niin, että siinä vaiheessa kun oli sellainen tiimi kasassa, ydintiimi, päätoimiyrittäjyys tuli kysymykseen tosissaan. Kun kaikki kumppanit olivat yhtä mieltä asiasta ja koettiin porukalla, että tässä meidän yrittämistavassa on jotain ainutlaatuista. Siitä [yrityksestä] ei oikeastaan edes puhuttu, asiat vaan meni niin. Kun päätös yhteisestä yrityksestä oli tehty, siinä vaiheessa alettiin suunnitella yhdessä. Yhteistä rytmitajua oli niin, että ei tarvinnut paljoa sopia. Meillä se suunnitelma kypsyi.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Valtaosassa tapauksia päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyminen oli haastateltavien mielestä lopulta kiinni yrittäjän epävarmuuden sietokyvystä tai -halusta. Epävarmuus liittyi monesti omaan tuotteeseen tai palveluun ja sen menestykseen markkinoilla. Moni yrittäjä mainitsi myös yrittäjyyteen kypsymisen. Joissain kohdin kypsymiseen liitettiin ajatus ajankäytöstä ja sen riittämättömyydestä sivutoimisen yrityksen ja oman palkka-

työn välillä, jolloin yrittäjä koki, että hänen täytyy tehdä valinta: sivutoimisen yrityksen lopettaminen tai luopuminen palkkatyöstä ja siirtyminen päätoimiseksi yrittäjäksi.

”Mitä mä silloin mietin oli se, että miten opin sietämään epävarmuutta. Tietenkin epävarmuutta voi olla työelämässä työntekijälläkin. Se on se suurin asia, jonka kanssa itse jouduin siinä vaiheessa pohtimaan. Siihen ei ole ratkaisua.” (Muut palvelut)

”Se signaalikin sieltä kentältä oli erisorttinen heti. Se kenttä reagoi heti, että kun ilmoitin, että teen tätä nyt täyspäiväisesti ja olen käytettävissä 24/7. Niin kyllä se asenne muuttui asiakkailla heti erilaiseksi. Se pönkitti aika lujaa sitä fiilistä, että mä tein oikean ratkaisun.” (Muut palvelut)

Joillain yrittäjillä ratkaiseva tekijä saattoi tulla ulkopuolelta. Esimerkiksi rahoittajan ehtona investoinnille tai kehittämistyölle oli se, että yritystoiminta oli päätoimista. Se sai yrittäjän pohtimaan ja lopulta tekemään päätöksen.

”Eli ne innostui siitä meidän tuotteesta, että ne lähti sitä rahoittamaan ja sen rahoituksen edellytys oli, että toimitaan päätoimisena. Se tuli toisaalta olosuhteiden pakosta, eli ulkopuolelta tuli, että jos te haluatte meiltä rahaa tähän, niin tässä pitää olla päätoiminen yrittäjä.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Jotkut haastatellut yrittäjät kokivat puhdasta vapaudenkaipuuta ja halua itsenäisyyteen. Ne olivat kimmokkeita, jotka toimivat ratkaisevina tekijöinä palkkatyöstä poistautumiselle. Tähän saattoivat liittyä myös kunnianhimo ja tietynlainen haasteiden kaipuu; yrittäjyyden tiedettiin tarjoavan haasteita.

Yksi tutkimuksen tavoitteista oli identifioida päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen esteitä. Haastatteluaineistosta voidaan todeta, että suuria ulkoisia esteitä ei juuri koettu olevan. Suurimmat esteet olivat henkisiä: rohkeus puuttui, ei uskottu oman liikeidean kannattavuuteen, luopuminen palkkatyöstä oli vaikeaa tai ei haluttu identifioitua yrittäjäksi, koska sivutoimista yrittäjyyttä pidettiin lähinnä harrastuksena. Myös epävarmuus tulevaisuudesta oli esteenä. Kaikkiaan aineistosta nousee esiin kaksi toisiinsa kytkeytyvää kompastuskiveä päätoimiseksi siirtymiselle: raha ja epävarmuus. Nämä olivat esillä 18 tapauksessa.

Sivutoimisen yrittäjyyden aikana palkkatyöstä saatu ansiotulo mahdollisti elintason ylläpitämisen huolettomasti. Juuri palkkatulon loppuminen oli merkittävä rahaan liittyvä uhka. Haastatellut kuvailivat tätä ”tyhjän päälle jäämiseksi”. Yrittäjät pitivät tilanetta, jossa yritys tuottaisi päätoimisena välittömästi tai heti yhtä paljon kuin palkkatyö ja sivutoiminen yritys yhteensä, absurdina. Yritystoimintaa luonnehdittiin myös aaltoilevaksi, välillä on huonoja aikoja välillä parempia. Tasapainon saavuttaminen nähtiin työlämmäksi ilman palkkatyön kuukausiansioita. Joissain tapauksissa päätoiminen yrittäjyys edellytti tulotason alentamista. Tätä ei kuitenkin pidetty mahdottomana esteenä, jos tilanne muuten näytti mielekkäältä.

”Omaa tulotasoa piti tiputtaa, mutta se ei ollut este sinällään. Kyse kuitenkin asioiden teosta, eikä siitä tarvitse tehdä monimutkaisempaa.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Samassa yhteydessä osa yrittäjistä kritisoi starttirahaan liittyvää ongelmakohtaa. Sivutoimiyrittäjä ei saa aloittaessaan starttirahaa, koska toiminta ei ole päätoimista. Kun yrittäjä siirtyy päätoimiseksi, hän ei ole oikeutettu starttirahaan, koska se on tarkoitettu vain aloittaville yrittäjille. Kuitenkin jos yrittäjällä on aikaisempaa yrittäjäkokemusta ja hän siirtyy palkansaajasta päätoimiseksi yrittäjäksi, hänellä on oikeus starttirahaan. Moni haastateltu yrittäjä koki, että päätoimiseksi siirtyvän sivutoimiyrittäjän tulisi saada jonkinlaista rahallista kompensatiota. Tätä perusteltiin sillä, että monelle palkkatyön kuukausiansion poisjääminen tuo liian suuren kuilun omaan talouteen, koska yritys ei välttämättä heti tuota riittävästi, vaikka sitä pyöritettäisiinkin päätoimisesti. Tulovajetta katetaan monessa tapauksessa lainarahalla, joka kuitenkin edellyttää vakuuksia.

Henkisiä esteitä pyrittiin madaltamaan erilaisilla järjestelyillä. Jotkut yrittäjät jättäytyivät ensin virkavapaalle kokeillakseen siipiään päätoimisina yrittäjinä. Tieto siitä, että palkkatyöhön voi palata, helpotti arkea. Toisilla yrittäjillä helpottavana tekijänä oli usko omaan osaamiseen ja menestykseen palkkatyön toimialalla, jonne voisi palata, jos yritystoiminta ei olisikaan kannattavaa.

Henkisiä esteitä poistivat myös suunnitelmallisuus ja laskelmat. Moni yrittäjä oli hyödyntänyt ulkopuolisten tahojen tarjoamaa konsultointiapua laskelmien tekemiseen ja tulevaisuuden simulaatioihin. Merkillepantavaa on se, että silloinkin kun laskelmia oli tehty yrityksen perustamisvaiheessa, niitä ei välttämättä päivitetty enää siinä vaiheessa, kun päätoimiseksi siirtymisen suunnitelmaa pohdittiin. Päätös perustui yrityksen tulokseen ja yrittäjän tuntumaan yritystoiminnasta ja sen tulevaisuudessa.

3.3.4 Päätoimisen yrittäjyyden kokemus ja tulevaisuuden näkymät

Valtaosa haastatelluista yrittäjistä kertoi, ettei yrittäjäksi ryhtymiseen ollut motivoinut raha vaan yrittäjyyden muut ulottuvuudet. Yrittäjyys miellettiinkin taloudellisesti epävakaaaksi verrattuna palkkatyön kuukausiansioihin. Osalle haastatelluista päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtyminen oli selkeästi taloudellisesti kannattavaa, kun taas toisille ei. Lähes kaikissa haastatteluissa kävi ilmi, että päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen myötä yrittäjä joutui pudottamaan tulotasoaan. Kuitenkin yrityksestä ja alasta riippuen päätoimisen yrityksen talous tasapainottui noin 1–3 vuoden kuluessa, jolloin yrittäjillä oli joissain tapauksissa mahdollisuus samoihin tai korkeampiin tuloihin kuin palkkatyössään. Jotkut haastatellut yrittäjät olivat siirtyneet päätoimiseksi yrittäjiksi jäädesään eläkkeelle, jolloin taustalla oli vakiotulo eläkkeestä. Tämän nähtiin ehdottomasti

tuovan turvaa talouteen. Oman ajan hallitseminen ja sitä kautta myös omaan palkkaan vaikuttaminen koettiin motivoiviksi tekijöiksi.

”Taloudellinen hyöty ei todellakaan ollut minulla päädraiveri, eli että olisin lähtenyt yrittäjäksi pelkästään sen kiilto silmissä. Itse asiassa raha oli vähiten mielessä siirtymisessä, koska tulotasoa pitää joka tapauksessa nipistää. Toki jos onnistuu valinnoissa, mahdollisuus taloudelliseen menestykseen on.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

”Melko trallatellen se [ansiotyön palkka] sieltä tuli...verrattuna mitä nyt. Et kyllä mä oon taloudellisesti hävinnyt. Mut se mitä mä oon henkisesti voittanut, mä oon rahallisesti hävinnyt. Et ei tää oo kultakaivos tää yksityisyrittäjän homma.” (Muut palvelut)

Tärkeämpää kuin taloudellinen menestyminen oli yrittäjyyteen liitetty yrittäjänvapaus, jota palkkatyö ei pystynyt tarjoamaan. Yrittäjänvapaus olikin monelle ehdottomasti merkittävin hyöty päätoimiyrittäjyydessä. Yrittäjänvapauteen liitettiin ajankäytön ja palkan lisäksi johtajuus ja päätäntä vapaus, se että yrittäjä saa itse päättää asioista ja samalla myös kantaa itse vastuun tekemästään tai tekemättä jättämisestään.

”On sillä iso merkitys, että sulla on oma vapaus. Teit mitä teit, et voi syyttää ketään muuta kuin itseäsi. Taivas on rajana, toki lakia täytyy noudattaa. Jos joku tulee napisemaan, ei voi lähteä muita syyttelemään. Siinä pystyy kasvamaan ja kehittämään, jos uskaltaa katsoa peiliin ja uskaltaa analysoida.” (Muut palvelut)

”Tunne siitä, että jokainen penni markkinoilta on itse ansaittua. Eli joku on ollut sun tekemään rooliin tyytyväinen, se on huima tunne! Lisäksi palkitsevaa on ollut, se kun ensimmäinen ihminen tuli meille töihin. Eli tunne siitä, että voi maksaa jollekin palkkaa. Ja se on hienoa, että joku viihtyy sulla töissä.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Haastatteluaineiston perusteella menestyneimpiä aloja olivat konsultointiin ja palveluihin liittyvät alat. Mediaan ja käsityöyrittämiseen liittyvät alat vaikuttavat olevan kaikista suhdanneherkimpiä. Toisin sanoen suhdanneherkempiä ovat alat, jotka ovat lähteneet yrittäjän harrastuksen innoittamana, kun puolestaan ammatilliseen erityisosaamiseen liittyvät alat ovat vakiintuneempia.

”Asiakkaita mulla on noin 300, ja aktiivisesti teen noin kahdellekymmenelle, et onhan se aika pieni piiri, jos ajatellaan, et ruvetaan rakentamaan suuria tulevaisuuden kasvunäkemyksiä... Ei tää tästä ainakaan kasva, koska en pysty enempää tekemään ja mä vanhenen joka päivä, mä jaksan huonommin. Jos tää tästä johonkin muuttuu, niin huonommaksi. Ainakin näiden olemassa olevien taloudellisten tilanteiden myötä.” (Muut palvelut)

”Tämä vuosi on ollut kasvun vuosi. Vuoden 2012 alussa oli neljä, nyt yhdeksän palkallista, tiimiin kuuluu siis 11 asiantuntijaa. Pyrimme kasvamaan hallitusti, niin tiedetään mitä tehdään. Seuraava kolme vuotta on luultavasti kasvun aikaa.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Yrittäjien tulevaisuuden näköalat olivat kuitenkin vaihtelevia. Osa haastatelluista yrittäjistä oli tilanteessa, jossa yritystoiminnan jatkoa on mietittävä. Syinä olivat joko yrittäjän ikä (eläkkeelle siirtyminen) tai yritystoiminnan heikko kannattavuus. Yritystoiminnan laajentamista seuraavan kahden tai kolmen vuoden aikana pohti vain muutama haastateltu yrittäjä. Vaikka suunnitelmia oli, pantattiin niitä vallitsevan talouden taantuman ja tulevaisuutta koskevan epätietoisuuden takia. Taantuma ja pelko sen syvenemisestä koskettivat eteläpohjalaisia yrittäjiä haastattelujen tekohetkellä syksyllä 2012.

3.3.5 Ulkopuoliset tahot siirtymisen tukena

Haastatelluilla yrittäjillä oli erilaista kokemusta yrittäjille suunnatusta taustatuesta. Jotkut eivät olleet käyttäneet neuvontapalveluja lainkaan (4 tapausta), kun taas jotkut olivat käyttäneet niitä paljon. Neuvontapalveluilla viitataan tässä tutkimuksessa yrittäjän taustatukena oleviin organisaatioihin Etelä-Pohjanmaalla: Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus, Etelä-Pohjanmaan Uusyrittäjäkeskus Neuvoa-Antava, kuntien elinkeinotoimet, rahoittajat (pankit, Finnvera), toimialakohtaiset verkostot ja hankkeet, seudulliset ja paikalliset yrittäjäjärjestöt sekä paikalliset ja alueelliset koulutuksia järjestävät organisaatiot, yrityshautomot.

Palvelujen hyödyntäminen vaihteli paljon yrityksen tilanteen, toimialan ja yrittäjän osaamisen perusteella. Jotkut olivat saaneet tukea ja neuvoja yhdestä paikasta, jotkut useammalta taholta. Yrittäjät, jotka olivat hyödyntäneet eri tahojen apua, olivat yleisesti ottaen melko tyytyväisiä saamaansa palveluun, palveluiden laajuuteen sekä asiantuntemukseen. Kokemukset olivat kuitenkin kirjavia. Niihin vaikuttivat esimerkiksi aikaisempi yrittäjäkokemus ja koulutustausta.

*”Siirtymävaiheessa ei saatu tai kysytty mitään apuja. Vasta tämän vuoden aikana, kun toiminta on laajentunut ollaan Liiveristä, eli ELY-keskuksen kautta se raha nyt varmaan tulee, niin yritystukea haettu tähän uuteen showroom-palveluun ja sitten työntekijäpalkkaan.”
(Kaupan ala)*

”ELY-keskus on ollut tukemassa meitä rahallisesti tuotekehityksessä. Sitten me ollaan Framilla ollu yrityshautomossa mukana ja sieltä saatu heidän asiantuntemusta. Silloin aluksi oltiin Uusyrittäjäkeskuksessa neuvoa saamassa. Nämä kolme tahoa ollut pukkaamassa meitä eteenpäin. Kun me ollaan ollu tyytyväisiä näihin, niin ei olla osattu hakea tai kaivatakaan lisää.” (Konsultointi- ja asiantuntijapalvelut)

Organisaatioiden työntekijöiden asiantuntemusta pidettiin kohtalaisena. Eniten toivottiin käytännön tason yritystoiminnan osaamista, osaamista eri rahoituslähteistä, yritystoiminnasta, siihen liittyvistä haasteista ja ratkaisuehdotuksista etenkin pienyrittäjän näkökulmasta. Tätä perusteltiin usein sillä, että perusasiat yrittäjä pystyy omaksumaankin esimerkiksi internetistä tai muista lähteistä, eikä sen jakamista pidetty olennaisena. Myös julkisiin palveluihin liittyvät reunaehdot mietittyivät.

”Konkreettisuus puuttui. Saman asian saa kotona netistä kattomalla, kun mennä paikanpäälle uusyrittäjäkeskukseen. Kun ottaa vero-, rahoitus- ja kirjanpitoasiat selville, niin... Rahoituksestakin lässytetään kovasti. Olen ostamassa yhtä kalliimpaa yritystä, niin kaikelle rahoitukselle pitäisi löytyä täysvakuus. Mitään ilmaista rahoitusta ei ollut Finnveralla eikä kellään. Kaikille olis pitänyt henkilötakaus löytää. En sitten lähtenyt puolen miljoonan kaupan äitiä pyytää. Et jos ei resurssit riitä, niin ei voi sitten lähteä. Ehkä jotain apua saa, muttei mitään ihmeitä.” (Muut palvelut)

”Oltiin yhteydessä ja saatiin tukea Tekesiltä ja ELY-keskukselta. Ihan hyvä juttu ja palveluakin saatiin, mutta se teettää monta lomaketta ja vie paljon aikaa. Esimerkiksi Tekesillä pitäisi olla yrityskokemusta omaava ”kummi”, joka ottaa firman kokonaisuudessaan opastettavakseen. Niin että jos on asiaa vaikka ELYyn niin tämä tyyppi hoitaa sen puolen jne.” (Kaupan ala)

Jotkut haastatteluissa mukana olleet yrittäjät olivat osallistuneet erilaisiin yrittäjyyteen liittyviin koulutuksiin (aloittavan yrittäjän startti-illat, yrittäjätutkinnot), laajentaneet osaamistaan omalta erikoisalaltaan tai pätevoityneet alalle koulutuksen kautta. Merkillepantava huomio on se, että korkeasti koulutetut eivät kokeneet tarvitsevansa ulkopuolisten apua vaan katsoivat pärjäävänsä omillaan.

Joillain yrittäjillä oli kokemusta työskentelystä yrityssparraajan kanssa tai lyhyen koulutuksen ja sparrauksen yhdistelmästä. Sparraajia käyttäneet yrittäjät pitivät menetelmää erittäin tehokkaana ja toimivana mallina, jota suositeltiin myös muille yrittäjille. Myös lyhyen koulutuksen ja sparrauksen yhdistelmää pidettiin toimivana mallina, koska sparrauksen takia koulutus automaattisesti sisälsi kiinnikekohdan käytäntöön. Konkreettisuus olikin juuri se, mitä yrittäjät koulutuksilta kaipasivat.

Alakohtaisista koulutuksista haastateltavat kokivat hyötyneensä etenkin yrittäjän alkutaipaleen aikana, kun kontakteja muihin toimittajiin luotiin. Tällaisista verkostoitumishyödyistä kertoivat etenkin luovien alojen yrittäjät. Tärkeä lisäarvo koulutuksista oli myös vertaistuki, jota saman alan yrittäjien verkostoista oli mahdollista saada. Jotkut yrittäjistä olivat tehneet yhteistyötä myös erilaisten oppilaitosten kanssa erilaisten projektirahoitusten turvin. Tämä oli mahdollistanut käytännönläheisen oppimisen ja erityiskohtaisen sparrauksen oman alan asiantuntijoiden avulla.

Osa haastatelluista yrittäjistä oli yrityksen perustamisvaiheessa saanut apua ja neuvoja yrityksen ulkopuolisilta tahoilta. Joillekin oli laadittu esimerkiksi liiketoimintasuunnitelma tai kilpailutilanneselvitys. Simulaatioita yritystoiminnasta pidettiin yrityksen perustamisvaiheessa hyvinä apuvälineinä. Niitä pystyttiin hyödyntämään jossain määrin myös siirtymisvaiheessa yhdistämällä niitä talouden tunnuslukuihin. Tämänäyttöinen materiaali auttoi tarkastelemaan yrityksen tilannetta markkinoilla ja pohtimaan päätömiseksi siirtymisen järkevyyttä. Merkittävänä apuna nousivat esille kirjanpitäjä ja hänen antamansa tulosennuste. Kirjanpitäjistä oli erittäin hyviä kokemuksia ja valta-

osassa tapauksia yrittäjät olivat erittäin tyytyväisiä omiin kirjanpitäjiinsä, jotka omaloitteisesti tulkitsivat yrityksen tunnuslukuja ja sitä kautta kannustivat yrittäjää siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi.

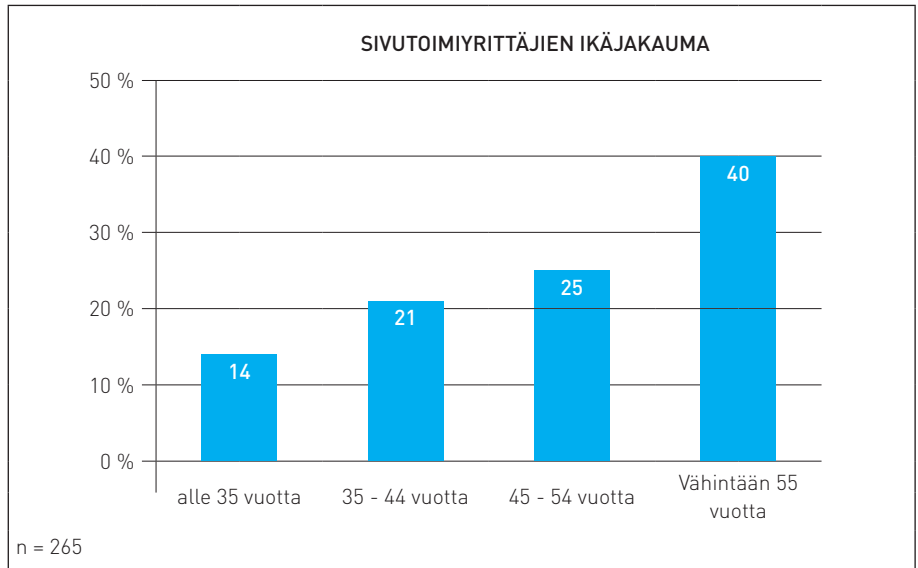
Aineistosta voidaan havaita, että muiden ulkopuolisten tahojen neuvoo-antava rooli korostui yleensä siinä vaiheessa, kun yritystoimintaa perustettiin tai se oli jo muuttunut päätoimiseksi. Tämä johtui siitä, että vasta päätoimisena erilaisten tukien ja avustusten hakeminen oli tullut mahdolliseksi yrittäjälle.

Neuvonnasta keskusteltaessa korostui yhden luukun periaate. Jos yrittäjä tarvitsee neuvoo, pitäisi tiedon olla saatavilla yhdeltä taholta. Tämä koskee neuvontaa kaikissa yrittäjyyden vaiheissa. Tällä hetkellä sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyvän yrittäjän neuvontapalvelut ovat saatavilla pirstaleisesti. Yrittäjät kertoivat, että siirtymiseen liittyvä asiantuntemuksen käyttö perustui juuri tarvittaessa saatavilla olleeseen tietoon, eivätkä he oikeastaan osanneet edes pyytää muuta apua. Moni yrittäjä oli myös kokenut, ettei palveluita aktiivisesti markkinoida ja että asiantuntijoita oli ollut vaikea tavoittaa. Sen takia heille oli jäänyt käsitys, että esimerkiksi kuntien elinkeinoasiamiehet olivat kiinnostuneempia suurempien yrittäjien avustamisesta kuin pienyrittäjien tarpeesta.

3.4 Suomen Yrittäjien yksinyrittäjäkyselyn tulokset sivutoimiyrittäjien osalta

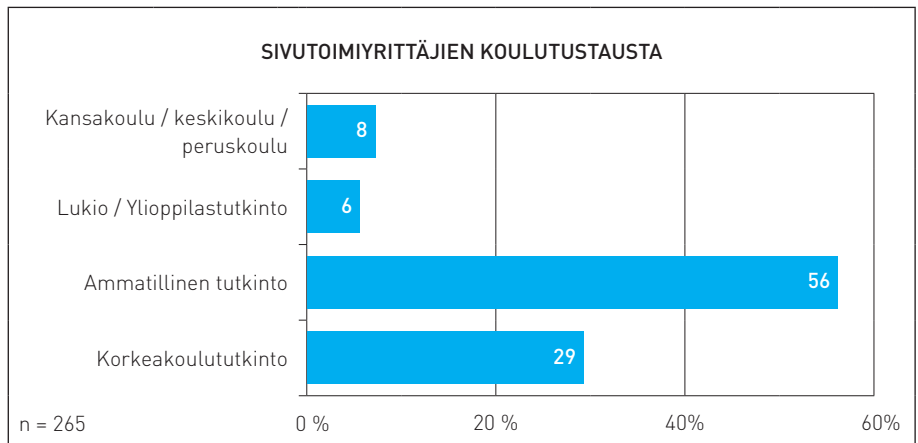
Suomen Yrittäjien toteuttamaan yksinyrittäjäkyselyyn (Lindholm, Malinen & Lemmelä 2013) vastasi 265 itsensä sivutoimiseksi yrittäjäksi katsovaa. Heistä 61 % oli naisia. Lähes kaikki (94 %) oli ryhtynyt yrittäjäksi perustamalla itse yrityksen. Vain 5 % oli ryhtynyt yrittäjäksi sukupolvenvaihdon kautta tai ostamalla yrityksen tai liiketoimintaa. Yli puolet (54 %) toimi yrittäjänä palvelualoilla, 20 % toimi kaupan alalla, 14 % rakennusalalla ja 12 % teollisuudessa. Yksinyrittäjistä kokonaisuudessaan noin 43 % toimii palvelualoilla, kaupan alalla 21 %, rakennusalalla 22 % ja teollisuudessa 14 % (Lindholm ym. 2013). Sivutoimiyrittäjät toimivat siis muita useammin palvelualoilla.

Vastaajien ikäjakauma on esitetty kuviossa 1. 14 % oli alle 35-vuotiaita ja 40 % vähintään 55-vuotiaita. Vähintään 55 vuotta täyttäneitä on sivutoimiyrittäjissä enemmän kuin yrittäjissä keskimäärin; työssäkäyntitilaston (Tilastokeskus 2009) mukaan tähän ikäryhmään kuuluu yrittäjistä 27 %.



KUVIO 1. Sivutoimiyrittäjien ikäjakauma yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.

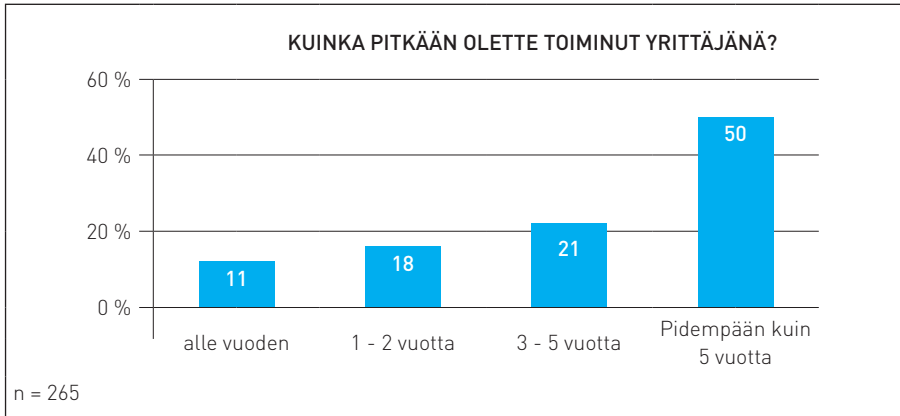
Vastaajien koulutustausta on hieman alhaisempi kuin eteläpohjalaisilla sivutoimiyrittäjillä Varamäki ym. (2012) aineistossa (Kuvio 2). Korkeakoulututkinto on 29 % vastaajista, kun taas aiemmassa tutkimuksessa korkeakoulututkinnon suorittaneiden osuus oli 35 %. Yli puolella (56 %) on ammatillinen tutkinto.



KUVIO 2. Sivutoimiyrittäjien koulutustausta yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.

Yli puolet (59 %) toimi yrittäjänä palkkatyön rinnalla. Eläkkeen rinnalla sivutoimisia oli 31 % vastaajista. Opiskelun (4 %) tai vanhempainvapaan tms. (3 %) rinnalla harjoitettu sivutoimiyrittäjyys oli harvinaisempaa. Peräti puolet kyselyyn vastanneista sivutoimi-

yrittäjistä oli toiminut yrittäjänä yli viisi vuotta (Kuvio 3). Kaksi vuotta tai vähemmän yrittäjänä toimineita oli yhteensä 29 %.



KUVIO 3. Yrittäjänä toimimisen kesto yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.

3.4.1 Motiivit ja kasvupalut

Kyselyssä tutkittiin vastaajien motiiveja sivutoimiyrittäjyyteen joukolla väittämiä (Kuvio 4). Keskeisimmiksi motiiveiksi vastausten keskiarvojen perusteella nousevat mahdollisuus toteuttaa itseään sivutoimiyrittäjyyden kautta, sivutoimiyrittäjyyden sopiminen elämäntilanteeseen, mahdollisuus kehittää omaa osaamista sekä lisätulojen hankkiminen. Lisäksi tässä vastaajajoukossa korostuivat päätoimiseen yrittäjyyteen tähtäämiseen liittyvät väittämät: 59 % oli samaa mieltä väittämän *olisin mieluummin päätoiminen yrittäjä kuin kokopäiväisesti palkkatyössä* kanssa (ka 3,8) ja 54 % samaa mieltä väittämän *sivutoimisuus on turvallinen väylä päätoimiyrittäjyyteen* kanssa (ka 3,5). Kuitenkin vain 29 % kokee testaavansa sivutoimisena liikeideaansa päätoimisuutta ajatellen (ka 2,6).

Mitä mieltä olette seuraavista väittämistä omalla kohdallanne?	1	2	3	4	5	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1 = Täysin eri mieltä 5 = Täysin samaa mieltä
	%	%	%	%	%	
Yrittäjyydessä tärkeintä on mahdollisuus toteuttaa itseäni.	1	3	12	39	45	4,2
Sivutoimiyrittäjyys on tässä elämäntilanteessa paras vaihtoehto.	4	5	8	31	53	4,2
Olisin mieluummin päätoiminen yrittäjä kuin kokopäiväisesti palkkatyössä.	5	13	22	15	44	3,8
Yrittäjänä pystyn kehittämään ammattiosaamistani paremmin.	6	13	26	28	27	3,6
Yritys on minulle ennen kaikkea tapa hankkia lisätuloja.	10	14	19	30	27	3,5
Sivutoimisuus on turvallinen väylä päätoimiseen yrittäjyyteen.	7	11	27	33	21	3,5
Ryhdyin päätoimiseksi, jos kysyntä alkaa näyttää riittävältä.	23	13	17	17	29	3,1
Yritystoimintani sai alkunsa harrastuksesta.	36	12	6	15	31	2,9
Päädyin sivutoimiyrittäjäksi olosuhteiden pakosta.	32	13	15	18	23	2,9
Sivutoimisuus on välivaihe matkalla päätoimiyrittäjäksi.	31	16	18	14	21	2,8
Testaan sivutoimiyrittäjänä liikeideaani päätoimiyrittäjyyttä ajatellen.	31	23	18	19	10	2,6
En halua ottaa päätoimisen yrittäjyyden riskejä.	27	28	19	17	10	2,6
n ≈ 262						

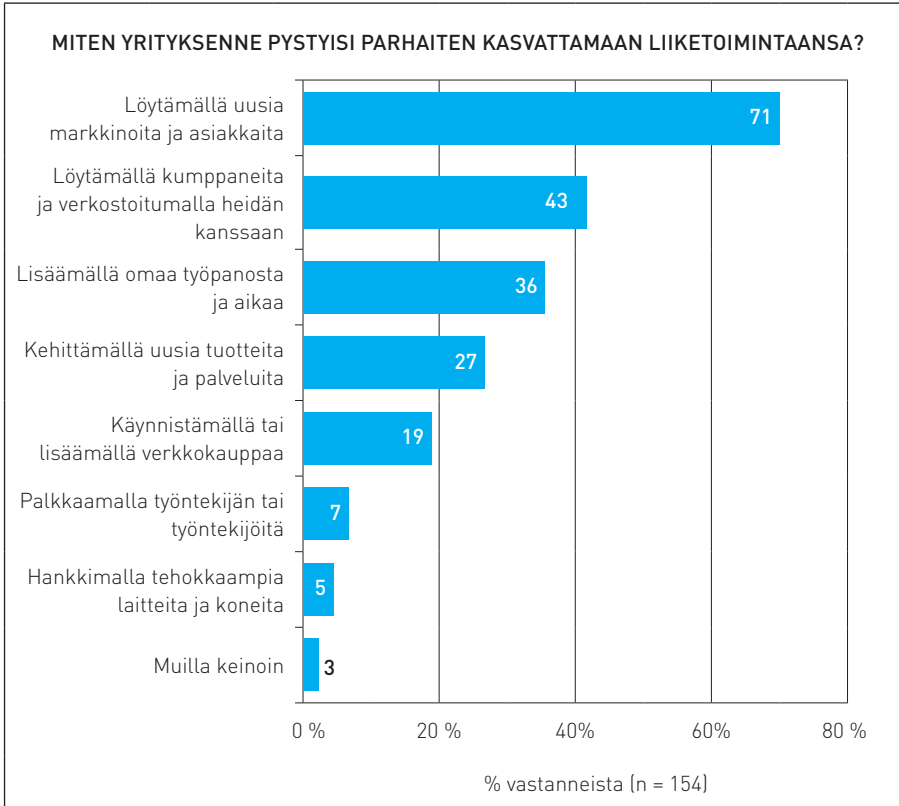
KUVIO 4. Sivutoimiyrittäjyyden motiiveihin liittyvät väittämät yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.

Suurin osa sivutoimiyrittäjistä ei käytä ulkopuolista työvoimaa. Kuitenkin 32 % kyselyyn vastanneista sivutoimiyrittäjistä on jossain yritystoimintansa vaiheessa palkannut ulkopuolisia työntekijöitä ja 5 % käyttänyt vuokratyövoimaa. Kaikista yksinyrittäjistä 45 % oli joskus palkannut ulkopuolisia ja 11 % käyttänyt vuokratyövoimaa.

Vastaajat suhtautuvat yritystoimintansa kasvattamiseen varsin myönteisesti. 53 % pyrkii kasvamaan mahdollisuuksien mukaan, joskin vain 5 % hakee voimakasta kasvua. 31 % pyrkii säilyttämään nykyisen tilanteen ja 11 % suunnittelee yritystoiminnan lopettamista.

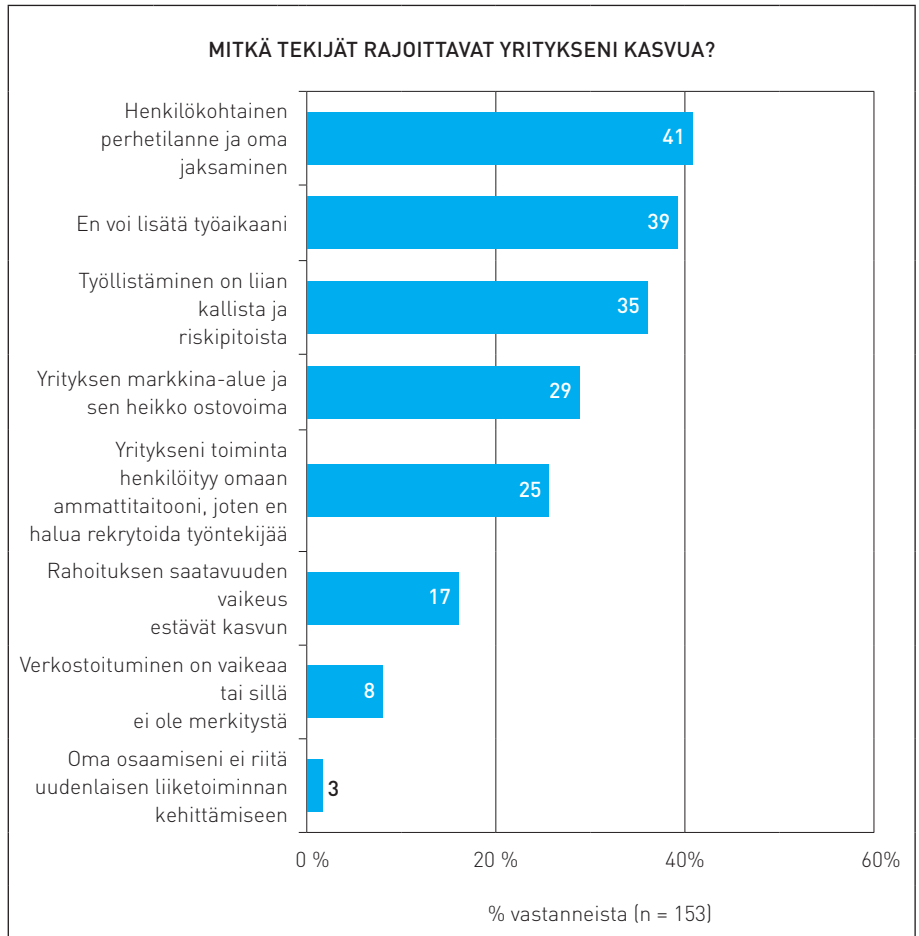
Kasvusta kiinnostuneita sivutoimiyrittäjiä pyydettiin arvioimaan yrityksen liiketoiminnan kasvun keinoja ja kasvua rajoittavia tekijöitä (Kuvio 5). Selkeästi keskeisimmäksi kasvun keinoksi nähdään uusien markkinoiden ja asiakkaiden löytäminen (71 %) kun taas uusien tuotteiden tai palveluiden kautta kasvu on tärkeä keino vähän yli neljän-

nekselle vastaajista [27 %]. Myös uusien kumppaneiden kanssa verkostoituminen nähdään merkittävänä kasvun keinona [43 %]. Omaa työpanostaan lisäämällä kokee voivansa kasvattaa yritystoimintaa vain 36 %.



KUVIO 5. Yrityksen kasvun keinot yksityrittäjäkyselyn aineistossa.

Kasvun esteistä keskeisimpiä näyttäyty vastausten perusteella sivutoimiyrittäjyyden kuormittavuus (Kuvio 6). *Henkilökohtaisen perhetilanteen ja oman jaksamisen* nimeää esteeksi 41 % vastaajista ja 39 % *ei voi lisätä työaikaansa*. Myöskään ulkopuolisen työvoiman käyttöä ei koeta vaihtoehdoksi, sillä 35 % mielestä *työllistäminen on liian kallista ja riskipitoista*. Markkina-alueen ja sen heikon ostovoiman kokee kasvua rajoittavaksi tekijäksi 29 %. Tässä suhteessa sivutoimiyrittäjät poikkeavat yksityrittäjistä kokonaisuutena katsottuna. Yksinyrittäjäkyselyn koko aineistossa yleisimmäksi kasvun esteeksi nousee *työllistämisen kalleus ja riskit* (27 %), toiseksi *ei voi lisätä omaa työaikaansa* (19 %) ja kolmanneksi *yritystoiminta henkilöityy omaan ammattitaitoon* (14 %). Varamäen ym. (2012) tutkimuksessa eteläpohjalaiset sivutoimiyrittäjät nostivat suurimmaksi kasvun esteeksi ajanpuutteen. Muut kasvun esteet nähtiin selvästi vähäisempinä. Kysymyksenasettelun erojen vuoksi tuloksia ei kuitenkaan voi suoraan verrata.



KUVIO 6. Yrityksen esteet keinot yksinyrittäjäkyselyn aineistossa.

3.4.2 Eläkeläiset ja palkkatyöntekijät

Suomen Yrittäjien aineistossa oli eläkeläisiä 81 henkilöä ja palkkatyötä tekeviä 156 henkilöä. Eläkeläiset, jotka toimivat sivutoimiyrittäjinä, ovat useammin miehiä verrattuna palkkatyötä tekeviin sivutoimiyrittäjiin. Eläkeläisistä sivutoimiyrittäjistä miehiä on 73 %, kun palkkatyötä tekevissä heitä on 60 %. Ero on tilastollisesti melkein merkitsevä. Koulutuksessa ei ole eroja ryhmien välillä eikä myöskään siinä, miksi alun perin ryhtyi yrittäjäksi. Eläkeläiset ovat luonnollisesti toimineet yrittäjinä palkkatyötä tekeviä kauemmin. 77 % eläkeläisistä on toiminut yrittäjänä pidempään kuin viisi vuotta, kun vain 38 % palkkatyötä tekevistä sivutoimiyrittäjistä oli toiminut yrittäjänä pidempään kuin viisi vuotta. Ero on tilastollisesti erittäin merkitsevä.

Yrityksen päätoimialalla ei ole eroja eläkeläisten ja palkkatyötä tekevien sivutoimiyrittäjien välillä. Yritysmuodoissa on kuitenkin tilastollisesti merkitsevä ero. Eläkeläisten yrityksistä 46 % on toiminimiä ja 42 % osakeyhtiöitä. Palkkatyötä tekevien sivutoimiyrittäjien kohdalla suurin osa yrityksistä on toiminimiä (68 %), ja huomattavasti pienempi määrä osakeyhtiöitä (24 %). Eläkeläiset sivutoimiyrittäjät ovat myös palkkatyötä tekeviä sivutoimiyrittäjiä useammin palkanneet ulkopuolisia työntekijöitä yritykseen jossain yritystoiminnan vaiheessa. 54 % eläkeläisistä on palkannut ulkopuolista työvoimaa, kun palkkatyötä tekevillä sivutoimiyrittäjillä vastaava luku on 23 %. Ero on tilastollisesti erittäin merkitsevä. Vuokratyövoiman käytössä ei kuitenkaan vastaavaa eroa ole eläkeläisten ja palkkatyötä tekevien sivutoimiyrittäjien kesken. Ero ulkopuolisten työntekijöiden käytössä todennäköisesti johtuu siitä, että osa vastaajista on ennen eläkkeellä jäämistä toiminut päätoimisena yrittäjänä ja työllistänyt tuolloin myös ulkopuolisia.

Eläkeläiset eivät hae voimakasta kasvua yritystoiminnalle. Suurin osa pyrkii säilyttämään nykyisen tilanteen (41 % vastanneista). 27 % vastanneista aikoo lopettaa yrityksen toiminnan. 32 % eläkeläisistä sivutoimiyrittäjistä pyrkii kuitenkin kasvamaan mahdollisuuksien mukaan. Ero on tilastollisesti erittäin merkitsevä palkkatyötä tekeviin sivutoimiyrittäjiin verrattuna. Näistä suurin osa (62 %) pyrkii kasvamaan mahdollisuuksien mukaan.

Kasvun esteiksi eläkeläiset sivutoimiyrittäjät näkevät lähinnä henkilökohtaisen perhetilanteen ja oman jaksamisensa (58 % vastanneista). Toisaalta myös työllistäminen koetaan liian kalliiksi ja riskipitoiseksi (42 % vastanneista). Osa myös kokee, että yrityksen toiminta henkilöityy omaan ammattitaitoon, minkä vuoksi työntekijöitä ei haluta rekrytoida (35 %). Palkkatyötä tekevästä sivutoimiyrittäjistä suurin kasvun este on taas työajan lisäämisen vaikeus (49 % vastanneista).

Eläkeläiset eroavat palkkatyötä tekevästä sivutoimiyrittäjistä tilastollisesti merkitsevästi monella tavoin. Eläkeläiset kokevat sivutoimiyrittäjyyden olevan tässä elämäntilanteessa paras vaihtoehto (eläkeläisten ka 4,5, palkkatyötä tekevät 4,2**). Palkkatyötä tekeviin sivutoimiyrittäjiin verrattuna eläkeläiset eivät ole ryhtymässä päätoimiseksi kysynnän näyttäessä riittävältä (eläkeläisten ka 2,2, palkkatyötä tekevien 3,6***), eivätkä pidä sivutoimisuutta välivaiheena matkalla päätoimiyrittäjiksi (eläkeläisten ka 1,7, palkkatyötä tekevien 3,2***). Palkkatyötä tekevien kohdalla yritystoiminta on useammin saanut alkunsa harrastuksesta verrattuna eläkeläisiin (muiden ka 3,3, eläkeläisten 2,1***).

Jos eläkeläisiä tarkastelee omana ryhmänään, heille yrittäjyydessä on tärkeää mahdollisuus toteuttaa itseään (ka 4,2) ja kehittää omaa ammattiosaamistaan (ka 3,6). Yritys koetaan tavaksi hankkia lisätuloja (ka 3,6) ja sen koetaan soveltuvan hyvin nykyiseen elämäntilanteeseen (ka 4,5).

Tulojen osalta eläkeläiset arvioivat henkilökohtaiset kuukausittaiset tulonsa hieman korkeammiksi kuin palkkatyötä tekevät sivutoimiyrittäjät. 41 % arvioi kuukausittaisen tulonsa olevan alle 1 000 euroa, 31 % 1000–1999 euroa, 14 % 2000–2999 euroa ja 10 % vastanneista 3000–3999 euroa. Muutama prosentti arvioi tulonsa olevansa yli 4000 euroa. Palkkatyötä tekevistä sivutoimiyrittäjistä suurin osa (78 % vastanneista) arvioi tulonsa olevan kuukaudessa alle 1000 euroa ja 13 % 1000–1999 euroa. Vain n. 10 % arvioi tulonsa olevan yli 2000 euroa. Erot tulojen välillä ovat tilastollisesti erittäin merkitsevät.

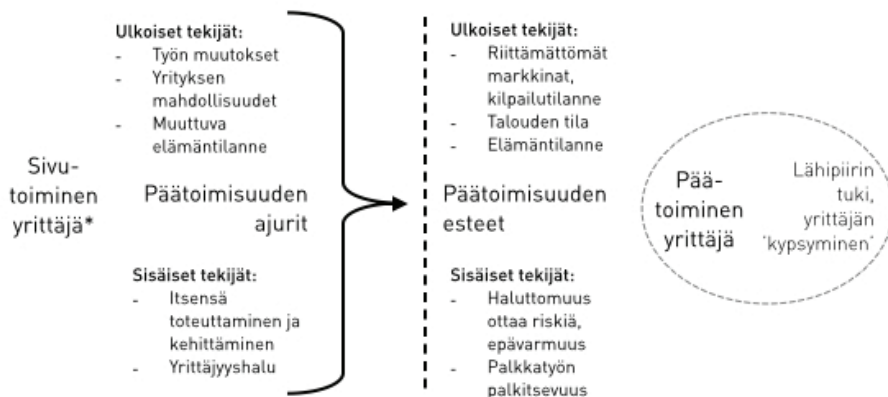
Eläkkeellä olevien sivutoimiyrittäjien yritystoimintaa voidaan yleisesti luonnehtia elämäntilanteeseen sopivaksi tavaksi toteuttaa itseään ja hankkia lisätuloja. Eläkeläisten yritystoiminta on palkkatyössä oleviin verrattuna harvemmin kasvuhakuista.

4 JOHTOPÄÄTÖKSET JA SUOSITUKSET

Tässä luvussa kuvataan ensin hankkeessa tehtyjen tutkimusten perusteella muodostettu kuva sivutoimiyrittäjien profiileista ja sivutoimisesta päätoimiseen yrittäjyyteen siirtymiseen liittyvistä elementeistä. Sen jälkeen esitetään malli kehittämistoimenpiteistä, joilla voidaan edistää sivutoimiyrittäjyyttä ja sivutoimiyrittäjyydestä päätoimiseen yrittäjyyteen siirtymistä. Lopuksi esitetään tiivistetyssä muodossa keskeiset johtopäätökset sekä toimenpidesuositukset.

4.1 Sivutoimiyrittäjän siirtyminen päätoimisuuteen ja sivutoimiyrittäjien profiilit

Hankkeessa tehdyissä tutkimuksissa on tarkasteltu sivutoimiyrittäjien päätoimisuuteen siirtymistä ja sen edellytyksiä. Keskeiset elementit on esitetty kuviossa 7.



*päätoimisuuteen tähtäävät vs. suunnitelmallisesti sivutoimiset vs. kokeilijat

KUVIO 7. Päätoimiyrittäjyyden ajurit ja esteet

Sivutoimiset yrittäjät eroavat jo lähtökohtaisesti toisesta suhtautumisessaan päätoimiseen yrittäjyyteen. Osa tähtää päätoimisuuteen. Osa on suunnitelmallisesti ja pysyväisluontoisesti sivutoimisia. Osa suhtautuu sivutoimiyrittäjyyteen kokeiluna ja on avoin päätoimisuuden mahdollisuudelle siihen erityisesti tähtäämättä. Sivutoimiyrittäjyyden kokemusten karttuessa ja tilanteiden muuttuessa suhtautuminen päätoimiyrittäjyyteen saattaa muuttua suuntaan tai toiseen.

Suhteessa päätoimisuuteen voidaan erottaa sekä ulkoisia että sisäisiä tekijöitä, joiden koetaan joko kannustavan päätoimisen yrittäjyyden suuntaan tai estävän sitä. Päätoimisuuteen kannustavia ulkoisia tekijöitä ovat esimerkiksi palkkatyössä olevan sivutoimiyrittäjän työssä tai työnantajan toimialalla tapahtuvat muutokset, sivutoimiyrittäjän toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset (esim. lisääntyvä kysyntä tai uudet teknologiset mahdollisuudet) ja sivutoimiyrittäjän elämäntilanteessa tapahtuvat muutokset, jotka mahdollistavat suuremman riskinoton. Sisäisiä kannustavia tekijöitä ovat pääasiassa halu toteuttaa itseään ja tarttua uusiin haasteisiin. Yrittäjyys voidaan myös nähdä tyydytystä tuottavana toimintana ja kaivata siihen liittyvää vapautta. Ulkoisina esteinä päätoimiselle yrittäjyydelle voidaan tunnistaa sekä henkilökohtaisia esim. perhe- tai elämäntilanteeseen liittyviä syitä että markkinaolosuhteisiin liittyviä syitä. Sivutoimiyrittäjien liikeideat ovat joissain tapauksissa huonosti skaalautuvia, toisin sanoen yritystoiminnan laajentaminen riittävän elatuksen tarjoavaksi voi olla vaikeaa tai mahdotonta ilman että toiminta-alueetta tai liikeideaa merkittävästi muokataan. Myös yleiset talousnäkymät voidaan kokea esteeksi; heikko suhdannetilanne rohkaisee pitämään kiinni työpaikasta kun sellainen vielä on.

Hankkeessa toteutettujen tutkimusten myötä on myös muodostettu käsitteellinen jako erilaisiin sivutoimiyrittäjyyden profiileihin. Profiilien ei voida katsoa kuvaavan sivutoimiyrittäjiä yksilöinä, sillä useimmilla haastatelluilla sivutoimiyrittäjillä voidaan erottaa useamman kuin yhden profiilin motivaatioita. Esimerkiksi lisätulot ovat enemmän tai vähemmän tärkeitä kaikille sivutoimiyrittäjille. Profiilien avulla voidaan kuitenkin hahmottaa paremmin sivutoimiyrittäjien erilaisia tavoitteita yritystoiminnalleen sekä näiden tavoitteiden suhdetta päätoimiorientaatioon, ts. siihen missä olosuhteissa sivutoimiyrittäjän voi ajatella siirtyvän päätoimiyrittäjäksi. Taulukko 8 tiivistää muodostetut profiilit.

TAULUKKO 8. Motiiviprofiilit ja päätoimiorientaatio.

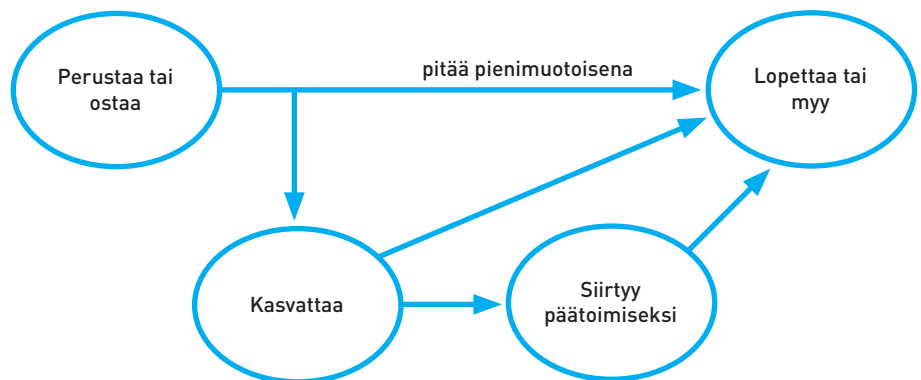
Profiili	Päätoimiorientaatio	
"Välvaiheilija" tähtäimessä päätoiminen yrittäjyys, sivutoimisuus on välivaihe	Jos suunnitelma ei epäonnistu	päätoimisen yrittäjyyden todennäköisyys suuri
"Testaaja" kokeilee sivutoimisena siipiään	Jos idea kantaa ja markkinat löytyvät; jos päätoimesta pakko tai halu luopua	
"Harrastaja" yrittäjyys on tapa organisoida ja/tai rahoittaa harrastusta	Jos yritys alkaa vaikuttaa hyvin kannattavalta; jos päätoimesta pakko tai halu luopua; jos elämäntilanne muuttuu yrittäjyyttä suosivaksi; jos joutuu valitsemaan	
"Osaamisen kehittäjä" lähtökohtana oman osaamisen soveltaminen tai kehittäminen yritystoiminnan kautta	Jos malttaa luopua palkkatyöstä; jos yritystoiminta näyttää selvästi kannattavammalta; jos joutuu valitsemaan; jos menee työpaikka alta; jos yrityksen kautta ilmenevät mahdollisuudet vievät menessään	
"Lisätulojen etsijä" yrittää ensisijaiset lisätulojen tähdien	Jos päätoimisuus vaikuttaa taloudellisesti selvästi kannattavammalta kuin yhdistelmä; jos riski koetaan pieneksi, jos menee työpaikka alta	
"Olosuhdeyrittäjä" päätyy sivutoimiyrittäjyyteen olosuhteiden pakosta esim. sukupolvenvaihdoistilanteessa	Jos päätoimisuus vaikuttaa taloudellisesti selvästi kannattavammalta kuin yhdistelmä; jos riski koetaan pieneksi, jos menee työpaikka alta	päätoimisen yrittäjyyden todennäköisyys pieni

Välvaiheilijalla on selkeästi tähtäimessään päätoiminen yrittäjyys. Sivutoimisuus on suunnitelmallinen välivaihe lähinnä taloudellisista syistä. *Testaaja* kokeilee sivutoimisena liikeideaansa ja omaa osaamistaan ennen sitoutumista päätoimiseen yrittäjyyteen. *Harrastajan* yritystoiminta ponnistaa harrastuksen tai kiinnostuksen kohteen pohjalta. Hänelle yrittäjyys on tapa organisoida virkistävää ja kiinnostavaa tekemistä taloudellisesti. *Osaamisen kehittäjälle* sivutoimiyritys on oman asiantuntemuksen harjoittamisen, soveltamisen tai kehittämisen kenttä. Yrittäjyyden kautta omaa osaamista pääsee hyödyntämään ja parantamaan entisestään. *Lisätulojen etsijälle* yritys on ensisijaisesti keino hankkia lisätuloja. Hän voi nähdä yrittämisen myös väliaikaisena ratkaisuna. *Olosuhdeyrittäjä* päätyy sivutoimiyrittäjyyteen ulkoisten olosuhteiden kautta esim. maatalouden yhteydessä tai perheenjäsenen työllistämiseksi. Kyse voi olla myös aiemmin päätoimisena toimineesta yrittäjästä, joka ei halua kokonaan ajaa alas liiketoimintaa eläkkeelle siirtyessään.

4.2 Malli kehittämistoimenpiteistä

Seuraavassa esitellään hankkeen aikana kehitetty malli sivutoimisesta päätoimiseen yrittäjyyteen siirtymisen edistämiseksi Etelä-Pohjanmaalla. Mallissa on huomioitu tähän mennessä hankkeessa toteutettujen tutkimusten ja selvitysten tulokset sekä eteläpohjalainen toimintaympäristö. Ensinnäkin kuvataan mallin lähtökohdat. Sen jälkeen esitetään toimintamalli, jossa toimenpiteet on eritelty yleisiin edistämistoimiin, kehittämistoimiin ja palveluihin.

Hankkeessa toteutetuissa tutkimuksissa on todettu, että sivutoimiyrittäjyys on hyvin usein luonteeltaan pitkäaikaista ja jopa pysyvää. Sivutoimiyrittäjyyteen liittyvissä edistämistoimenpiteissä on kuitenkin syytä huomioida paitsi sivutoimiyrittäjyyden kautta päätoimiseen yrittäjyyteen tähtäävät myös sellaiset yrittäjät, jolle päätoimisuus ei ole todennäköinen vaihtoehto jonain tiettyinä ajankohtana. Hankkeen yksi keskeinen tulos on, että yrityksen perustaminen ei itsessään tee yrittäjää siinä merkityksessä kuin yrittäjä tavataan yhteiskunnallisessa keskustelussa nähdä; sivutoiminen ei välttämättä tavoittele kasvua eikä työllistä välttämättä edes itseään koskaan yritystoiminnallaan. *Sivutoimiyrittäjyys kuitenkin lisää itsessään taloudellista toimeliaisuutta ja työpanosta.* Henkilö, joka esimerkiksi palkkatyön tai eläkkeen ohella harjoittaa myös yritystoimintaa, tuo suuremman panoksen talouteen kuin toisi pelkästään palkkatyössä työllistyessään tai eläkettä nauttiessaan. Lisäksi on huomattava, että *suurempi sivutoimisten yrittäjien määrä tarkoittaa samalla väistämättä suurempaa potentiaalisten täysipäiväisten ja työllistävien yrittäjien määrää.* Silloinkin kun sivutoiminen yrittäjä ei alun perin tähtää päätoimisuuteen, voi yritystoiminnan myötä saatu kokemus ja oppiminen (ks. esim. Petrova 2012) johtaa myöhemmin päätökseen ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Kannattava sivutoiminen liiketoiminta voidaan myös potentiaalisesti siirtää toiselle yrittäjälle. Sivutoimisen yrityksen mahdollisia polkuja on esitetty kuviossa 8.

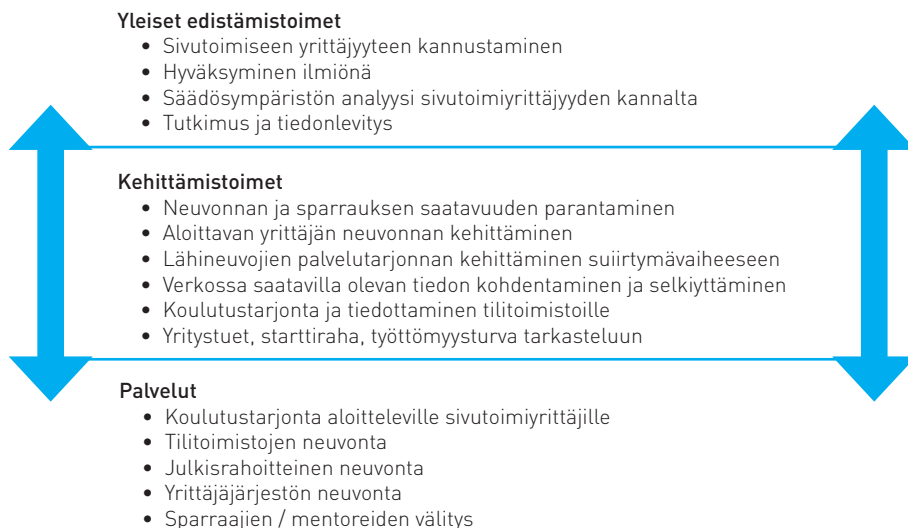


KUVIO 8. Sivutoimisen yrityksen vaihtoehtoiset polut.

Sivutoimisen yrityksen perustamisvaiheessa voidaan arvioida yrittäjän motiiviprofiilia ja sitä kautta yrittäjän todennäköisyyttä siirtyä päätoimiseen yrittäjyyteen (Taulukko 8). Välivaiheilijoille ja testaajille päätoiminen yrittäjyys on todennäköisen lopputulema, olosuhdeyrittäjille ja lisätulojen etsijöille epätodennäköisin. Moni sivutoimiyrittäjä on perustamisvaiheessa varsin epävarma yrityksensä tulevaisuudesta. Silloinkin kun aloittavalla yrittäjällä on selkeä näkemys yrityksen kehityspolusta, voivat esimerkiksi muutokset työsuhteessa, toimialan tilanteessa tai kysynnässä johtaa suunnitelmien muuttumiseen. Koska sivutoimisen yrityksen myöhempää polkua ei voida varmuudella ennustaa yritystä perustettaessa, mahdollinen polku päätoimiyrittäjäksi on syytä ottaa esille jo perustamisvaiheen neuvonnassa.

Sivutoimisilla yrittäjillä ei juuri ole aikaa koulutuksiin, sillä ajanpuute on akuutein koettu ongelma esimerkiksi palkkatyön ja yrittäjyyden yhdistämisessä. Myöskään neuvonta-avun tarvetta ei välttämättä osata määritellä. Tehtyjen haastattelujen perusteella suunnitelmallisuus ja laskelmat kuitenkin vähentävät yrittäjän kokemaa epävarmuutta siirtymävaiheessa. Siirtymävaiheen ja ylipäänsä sivutoimiyrittäjyyden tukemisessa korostuvat näin ollen verkossa saatavilla oleva tieto sekä sparrauksen ja neuvonnan saatavuus. Keskeistä on etenkin helposti lähestyttävien neuvojen palvelutarjonnan kehittäminen. Tilitoimistot ovat luontevia neuvoja sellaisille sivutoimiyrittäjille, jotka muutenkin käyttävät tilitoimiston palveluja. Muita keskeisiä tahoja ovat uusyrittäjäkeskus etenkin yritystoiminnan käynnistysvaiheessa sekä yrittäjäjärjestöt.

Ehdotettu toimintamalli on kuvattu tiivistetysti kuviossa 9. Yleisinä sivutoimiyrittäjyyden ja sivutoimiyrittäjyydestä päätoimisuuteen siirtyminen *edistämistoimina* esitetään, että sivutoimiyrittäjyyden näkyvyyttä, sen tunnistamista ja tunnistamista sekä tutkimusta kehitetään. Sivutoimiyrittäjyyteen on myös syytä kannustaa; silloinkin kun se ei johda päätoimiseen yrittäjyyteen, se lisää taloudellista toimeliaisuutta. Keskeistä on myös, että sivutoimiyrittäjyyden säädösympäristöä tarkastellaan kokonaisvaltaisesti ja kriittisesti. Koska Suomessa on perinteisesti lähestytty yrittäjyyttä erillisenä ilmiönä, ts. oletusarvoisesti ajatellaan usein yrittäjää ainoastaan yrittäjänä, ei kaksoisroolissa yrittäjä-palkansaajana tai yrittäjä-eläkeläisenä, ei lainsäädännössä ja sen sovellusohjeistuksessa ole kaikin osin välttämättä huomioitu sivutoimiyrittäjiin kohdistuvia seurouksia.



KUVIO 9. Toimenpiteet sivutoimisen yrittäjyyden ja päätoimisuuteen siirtymisen edistämiseksi.

Yleisten edistämistoimien ohella esitetään suoria *kehittämistoimia*. Neuvonnan ja sparrauksen saatavuutta voidaan parantaa esimerkiksi ulottamalla Uusyrityskeskusten neuvonta myös sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyville yrittäjille ja lisäämällä sivutoimiyrittäjät huomioivaa tiedotusta jo nyt sivutoimiyrittäjien ulottuvilla olevista neuvontatahoista. Ylipäätään verkossa saatavilla olevaa viranomaistietoa olisi aiheellista selkiyttää ja varmistua sen kohdentumisesta siten, että sivutoimiyrittäjä tai sivutoimiyrittäjyyttä harkitseva voi omaehtoisesti hankkia riittävät tiedot itseensä vaikuttavista seikoista.

Edelleen, aloittavan sivutoimiyrittäjän neuvontaa on hyvä kehittää siten, että yritystoimintaa aloitettaessa keskustellaan päätoimisen yrittäjyyden mahdollisuudesta ja edellytyksistä. Lähineuvojen (esim. yrittäjäjärjestö, uusyrityskeskus, elinkeinotoimi, tilitoimistot) palvelutarjonnassa siirtymävaiheeseen liittyvää neuvontaa voitaisiin kehittää ja jopa tuotteistaa. Tilitoimistoille olisi lisäksi hyvä tarjota tietoa ja mahdollisesti lyhyitä koulutustilaisuuksia, joissa sivutoimiyrittäjyyteen ja sivutoimisesta päätoimisuuteen siirtymiseen liittyviä kysymyksiä käsitellään. Tässä haasteeksi voi muodostua tilitoimistojen kiinnostuksen herättäminen, sillä sivutoimiyrittäjien liiketoiminta harvoin on etenkään alkuvaiheessa laajaa. Tämä korostaa entisestään järjestöjen ja julkisen sektorin neuvonnan roolia.

Lopuksi, sivutoimiyrittäjyyteen liittyy tällä hetkellä koettuja epävarmuustekijöitä etenkin sosiaaliturvan osalta. Nämä epävarmuustekijät muodostavat merkittävän esteen sivutoimiselle yrittäjyydelle. Osana kehittämistoimia on aiheellista tarkastella esimerkiksi starttirahaan, yritystukiin ja työttömyysturvaan liittyviä rajoitteita sivutoimisen yrittäjyyden suhteen.

Osittain kehittämistoimien tuloksena ja osittain nykyisen *palvelutarjonnan* jatkona sivutoimiyrittäjille voidaan kohdentaa neuvontaa ja tarjota sparraajia/mentoreita. Näiden palveluiden osalta keskeistä on, että palveluista tiedotettaessa tuodaan selkeästi esille niiden saatavuus myös sivutoimisille yrittäjille. Lisäksi kasvuhaluille sivutoimiyrittäjille voidaan suunnata tietoiskutyypistä koulutusta. Myös pidempikestoista kasvuohjelmaa sivutoimisen yrityksen aktiivisesta kasvattamisesta kiinnostuneille voidaan harkita, joskin sellaisen toteutumisedellytyksiä maakuntatasolla on vaikea arvioida; mahdollisesti riittävän laajan osallistujajoukon tavoittaminen yksittäiseen ohjelmaan edellyttää ylimatekunnallista markkinointia.

4.3 Yhteenveto keskeisistä johtopäätöksistä

Sivutoimiyrittäjyyden tukemisessa on huomioitava sekä sivutoimiyrittäjyys työuran täydentäjänä että sivutoimiyrittäjyys väylänä päätoimiyrittäjyyteen.

Sivutoimiyrittäjyys on jo nyt merkittävä tekijä eläkeläisten työpanoksen saamisessa käyttöön ja sivutoimiyrittäystä perustavista yhä useampi suunnittelee yrittäjyyttä nimenomaan eläkkeen rinnalla. Suomen ja maakunnan väestön ikärakenteen kehityksen perusteella ilmiö tulee entisestään kasvamaan lähivuosina. Sivutoimiyrittäjyys mahdollistaa työuran joustavan jatkamisen loppupäästä ja on siksi yhteiskunnalle kannattavaa monella tavalla: uran aikana hankittu tietotaito pysyy yhteiskunnan käytössä, työura pitenee, eläkeläisten kulutusmahdollisuudet paranevat ja harmaan talouden piirissä tehty keikkatyö vähenee.

Myös työikäisen väestön parissa sivutoimiyrittäjyydellä on merkitystä työuran täydentäjänä. Palkkatyön ohella sivutoimiyrittäjyys lisää yksilön talouteen antamaa panosta. Työelämän muuttuessa yhä epävakammaksi yksilön näkökulmasta on myös mahdollisuus yrittäjyyden ja palkkatyön vuorotteluun tärkeä. Yrittäjyyden ja palkkatyön joustavaa yhdistämistä haittaavat kuitenkin edelleen suomalaiseen sosiaaliturvaan liittyvät piirteet (ks. myös Niilola & Kiuru 2002). Osa-aikainenkin yrittäjyys aiheuttaa yksilön näkökulmasta merkittävän riskin työttömyysturvan ulkopuolelle jäämisestä.

Sivutoimiyrittäjyydet ovat pieniä, paikallisia, usein pysyviä ja painottuvat palveluihin. Yhdessä niillä on suuri vaikutus paikalliseen talouteen ja palvelutarjontaan.

Varamäen ym. (2012) tutkimien eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjäyritysten toimialat vaihtelevat paljon, mutta hieman yli puolet toimii palvelualalla: noin neljännes sivutoimiyrittäjäyrityksistä tarjoaa asiantuntijapalveluita ja noin neljännes muita palveluja. Teollisuuden (13 %) ja kaupan (11 %) alat ovat selvästi harvinaisempia sivutoimiyrittäjäyrityksille. Yritystoiminta on usein pitkäkestoista: 57 % yritysistä on aloittanut vuonna 2005 tai aiemmin. Yritykset ovat enimmäkseen hyvin pieniä, sillä peräti 43 % jää liikevaihdoltaan alle arvonlisäve-

rovelvollisuuden rajan (8 500 €/vuosi). Joukossa on kuitenkin myös merkittävästi liikevaihdoltaan suurempia yrityksiä, keskimääräisen liikevaihdon ollessa noin 24 000 €.

Yli 80 %:lla sivutoimiyrityksistä suurin osa asiakkaista sijaitsee omalla tai lähi-paikkakunnalla. Yritysten tarjoamia palveluja siis hyödynnetään hyvin paikallisesti. Sivutoimiyrittäjät, joiden elanto ei ole yrityksen tuottojen varassa, voivat ylläpitää palveluja sellaisillakin markkina-alueilla, jotka eivät tarjoa täysipäiväiselle yritystoiminnalle riittävää pohjaa. Etenkin harvaan asutuilla alueilla sivutoimiyrittäjyys voi olla tärkeä tekijä paitsi yrittäjien toimeentulon myös paikallisen palvelutarjonnan ja yrityskentän kannalta..

Sivutoimiyrittäjät ovat heterogeeninen ryhmä, jonka koulutus- ja neuvontatarpeissa on suuria eroja. Matalan kynnyksen yritysکوhtaisille palveluille sekä verkossa saatavilla olevalle tiedolle on eniten tilausta.

Yrittäjien haastatteluissa sen enempää kuin kyselytutkimuksessakaan yrittäjät eivät pitäneet ulkopuolisten tahojen tukea merkittävänä tekijänä. Neuvontapalvelulle voi silti olla kysyntää, jos palvelu on riittävän helposti lähestyttävää ja yksilöllistä. Yrityskohtainen sparraus voisikin olla keino, jolla yrittäjän näkökulmaan ja tulevaisuuden suunnitelmiin voidaan vaikuttaa. Voi hyvin olla, että asiantuntevakaan yrittäjä ei näe yritystoiminnassa piilevää kasvupotentiaalia, tai häneltä puuttuu uskallus tai näkemys siitä, miten prosessi päätoimiseksi siirtymisestä tapahtuu. Toinen ääripää on, että yrittäjä jatkaa sivutoimista yritystoimintaa, vaikka taloudellisesti se ei olisi enää kannattavaa. Laskelmien ja suunnitelmien tekeminen ei ole tyypillistä sivutoimisille yrityksille, sillä vain harva haastatelluista sivutoimisista yrittäjistä mainitsi kiinnostuksensa erilaisille liiketaloudellisille simulaatioille.

Sivutoimisten yrittäjien tiedonhankinnassa kyse on usein omaehtoisesta tiedon etsimisestä niin verkossa kuin verkostoissa. Pitkäjänteisestä suhdetta liiketoimintaa tukeviin asiantuntijoihin on harvalla ja ajanpuute estää kouluttautumisen. Yrittäjyyden kautta oppimisen ohella avainasemaan nousee näin oikean tiedon saatavuus.

Sivutoimiyrittäjien haluttomuus ottaa riskiä on suurin este päätoimiselle yrittäjyydelle. Riskien selkiyttäminen ja hallinta ovat osa päätoimiseksi siirtymisen prosessia.

Sekä kysely- että haastattelututkimusten perusteella suurin este päätoimiseksi siirtymiselle on haluttomuus ottaa riskiä. Tarve ylläpitää vakaata tulotasoa estää siirtymisen. Jo päätoimiseksi siirtyneet ovat olleet jokseenkin valmiita joustamaan tulotasosta, jos yritystoiminnan menestymiseen on uskoa.

Jo päätoimiseksi siirtyneet yrittäjät ovat myös ottaneet asioista konkreettisemmin selvää tukeakseen omaa päätöksentekoprosessiaan. Moni päätoiminen yrittäjä on hyötynyt suunnitelmallisuudesta ja ulkopuolisen tahon tekemistä laskelmista. Tarve

liiketoiminnan suunnitelmille ja taloudellisille simulaatioille vaikuttaa nousevan esiin vasta tässä vaiheessa. Niin sivutoimiyrittäjäksi ryhtymistä kuin päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä voidaan edistää parantamalla mahdollisuuksia ennakoida ja hallita liiketoiminnasta yksilölle seuraavia taloudellisia riskejä.

4.4 Yhteenveto keskeisistä toimenpidesuosituksista

Taulukossa 9 esitetään tiivistetysti suosituksen toimenpiteistä, joilla voidaan edistää sivutoimiyrittäjyyttä ja sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä. Tiedon lisääminen eri organisaatioissa ja ylipäänsä julkisessa keskustelussa helpottaa sivutoimisten yrittäjien toimintaa ja mahdollistaa heidän huomioimisensa osana yrityskenttää. Aloittavien ja päätoimisuutta harkitsevien sivutoimiyrittäjien kanssa asioiville tahoille (esim. kunnalliset elinkeinotoimijat, tilitoimistot, TE-toimistot) tulisi toimittaa tietoa sivutoimiyrittäjyydestä, sen laajuudesta ja potentiaalista. Arvonlisäverovelvollisuuden alarajan nostaminen tulisi ottaa poliittisessa keskustelussa asialistalle. Kun tehdään yritystoimintaan liittyviä analyyseja ja selvityksiä (esim. TEM, Tilastokeskus), tulisi niissä huomioida sivutoimiyrittäjyys osana yrittäjyyden kenttää. Sivutoimiyrittäjien sivuuttaminen voi johtaa harhaanjohtavaan kuvaan suomalaisesta yrittäjyydestä ja yritystoiminnasta. Lisäksi sivutoimiyrittäjyyden säädösympäristöstä ja etenkin sen vaikutuksista yksilön sosiaaliturvaan tulisi teettää erillinen selvitys.

TAULUKKO 9. Suositellut toimenpiteet.

Toimenpide	Kohderyhmä
LISÄÄ TIETOA JA KESKUSTELUA	
Huomioidaan sivutoimiyrittäjyys viranomaisten ja järjestöjen tiedotuksessa	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Yrittäjyyden monimuotoisuus vahvemmin esille yhteiskunnallisessa keskustelussa	Poliittiset päättäjät, viranomaiset
Tarjotaan lisää tietoa sivutoimiyrittäjyydestä ja sen laajuudesta	Kunnalliset elinkeinotoimijat, tilitoimistot, TE-toimistot
ALV-alarajan nosto harkintaan	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Käydään läpi säädösympäristö sivutoimiyrittäjyyden näkökulmasta (sosiaaliturva, työttömyysturva, pakkoyrittäjyys/yrityksen pakkolopetus, jne.)	Poliittiset päättäjät ja säädösten soveltajat
Huomioidaan sivutoimiyrittäjyys yritystoimintaa käsittelevissä analyyseissa	Poliittiset päättäjät
PALVELUT	
Aloittavan yrittäjän palvelujen ulottaminen sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyville	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Aloittavan sivutoimiyrittäjän palvelujen kehittäminen siten, että kasvun mahdollisuus ja kasvun tukipalvelut tulevat esille	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Neuvontaa ja sparrausta tarjolle siirtymävaiheeseen: matalan kynnyksen apuja kannattavuuslaskentaan, markkinoinnin suunnitteluun yms.	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Tilitoimistojen markkinointiin ja palvelukonseptointiin paremmin myös aloittavan/sivutoimisen yrittäjän näkökulma; esim. sivutoimiyrittäjän minipaketit	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
KOULUTUS	
Sivutoimiyrittäjille suunnattua lyhyttä koulutusta (esim. sivutoimiyrittäjän verohetki tai kannattavuuslaskennan tietoisuus, 2 h + asiantuntijan vastaanotto)	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Yrittäjyyteen liittyvissä koulutuksissa (ml. korkeakoulujen opetus) esiin myös sivutoimiyrittäjyyden mahdollisuus	Opiskelijat
TYÖKALUT	
”Ostajan muistilista” aloittaville/sivutoimisille yrittäjille tilitoimiston valintaan	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät
Sivutoimiyrittäjän oppaan päivittäminen säännöllisesti	Nykyiset ja potentiaaliset sivutoimiset yrittäjät

Sivutoimiset yrittäjät hakevat todennäköisimmin apua helposti tavoitettavilta ja tutuilta neuvonantajilta. Yksinkertaisin tapa saada päätoimiseksi siirtyvät sivutoimiyrittäjät matalan kynnyksen kevyiden neuvontapalveluiden ääreen on ulottaa aloittavan yrittäjän palvelut esimerkiksi Uusyrittäjäkeskuksissa myös sivutoimisesta päätoimiseksi siirtyville. Lisäksi tulee aloittavan sivutoimiyrittäjän neuvontaa kehittää siten, että kasvun ja päätoimiseksi siirtymisen mahdollisuus tuodaan esille ja kasvun tukipalveluihin viitataan. Mahdollinen Neuvontaa ja sparrausta päätoimiseksi siirtymisen vaiheeseen tulisi nykyistä selkeämmin tuoda tarjolle. Matalan kynnyksen apua esimerkiksi kannattavuuslaskentaan ja markkinoinnin suunnitteluun voidaan tarjota paitsi Uusyrittäjäkeskusten myös esim. yrittäjäjärjestön kautta. Yrityskummit ovat potentiaalinen tukiverkosto. Suunnitelmallisuus ja laskelmat vähentävät epävarmuutta siirtymävaiheessa.

Sivutoimiyrittäjille voidaan myös tarjota koulutusta, mutta koulutuksen on syytä olla lyhytkestoista ja hyvin käytännönläheistä. Esimerkiksi sivutoimiyrittäjän veroillalle, johon sisältyisi kaksi tuntia yleistä luentoa ja sen jälkeen mahdollisuus asiantuntijan vastaanottoon, voisi olla kysyntää. Koulutushetkillä ei voida kuitenkaan korvata asiantuntijan pitkäaikaisempaa tukea liiketoiminnan kehittämisessä. Jotta sivutoimiyrittäjät hakeutuisivat käyttämään asiantuntevia tilitoimistoja, tulisi tilitoimistot saada tietoisemmiksi sivutoimiyrittäjistä potentiaalisena asiakasryhmänä. Tilitoimistojen palvelutuotteissa ja markkinoinnissa voitaisiin paremmin huomioida pienimuotoista ja usein kausiluontoista liiketoimintaa harjoittavat sivutoimiyrittäjät. Erilaiset osittaista itsepalvelua hyödyntävät kevyet ratkaisut sopisivat monelle tässä asiakasryhmässä. Sivutoimisten halukkuutta käyttää talousalan asiantuntijoita liiketoimintansa tukena voitaisiin edesauttaa kehittämällä ”ostajan muistilista”, jota hyödyntämällä aloittava sivutoimiyrittäjä voi valita tarpeisiinsa sopivan tilitoimiston.

LÄHTEET

- Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M. & Minniti, M. 2005. Global entrepreneurship monitor, 2004 executive report. Babson Park, MA: Babson College.
- Akola, E., Heinonen, J., Kovalainen, A., Pukkinen, T. & Österberg, J. 2007. Yrittäjyyden ja palkkatyön rajapinnalla? Työn ja toimeentulon rakentuminen eri ammateissa 2000-luvun Suomessa. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 326.
- Akola, E., Heinonen, J., Kovalainen, A. & Suvanto, K. 2008. Yrittäjyys valintana työuran eri vaiheissa – tarkastelussa nuoret ja ikääntyneet. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 29/2008.
- Akola, E. 2009. Yrittäjäksi ryhtyminen työuran loppupuolella – tarkastelussa 50 vuotta täyttäneet ekonomit ja diplomi-insinöörit. Turku: Turun kauppakorkeakoulu, CRE Tutkimus- ja koulutuskeskus. E1.
- Atchley, R. C. 1989. A Continuity theory of normal aging. *The gerontologist* 29 (2), 183–190.
- Bosma, N. & Harding, R. 2007. Global entrepreneurship monitor. GEM 2006 Summary results. Babson Park, MA; London: Babson College; London Business School.
- Bosma, N., von Praag, M. & de Wit, G. 2000. Determinants of successful entrepreneurship. SCALES Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs. Research report 2000/E.
- Burke, A., FitzRoy, F. & Nolan, M. 2008. What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the 'employee or entrepreneur' dichotomy. *Small business economics* 31, 93–115.
- Covin, J. G. & Slevin, D. P. 1997. Strategy formation patterns, performance, and the significance of context. *Journal of management* 23, 189–209.
- Davidsson, P. 1989. Entrepreneurship - and after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of business venturing* 4 (3), 211–226.
- Davidsson, P. 1991. Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of business venturing* 6, 405–429.
-

- Davidsson, P., Kirchhoff, B., Hatemi-J, A. & Gustavsson, H. 2002. Empirical analysis of growth factors using Swedish data. *Journal of small business management* 40 (4), 332–349.
- Dawson, C. & Henley, A. 2011. “Push” versus “pull” entrepreneurship: an ambiguous distinction? *International journal of entrepreneurial behaviour & research* 18 (6), 697–719.
- Dyer, W. G. Jr. 1994. Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship theory and practice* 19 (2), 7–12.
- Eurostat yearbook 2012. Europe in figures. Brussels: European Commission.
- Foley, M. R. 1984. What makes a small business successful? Sheffield Center for Environmental Research. Occasional paper 41.
- Folta, T., Delmar, F. & Wennberg, K. 2010. Hybrid entrepreneurship. *Management science* 56 (2), 253–269.
- Gelderen, M. van, Thurik, R. & Bosma, N. 2005. Success and risk factors in the pre-startup phase. *Small business economics* 24, 365–380.
- Gray, C. 2004. Age effects on small firm growth and strategic objectives. *Proceedings of 34th efmd EISB conference*, 8–10 September 2004, Turku.
- Gruenert, J. 1999. Second job entrepreneurs. *Occupational outlook quarterly* 43 (3), 18–26.
- Heinonen, J., Kovalainen, A., Paasio, K., Pulkkinen, T. & Österberg, J. 2006. Palkkatyöstä yrittäjäksi: tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali- ja terveysalalla sekä kaupallisella ja teknisellä alalla. Helsinki: Työministeriö. Työvoimapoliittinen tutkimus 297.
- Heinonen, J. & Pukkinen, T. 2005. Nopeasti kasvavat yritykset – tapaus Turun seutukunta. Teoksessa: J. Heinonen (toim.) *Kasvun olemus ja reitit: fokuksessa suomalaiset pk-yritykset*. Turku: Turku School of Economics, 67–75.
- Hoogstra, G. J. & van Dijk, J. 2004. Explaining firm employment growth: does location matter? *Small business economics* 22 (3/4), 179–192.
- Hyrkkänen, R. 1997. Yrittäjien työhalukkuus eläkeaikana. Helsinki: Eläketurvakeskus. Eläketurvakeskuksen raportteja 7.
-

-
- Hyrkkänen, R. 2006. Yrittäjien ja palkansaajien eroja eläkeiän valinnassa. Helsinki: Eläketurvakeskus. Eläketurvakeskuksen keskustelualoitteita 2.
- Hytti, U. 2005. New meanings for entrepreneurs: from risk-taking heroes to safe-seeking professionals. *Journal of organizational change management, special issue: change in the feminine: women in change* 8 (6), 594–611.
- Johansson, D. 2004. Is small beautiful?: The case of the Swedish IT industry. *Entrepreneurship & regional development* 16 (4), 271–287.
- Järnefelt, N. 2011. Ikääntyneiden yrittäjyys on lisääntynyt. [Verkkolehtiartikkeli]. Hyvinvointikatsaus 4. Saatavana: http://www.stat.fi/tup/hyvinvointikatsaus/hyka_2011_04.html
- Kautonen, T. 2008. Understanding the older entrepreneur: comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. *International journal of business science and applied management* 3 (3), 3–13.
- Kim, S. & Feldman, D. C. 2000. Working in retirement: the antecedents of bridge employment and its consequences for quality of life in retirement. *Academy of management journal* 43 (6), 1195–1210.
- Kirkwood, J. 2009. Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. *Gender in management* 24 (5), 346–364.
- Lindholm, T., Malinen, P. & Lemmelä, E. 2013. Yksinyrittäjäkysely 2013. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 9.9.2014]. Saatavana: http://www.yrittajat.fi/File/31c34303-078d-4990-a869-38544cc568c2/SY_yksinyrittajakysely_2013.pdf
- Lith, P. 2010. Yrittäjäksi palkkatyön tai eläkkeen ohella. [Verkkolehtiartikkeli]. *Tieto & trendit* 7. [Viitattu 14.4.2014]. Saatavana: http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art_2010-11-10_005.html
- Martikainen, M. & Nikkinen, J. 2005. Suomalaisten pk-yritysten menestyminen ja kasvu – kasvun determinantit, innovatiivisuus ja eri yritys rakenteet. Helsinki: Suomen Yrittäjät.
- Mäki-Fränti, P. 2006. Pk-yritysten kasvu ja kasvuhakuisuus: Tutkimus suomalaisella yrityskysely-aineistolla. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö. KTM Julkaisuja 41.
-

- Nilola, K. & Kiuru, P. 2002. Sivutoiminen yrittäjyys ja sen edistämismahdollisuudet Suomessa. Helsinki: LTT-tutkimus. Elektronisen kaupan instituutti. Julkaisuja.
- Petrova, K. 2012. Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics. *Small business economics* 39 (2), 473–493.
- Petrova, K. 2011. Part-time entrepreneurship, learning and ability. *Journal of management policy and practice* 12 (1), 64–75.
- Petrova, K. 2010. Part-time entrepreneurship: Theory and evidence. *Atlantic economic journal* 38 (4), 463–464.
- Reynolds, P., Carter, N., Gartner, W. & Greene, P. 2004. The Prevalence of nascent entrepreneurs in the United States. *Small business economics*, 23 (4), 263–284.
- Segal, G., Borgia, D. & Schoenfeld, J. 2005. The motivation to become an entrepreneur, *International journal of entrepreneurial behaviour & research* 11 (1), 42–57.
- Singh, G. & DeNoble, A. 2003. Early retirees as the next generation of entrepreneurs. *Entrepreneurship theory & practice* (Spring), 207–226.
- Stenholm, P., Pukkinen, T., Heinonen, J. & Kovalainen, A. 2008. Global entrepreneurship monitor. 2007 report, Finland. Turku: Turun kauppakorkeakoulu.
- Storey, D. 1994. *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- TEM 2011a. Sivutoimisena yrittäjänä työllistymisestä ja omaishoitajana toimimisesta: Kirje Ely-keskuksille ja TE-toimistoille. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 15.10.2012]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/29251/tem_kirje_sivutoimisena_yrittajana_tyollistymisesta_ja_omaishoitajana_toimimisesta_110211.pdf
- TEM 2011b. Yrittäjyyskatsaus 2011. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 34. [Viitattu 10.10.2012]. Saatavana: www.tem.fi/files/31001/TEMjul_34_2011_netti.pdf
- TEM 2010. Yrittäjyyskatsaus 2010. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 60. [Viitattu 10.10.2012]. Saatavana: https://www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010_netti.pdf
- Teruel, M. & de Wit, G. 2011. Determinants of high-growth firms: why do some countries have more high-growth firms than others? Universitat Rovira I Virgili, Department D'Economia. Working paper.
-

-
- Tilastokeskus 2009. Työssäkäyntitilasto. Pääasiallinen toiminta ja ammattiasema 2009. [Verkkójulkaisu]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 9.9.2014]. Saatavana: http://www.stat.fi/til/tyokay/2009/01/tyokay_2009_01_2011-04-04_tie_002_fi.html
- Varamäki, E. & Tornikoski, E. 2007. Kasvun ulkoiset strategiat. Teoksessa: M. Laukkanen (toim.). Kasvuyritys. Helsinki: Talentum, 167–177.
- Varamäki, E., Sorama, K., Viljamaa, A., Heikkilä, T. & Salo, K. 2012. Eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien liiketoiminnan kasvutavoitteet sekä aikomukset päätoimiseksi yrittäjäksi. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 11.
- Varamäki, E. (toim.), Kinnunen, P., Kohtamäki, M., Lehtola, M, Rintala, S., Rossinen, M., Tall, J. & Viljamaa, A. 2010. Etelä-Pohjanmaan yrittäjyyskatsaus 2010. [Verkkójulkaisu]. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja Raportteja ja selvityksiä B 44. [Viitattu 9.9.2014]. Saatavana: <https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16988/B44.pdf?sequence=1>
- Verohallinto 2011. Olenko palkansaaja vai yrittäjä? [Verkkosivu]. [Viitattu 9.9.2014]. Saatavana: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Palkansaaja_vai_yrittaja
- Wennekers, S., Noorderhaven, N., Hofstede, G. & Thurik, R. 2001. Cultural and economic determinants of business ownership across countries. In: W. D. Bygrave, E. Autio, C. G. Brush, P. Davidsson, P. G. Green, P. D. Reynolds & H. J. Sapienza (eds.) *Frontiers of entrepreneurship research*. Babson Park, MA: Babson College, 179–190.
-

LIITTEET

Liite 1

SIVUTOIMIYRITTÄJÄN IDENTIFIIOINTI

1. Mikä merkitys yritystoiminnallanne on toimeentulonne suhteen (valitkaa vain yksi)?

- 1 yritystoimintani on päätoimista
- 2 yritystoimintani on sivutoimista, minkä rinnalla:
 - 1 opiskelun rinnalla
 - 2 palkkatyön rinnalla
 - 3 eläkkeen rinnalla
 - 4 vanhempainvapaan tms. rinnalla
- 3 en harjoita yritystoimintaa tällä hetkellä

2. Mikäli toimitte yrittäjänä päätoimisesti, aloititteko yritystoiminnan sivutoimisena?

- 1 kyllä
- 2 en

Seuraavat kysymykset on tarkoitettu vain sivutoimiyrittäjille eli mikäli olette päätoiminen yrittäjä tai ette harjoita lainkaan yritystoimintaa, voitte palauttaa lomakkeen tähän asti täytettynä.

A. YRITTÄJÄN TAUSTATIEDOT

3. Sukupuoli

- 1 nainen
- 2 mies

4. Syntymävuosi _____

5. Mikä seuraavista vaihtoehdoista vastaa parhaiten koulutustaustaanne?

- 1 kansakoulu/keskikoulu/peruskoulu
- 2 lukio/ylioppilastutkinto
- 3 ammatillinen tutkinto
- 4 yliopisto, korkeakoulu tai ammattikorkeakoulu
- 5 muu, mikä? _____

6. Koskien palkkatyötänne, miten kuvailisitte pääasiallisia vastuitanne (valitkaa vain yksi)?

- 1 suorittavan tason tehtävät
 - 2 asiantuntijatehtävät
-

- 3 esimiestehtävät
- 4 ylimmän johdon tehtävät

7. Kuinka tyytyväinen olette palkkatyöhönne kokonaisuutena (sen sisältöön, haasteisiin, palkkioihin, jne)?

erittäin tyytymätön 1 2 3 4 5 erittäin tyytyväinen
 katselen uusia haasteita 1 2 3 4 5 haluan jatkaa tässä työpaikassa

8. Koskien palkkatyötänne, milloin aloititte nykyisessä työpaikassanne?

_____ (vuosi)

9. Kun ajattelette kokonaistulojanne, mikä osuus vuosittaisista tuloistanne tulee palkkatyöstänne (1% - 100 %)? _____ %

10. Kuinka monessa yrityksessä olette tällä hetkellä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä? (Tähän ei lasketa julkisesti noteerattuja yhtiöitä eli pelkkää osakkeiden omistamista) _____ yrityksessä

B. YRITYKSEN TAUSTATIEDOT

11. Mikä on yrityksenne tämänhetkinen kotipaikkakunta? _____

12. Mikä on sivutoimisen yritystoimintanne muoto?

- 1 osakeyhtiö
- 2 avoin yhtiö
- 3 kommandiittiyhtiö
- 4 ennakkoperintärekisteriin merkitty luonnollinen henkilö
- 5 ammatinharjoittaja (tulo työkorvauksena)
- 6 freelancer

13. Mikä seuraavista kuvaa parhaiten yrityksenne toimialaa? Valitkaa vain tärkein vaihtoehto ja sen jälkeen alleviivatkaa kyseisen vaihtoehdon kohdalla annetuista se, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa.

1 maa- ja metsätalous

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: viljely, kotieläintalous, metsätalous.)

2 teollisuus

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: elintarvikkeiden tai juomien valmistus, tekstiilien tai mattojen valmistus, vaatteiden valmistus, puutuotteiden valmistus, metallituotteiden valmistus, huonekalujen valmistus, koneiden tai laitteiden huolto, korjaus ja asennus.)

3 rakentaminen

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: talonrakentaminen, maa- tai vesirakentaminen, sähköasennus, LVI-työt, kirvesmiehen työt, maalaus, muu rakennustoiminta.)

4 kuljetus ja vuokraus

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: kuljetus, ajoneuvojen vuokraus, asuntojen vuokraus, toimitilojen vuokraus.)

5 sijoitustoiminta

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: arvopaperi- ja valuuttasijoitukset, kiinteistöjen osto ja myynti, riskipääomasijoitukset.)

6 asiantuntijapalvelut

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: tietojenkäsittelypalvelut, tutkimus ja kehittäminen, lainopilliset palvelut, taloudelliset palvelut, mainos- ja markkinointipalvelut, tekniset palvelut, konsultointipalvelut, henkilöstöpalvelut.)

7 muut palvelut

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne alaa: majoitus- ja ravitsemisalan palvelut, viihde- ja elämyspalvelut, kampaamo- ja kauneudenhoito, kotitalouspalvelut, liikunta- ja virkistyspalvelut, hoivapalvelut, isännöinti tai kiinteistönhoito.)

8 kauppa

(Alleviivatkaa seuraavista vaihtoehto, joka parhaiten vastaa yrityksenne toimintaa: maahantuonti, tukkukauppa, vähittäiskauppa.)

9 muu toimiala, mikä? _____

C. YRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN

14. Milloin aloititte nykyisen sivutoimisen yrittämisenne?

_____ / _____ (kuukausi/vuosi)

15. Miten ryhdyitte sivutoimiseksi yrittäjäksi (valitkaa vain yksi)?

- 1 perustin itse yrityksen
- 2 ryhdyin franchising-yrittäjäksi
- 3 ostin yrityksen perheen ulkopuoliselta
- 4 sukupolvenvaihdoksen kautta
- 5 joku muu tapa, mikä? _____

16. Millä alalla toimitte sivutoimisena yrittäjänä (valitkaa vain yksi)?

- 1 alalla, jota olette opiskellut
- 2 alalla, jolla olette työskennellyt
- 3 alalla, jota olette opiskellut ja jolla olette työskennellyt
- 4 kokonaan uudella alalla

17. Mistä nykyinen sivutoiminen yrittämisenne sai alkunsa (valitkaa vain tärkein)?

- 1 omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta
- 2 koulutuksesta (joko tutkintokoulutus tai joku muu koulutus)
- 3 nykyisestä työpaikastani (palkkatyöstäni)
- 4 jostakin muualta, mistä? _____

18. Kuinka tärkeitä seuraavat syyt ovat sivutoimiyrittäjyydellenne?

	ei lainkaan tärkeä syy			erittäin tärkeä syy	
	1	2	3	4	5
1 se tarjoaa lisäänsaintamahdollisuuden	1	2	3	4	5
2 se mahdollistaa itseni toteuttamisen	1	2	3	4	5
3 se tarjoaa turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä	1	2	3	4	5
4 se sopii parhaiten perhetilanteeseeni	1	2	3	4	5
5 joku muu syy, mikä? _____	1	2	3	4	5

19. Jos olette samanaikaisesti palkkatyössä, kilpaileeko sivutoimiyrittäjyyteenne liittyvä tuote/palvelu mahdollisen palkkatyönne työnantajan kanssa?

- 1 ei lainkaan
- 2 osittain
- 3 täysin
- 4 en ole palkkatyössä

20. Kuinka paljon viikossa keskimäärin käytätte aikaanne yritystoimintaanne?

_____ tuntia

D. KASVUPYRKIMYKSET JA KASVUN ESTEET**21. Miten yrityksenne liikevaihto on kehittynyt kolmen viimeisen vuoden aikana ja mikä on tavoite tälle vuodelle (noin luvut)?**

liikevaihto v. 2009 _____ euroa, v. 2010 _____ euroa, v. 2011 _____ euroa, tavoite vuodelle 2012 _____ euroa

22. Onko yrityksenne palkkalistoilla joku muu ulkopuolinen työntekijä tällä hetkellä?

- 1 kyllä, _____ kokoaikaista henkilöä, _____ osa-aikaista henkilöä
- 2 ei ole

23. Onko sivutoimisen yritystoimintanne liikevaihdon kasvattaminen teille selkeä tavoite tällä hetkellä?

- 1 kyllä, teen töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa
- 2 ei lainkaan, haluan pitää liikevaihdon nykyisellä tasolla tai vähentää sitä

24. Jos yrityksenne kehitty suunnitelmienne mukaan, kuinka monta henkilöä yrityksen palkkalistoilla olisi ja mikä olisi liikevaihdon taso viiden vuoden kuluttua?

myynti: _____ euroa

henkilökunnan määrä (itsenne mukaan lukien) _____ täysipäiväistä henkilöä

25. Missä määrin arvioitte seuraavien tekijöiden haittaavan yritystoimintanne kasvua seuraavan kolmen vuoden aikana?

	ei haittaa lainkaan					haittaa erittäin paljon
1 ajanpuute	1	2	3	4	5	
2 yleinen taloudellinen tilanne	1	2	3	4	5	
3 kysynnän niukkuus	1	2	3	4	5	
4 kova kilpailu toimialallani	1	2	3	4	5	
5 sopivien yhteistyökumppanien puute	1	2	3	4	5	
6 markkinointiosaamisen puute	1	2	3	4	5	
7 muu osaamisresurssien puute	1	2	3	4	5	
8 työvoiman saatavuus	1	2	3	4	5	
9 tuotteiden/palvelujen laatu	1	2	3	4	5	
10 investointitarpeet (koneet, toimitilat jne.)	1	2	3	4	5	
11 rahoituksen saatavuus ja ehdot	1	2	3	4	5	
12 rahoitukseen riittämättömät vakuudet	1	2	3	4	5	
13 sopivien neuvontapalvelujen puute	1	2	3	4	5	

26. Päätömiseksi yrittäjäksi siirtyminen tarkoittaa sitä, että luopuisitte palkkatyöstänne kokonaan. Kuinka todennäköistä on, että siirrytte päätömiseksi yrittäjäksi

	erittäin epätodennäköistä					erittäin todennäköistä
1 seuraavien 6 kk aikana	1	2	3	4	5	
2 seuraavan vuoden aikana (1-12 kk)	1	2	3	4	5	
3 seuraavan kahden vuoden aikana (1-24 kk)	1	2	3	4	5	
4 seuraavan kolmen vuoden aikana (1-36 kk)	1	2	3	4	5	

27. Millä todennäköisyydellä tulette siirtymään päätömiseksi yrittäjäksi jossain vaiheessa uraanne (0 – 100 %)? _____ %

28. Uskon, että minulle läheiset ihmiset (esim. avio-/avopuoliso, lapset) ajattelevat, että minun

ei pitäisi 1 2 3 4 5 pitäisi ryhtyä päätömiseksi yrittäjäksi.

29. Kuinka paljon välitätte siitä, mitä teille läheiset ihmiset (esim. avio-/avopuoliso, lapset) ajattelevat, jos ryhdytte päätoimiseksi yrittäjäksi?

en välitä lainkaan 1 2 3 4 5 välitän todella paljon

30. Uskon, että minulle tärkeät ihmiset (esim. vanhemmat, ystävät, kollegat, tutut, jne.) ajattelevat, että minun

ei pitäisi 1 2 3 4 5 pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.

31. Kuinka paljon välitätte siitä, mitä teille tärkeät ihmiset (esim. vanhemmat, ystävät, kollegat, tutut, jne.) ajattelevat, jos ryhdytte päätoimiseksi yrittäjäksi?

en välitä lainkaan 1 2 3 4 5 välitän todella paljon

32. Jos siirtyisin täysipäiväiseksi yrittäjäksi, onnistumisen mahdollisuus olisi

erittäin pieni 1 2 3 4 5 erittäin suuri

33. Sellaisia asioita, joihin en voi itse vaikuttaa, mutta jotka voisivat estää minua siirtymästä täysipäiväiseksi yrittäjäksi, on olemassa

hyvin vähän 1 2 3 4 5 todella paljon

34. Minulle päätoimisena yrittäjänä toimiminen olisi

erittäin vaikeata 1 2 3 4 5 erittäin helppoa

E. KASVUN MAHDOLLISTAJAT

TUOTTEET JA PALVELUT, ASIAKKAAT

35. Arvioikaa, kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat yritystoimintaanne.

	täysin eri mieltä			täysin samaa mieltä	
	1	2	3	4	5
1 tuotteidemme/palvelujemme laatu on parempi kuin useimmilla kilpailijoilla	1	2	3	4	5
2 saamme jatkuvasti positiivista palautetta asiakkailta	1	2	3	4	5
3 tuotteitamme/palvelujamme on uudistettu viimeisen kahden vuoden aikana merkittävästi	1	2	3	4	5
4 asiakkaat eivät valitse meitä hinnan tähden	1	2	3	4	5
5 tuotteemme/palvelumme ovat ainutlaatuisia näillä markkinoilla	1	2	3	4	5
6 käytössämme on ajan tasalla oleva teknologia/osaaminen	1	2	3	4	5
7 tuotteidemme/palvelujemme kysyntä tulee kasvamaan lähivuosina	1	2	3	4	5

36. Arvioikaa, kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat toimialaanne.

	täysin eri mieltä				täysin samaa mieltä
1 toimialan yritysten välillä on paljon eroa tuotteiden/palvelujen laadussa ja asiakaspalvelussa	1	2	3	4	5
2 toimialan yritysten tuotteet/palvelut eroavat toisistaan vain vähän	1	2	3	4	5
3 toimialamme on kasvu- ja kehitysvaiheessa	1	2	3	4	5
4 kilpailu toimialalla tulee kiristymään lähivuosina	1	2	3	4	5
5 markkinoilla on paljon täyttämätöntä kysyntää tuotteillemme/palveluillemme	1	2	3	4	5

37. Mikä seuraavista kuvaa parhaiten asiakaskuntanne (suhteessa liikevaihtoon) sijaintia vuonna 2011?

- 1 suurin osa asiakkaista tulee omalta paikkakunnalta
- 2 suurin osa asiakkaista tulee lähikunnista
- 3 suurin osa asiakkaista tulee kauempaa Suomesta
- 4 suurin osa asiakkaista tulee ulkomailta

38. Kuinka hyvin nykyiset asiakkaanne mahdollistaisivat päätoimisen yritystoiminnan?

erittäin huonosti 1 2 3 4 5 erittäin hyvin

39. Jos haluaisitte kasvattaa yritystoimintaa, mikä seuraavista luonnehtisi parhaiten kasvun lähteitä?

- 1 kasvu tulisi nykyisten tuotteiden/palvelujen myynnistä uusille asiakkaille
- 2 kasvu tulisi nykyisten tuotteiden/palvelujen lisämyynnistä vanhoille asiakkaille
- 3 kasvu tulisi uusien tuotteiden/palvelujen myynnistä uusille asiakkaille
- 4 kasvu tulisi uusien tuotteiden/palvelujen myynnistä vanhoille asiakkaille

40. Onko verkkokaupan kautta tapahtuva myynti merkittävä osa yritystoimintaanne?

- 1 kyllä
- 2 ei, mutta verkkosivuilla/muulla internetmarkkinoilla on tärkeä rooli markkinoinnissa
- 3 ei, panostus nettiin on vähäinen
- 4 ei, nettiä ei hyödynnetä

RESURSSIT***Johtamiskokemus***

41. Oman arvionne mukaan, kuinka paljon itsellänne on kokemusta seuraavista asioista.

	ei lainkaan	alle vuoden	1-2 vuotta	2-5 vuotta	yli 5 vuotta
1 yrityksen talousasioiden hoidosta	1	2	3	4	5
2 yrityksen hallintorutiinien hoidosta	1	2	3	4	5
3 esimiestehtävistä	1	2	3	4	5
4 markkinoinnista ja myynnistä	1	2	3	4	5
5 tuotanto-/palveluprosessien hallinnasta	1	2	3	4	5

Toimitilat

42. Onko yrityksellänne toimintaa varten erillinen toimitila?

- 1 kyllä, kodin yhteydessä
- 2 kyllä, muualla omassa omistuksessa
- 3 kyllä, muualla vuokrattuna
- 4 minulla/yrityksellä ei ole tällä hetkellä erillisiä toimitiloja

43. Olisiko toimitilojen suhteen tehtävä muutoksia, jos aloittaisitte päätoimisena yrittäjänä

- ei lainkaan 1 2 3 4 5 erittäin merkittävässä määrin

44. Pidätekö toimitiloihin liittyviä tarpeita haittana/esteenä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiselle?

- ei lainkaan 1 2 3 4 5 erittäin merkittävässä määrin

Koneet ja laitteet

45. Ovatko yrityksenne tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?

- ei lainkaan 1 2 3 4 5 erittäin merkittäviä investointeja

46. Jos siirtäisitte päätoimiseksi yrittäjäksi, missä määrin yrityksenne olisi hankittava uusia koneita ja laitteita?

- ei lainkaan 1 2 3 4 5 erittäin merkittävässä määrin

Taloudelliset resurssit

47. Oman arvionne mukaan, onko yrityksellenne kertynyt omaa pääomaa toiminnan laajuuteen nähden?

ei lainkaan 1 2 3 4 5 erittäin merkittävässä määrin

48. Riittäisikö kertynyt pääoma päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen?

ei riittäisi lainkaan 1 2 3 4 5 riittäisi erittäin hyvin

Verkostot ja yhteistyökumppanit

49. Onko yrityksellänne yhteistyötä muiden yritysten kanssa päätuotteenne/-palvelunne tuottamisessa ja/tai myynnissä?

ei ole lainkaan yhteistyötä 1 2 3 4 5 yhteistyötä on merkittävässä määrin

50. Sijaitsevatko yrityksenne yhteistyökumppanit pääasiassa (valitkaa vain yksi)?

- 1 samalla paikkakunnalla kuin oma yrityksenne
- 2 samalla alueella kuin oma yrityksenne
- 3 muualla Suomessa
- 4 ulkomailla

51. Kuinka hyvin yrityksenne nykyiset yhteistyösuhteet tukisivat päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä?

erittäin huonosti 1 2 3 4 5 erittäin hyvin

F. VERKON HYÖDYNTÄMINEN

52. Missä määrin hyödynnätte ohjelmistoja, tietoverkkoja ja verkkopalveluita sivutoimiyrittäjänä?

	ei lainkaan				erittäin paljon
1 toimisto-ohjelmistot	1	2	3	4	5
2 kotisivut tms.	1	2	3	4	5
3 sisällöntuotanto tai sisältöpalvelut	1	2	3	4	5
4 tietojärjestelmien tms. tuotannot	1	2	3	4	5
5 verkkokauppalvelut	1	2	3	4	5
6 tietoturvapalvelut	1	2	3	4	5

53. Missä määrin hyödynnätte verkkoviestintäpalveluita sivutoimiyrittäjänä?

	ei lainkaan				erittäin paljon
1 sähköposti	1	2	3	4	5
2 sosiaalinen media	1	2	3	4	5
3 videopalvelut	1	2	3	4	5
4 kokouspalvelut	1	2	3	4	5
5 kuvapalvelut	1	2	3	4	5
6 yritysverkostopalvelut	1	2	3	4	5
7 muut	1	2	3	4	5

G. YHTEYDENOTTO

Tällä tutkimuksella kartoitetaan ensimmäistä kertaa sivutoimisena yrittäjänä harjoitettavaa yritystoimintaa ja sen kehittymismahdollisuuksia maakunnassa. Tavoitteena on tunnistaa ja luoda polkuja sivutoimiyrittäjästä päätoimiyrittäjäksi sekä selvittää mahdollisia kannusteita ja esteitä päätoimiyrittäjäksi ryhtymiseen.

Tämän kyselyn pohjalta valitaan syvällisemmän haastattelun kohteeksi sivutoimiyrittäjiä, jotka harkitsevat päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä.

Saako teihin ottaa yhteyttä?

- 1 Minuun saa ottaa yhteyttä
- 2 Ei kiitos

Mikäli teihin saa ottaa yhteyttä, laittakaa tähän yhteystietonne:

Nimi: _____

Yritys: _____

Osoite: _____

E-mail: _____

Puh.nro: _____

Liite 2



Sivutoimiyrittäjästä toimiyrittäjästä päätoimiyrittäjäksi – kasvupotentiaalin löytäminen ja kasvun tukeminen

TEEMAHAASTATTELURUNKO - SIVUTOIMISET

YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

1. Minkälainen on yrittäjäurasi?
 - a. Mikä sai sinut aloittamaan yritystoiminnan?
 - b. Minkälainen on työkokemus- ja koulutustaustasi?
 - c. Elämäntilanteesi silloin, entä nyt?
2. Minkälaiset suunnitelmat sinulla oli yritystaipaleesi alussa koskien yrityksesi tulevaisuudennäkymiä?
3. Minkälaista yritystoimintasi on tällä hetkellä?
 - a. Minkä verran yritystoiminta vie aikaasi viikkotasolla?
 - b. Onko yrityksesi tuotteilla tai palveluilla riittävästi markkinoita paikallisesti, alueellisesti, kansainvälisesti?
 - c. Mikä on verkon merkitys kokonaisuuden kannalta (verkkokauppa, näkyvyys, markkinointi)?
4. Miten perhe, talous ja palkkatyö niveltävät arkeesi sivutoimisena yrittäjänä?
5. Oletko saanut neuvoa/tukea yritystoimintaasi joltain ulkopuoliselta taholta?

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari	kunnalliset elinkeinotoimet
Etelä-Pohjanmaan yrittäjät	kirjanpitäjä/tilitoimisto
Uusyrittäjäkeskus Neuvoo-antava	paikalliset yrittäjäjärjestöt
Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus	pankit
Finnvera	oppilaitokset
yrittäjäautomo	paikalliset kehittämisorganisaatiot

KASVUHALUKKUUS

6. Oletko pohtinut yritystoimintasi kasvattamista?
7. Edellyttäisikö yritystoiminnan kasvattaminen kehittämistoimenpiteitä? Minkälaisia
 - a. Tuotteet / palvelut
 - b. Minkälaisella aikataululla ne olisi mahdollista toteuttaa?
8. Mitkä ovat ne osa-alueet, jotka mietityttävät prosessissa eniten?
 - a. Ajan riittävyys
 - b. Vaadittavat investoinnit
 - c. Kilpailutilanne
 - d. Kuinka suuressa määrin kyse on omasta riskinottokyvystäsi?
9. Minkälainen merkitys seuraavilla asioilla on mahdollisen kasvun kannalta?
 - a. Lähipiiriin tuki
 - b. Toimintaympäristön muutokset
 - c. Resurssien muutokset
 - d. Jokin muu muutos

TARVITTAVAT KEHITTÄMISTOIMENPITEET KASVUMAHDOLLISUUKSIEN TOTEUTTAMISEKSI

10. Millaisia esteitä koet olevan siinä, että kasvattaisit yritystoimintaa ja siirtyisit päätoimiseksi yrittäjäksi?
- Voiko esteitä poistaa tai lieventää? Millä tavoin?
 - Onko eläke- tai vakuutusmaksuilla tai verokohtelulla merkitystä kokonaisuuden kannalta? Pitäisikö yritysmuotoa vaihtaa?
11. Koetko, että yrityksen ulkopuolisilla tahoilla voi olla jonkinlainen rooli yritystoiminnan kasvattamisessa? (lista tahoista, kysymys 5)
- Minkälainen rooli?
 - Missä vaiheessa?
 - Mihin asioihin tarvitsisit enemmän tukea juuri kyseisiltä tahoilta?

Liite 3



Sivutoimiyrittäjästä toimiyrittäjästä päätoimiyrittäjäksi – kasvupotentiaalin löytäminen ja kasvun tukeminen

TEEMAHAASTATTELURUNKO – PÄÄTOIMISEKSI SIIRTYNEET

YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

1. Minkälainen on yrittäjäurasi?
 - a. Mikä sai sinut alun perin aloittamaan yritystoiminnan?
 - b. Minkälainen on työkokemus- ja koulutustaustasi ennen sivutoimiyrittäjyyttä?
 - c. Mistä alkaen olet toiminut päätoimisena yrittäjänä? Kuinka kauan sitä ennen toimit sivutoimisena yrittäjänä?
2. Minkälaiset suunnitelmat sinulla oli yritystaipaleesi alussa koskien yrityksesi tulevaisuudennäkymiä?
3. Millaista yritystoimintasi oli aiemmin sivutoimisena ja millaista se on nyt? Millaisia eroja?
4. Miten perhe, talous, palkkatyö ym. niveltivät arkeen sivutoimisena yrittäjänä? Entä nyt päätoimisena yrittäjänä?

SIIRTYMINEN PÄÄTOIMISEKSI YRITTÄJÄKSI

5. Missä vaiheessa päätös päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisestä alkoi kypsyä mielessäsi?
 - a. Oliko sinulla suunnitelmia päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisessä jo aikaisemmin sivutoimiyrittäjyyden taipaleella?
6. Vahvistiko sivutoiminen yrittäjyys omaa uskomusta, että voisi menestyä päätoimisena yrittäjänä?
7. Mitkä tekijät vaikuttivat siihen, että teit päätöksen siirtyä sivutoimiyrittäjästä päätoimiseksi yrittäjäksi?
 - a. Tukiko lähipiiri (perheenjäsenet ym.) siirtymistä päätoimiseksi alusta asti?
 - b. Oliko toimintaympäristön muutoksilla jokin rooli päätöksessä? (asiakkaat, toimialan näkymät, kilpailutilanne tms.)
 - c. Tapahtuiko resurssissa muutosta, joka olisi vaikuttanut päätökseen? (esim. toimitilat, koneet / laitteet, verkostot, yhteistyökumppanit tms.)
- d. Mikä oli ratkaiseva tekijä päätöksessä siirtyä päätoimiseksi?
8. Millaisia esteitä koit siirtyessäsi sivutoimisesta yrittäjyydestä päätoimiseen?
 - a. Mitkä olivat selkeitä kynnyksiä juuri sinun polullasi päätoimiseksi yrittäjäksi?
9. Yrittäjän taustatukena on erilaisia tahoja (esim. ELY-keskus, kunnan elinkeinoasiamiehet). Saitko tukea tai neuvoa näiltä tahoilta?
 - a. Koetko, että sieltä suunnalta olisi voinut/pitänyt saada enemmän tukea? Minkälaista?
10. Tarvitseeko aloittava yrittäjä mahdollisesti muuta tukea? Minkälaista?
11. Teitkö muutoksia liiketoimintasi sisältöön päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen vaiheessa? Minkälaisia? Miksi?

YRITYSTOIMINTASI TÄLLÄ HETKELLÄ

12. Jälkikäteen katsottuna, mitä haluaisit tehdä toisin päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen prosessissa?
13. Oliko siirtyminen päätoimiseksi yrittäjäksi taloudellisesti kannattavaa?
14. Oliko siirtyminen päätoimiseksi yrittäjäksi muulla tavalla palkitsevaa?

YRITYSTOIMINTASI TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

15. Minkälaisia yritystoimintaasi liittyviä suunnitelmia sinulla on tulevaisuuden varalle?
16. Kuinka todennäköisesti yritystoimintasi tulee muuttumaan lähitulevaisuudessa (2–5 vuoden sisällä)? Minkälaisista muutoksista on kyse?



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULUN JULKAISUSARJA - PUBLICATIONS OF SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

A. TUTKIMUKSIA - RESEARCH REPORTS

1. Timo Toikko. Sosiaalityön amerikkalainen oppi. Yhdysvaltalaisen caseworkin kehitys ja sen yhteys suomalaiseen tapauskohtaiseen sosiaalityöhön. 2001.
 2. Jouni Björkman. Risk Assessment Methods in System Approach to Fire Safety. 2005.
 3. Minna Kivipelto. Sosiaalityön kriittinen arviointi. Sosiaalityön kriittisen arvioinnin perustelut, teoriat ja menetelmät. 2006.
 4. Jouni Niskanen. Community Governance. 2006.
 5. Elina Varamäki, Matleena Saarakkala & Erno Tornikoski. Kasvuyrittäjyyden olemus ja pk-yritysten kasvustrategiat Etelä-Pohjanmaalla. 2007.
 6. Kari Jokiranta. Konkretisoitua uhka. Ilkka-lehden huumekirjoitukset vuosina 1970–2002. 2008.
 7. Kaija Loppela. ”Ryhmässä oppiminen - tehokastaja hauskaa”: Arviointitutkimus PBL-pedagogiikan käyttöönotosta fysioterapeuttikoulutuksessa Seinäjoen ammattikorkeakoulussa vuosina 2005–2008. 2009.
 8. Matti Ryhänen & Kimmo Nissinen (toim.). Kilpailukykyä maidontuotantoon: toimintaympäristön tarkastelu ja ennakointi. 2011.
 9. Elina Varamäki, Juha Tall, Kirsti Sorama, Aapo Länsiluoto, Anmari Viljamaa, Erkki K. Laitinen, Marko Järvenpää & Erkki Petäjä. Liiketoiminnan kehittyminen omistajanvaihdoksen jälkeen – Casetutkimus omistajanvaihdoksen muutos-tekijöistä. 2012.
 10. Merja Finne, Kaija Nissinen, Sirpa Nygård, Anu Hopia, Hanna-Leena Hietaranta-Luoma, Harri Luomala, Hannu Karhu & Annu Peltoniemi.
-

Eteläpohjalaisten elintavat ja terveyskäyttäytyminen : TERVAS – terveelliset valinnat ja räätälöidyt syömisen ja liikkumisen mallit 2009 – 2011. 2012.

11. Elina Varamäki, Kirsti Sorama, Anmari Viljamaa, Tarja Heikkilä & Kari Salo. Eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet sekä kasvun mahdollisuudet. 2012.
12. Janne Jokelainen. Hirsiseinän tilkemateriaalien ominaisuudet. 2012.
13. Elina Varamäki & Seliina Päällysaho (toim.) Tapio Varmola – suomalaisen ammattikorkeakoulun rakentaja ja kehittäjä. 2013.
14. Tuomas Hakonen. Bioenergiaterminaalin hankintaketjujen kantavuus eri kuljetusetäisyyksillä ja -volyymeilla. 2013.
15. Minna Zechner (toim.). Hyvinvointitieto: kokemuksellista, hallinnollista ja päätöksentekoa tukevaa? 2014.
16. Sanna Joensuu, Elina Varamäki, Anmari Viljamaa, Tarja Heikkilä & Marja Katajavirta. Yrittäjyysaikomukset, yrittäjyysaikomusten muutos ja näihin vaikuttavat tekijät koulutuksen aikana. 2014.
17. Anmari Viljamaa, Seliina Päällysaho & Risto Lauhanen (toim.). Opetuksen ja tutkimuksen näkökulmia: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. 2014.
18. Janne Jokelainen. Vanhan puuikkunan energiakunnostus. 2014

B. RAPORTTEJA JA SELVITYKSIÄ - REPORTS

1. Seinäjoen ammattikorkeakoulusta soveltavan osaamisen korkeakoulu-tutkimus- ja kehitystoiminnan ohjelma. 1998.
 2. Elina Varamäki - Ritva Lintilä - Taru Hautala - Eija Taipalus. Pk-yritysten ja ammattikorkeakoulun yhteinen tulevaisuus: prosessin kuvaus, tuotokset ja toimintaehdotukset. 1998.
 3. Elina Varamäki - Tarja Heikkilä - Eija Taipalus. Ammattikorkeakoulusta
-

työelämään: Seinäjoen ammattikorkeakoulusta 1996-1997 valmistuneiden sijoittuminen. 1999.

4. Petri Kahila. Tietoteollisen koulutuksen tilanne- ja tarveselvitys Seinäjoen ammattikorkeakoulussa: väliraportti. 1999.
 5. Elina Varamäki. Pk-yritysten tuleva elinkaari - säilyykö Etelä-Pohjanmaa yrittäjämaakuntana? 1999.
 6. Seinäjoen ammattikorkeakoulun laatujärjestelmän auditointi 1998-1999. Itsearviointiraportti ja keskeiset tulokset. 2000.
 7. Heikki Ylihärtilä. Puurakentaminen rakennusinsinöörien koulutuksessa. 2000.
 8. Juha Ruuska. Kulttuuri- ja sisältötuotannon koulutus selvitys. 2000.
 9. Seinäjoen ammattikorkeakoulusta soveltavan osaamisen korkeakoulu. Tutkimus- ja kehitystoiminnan ohjelma 2001. 2001.
 10. Minna Kivipelto (toim.). Sosionomin asiantuntijuus. Esimerkkejä kriminaalihuolto-, vankila- ja projektityöstä. 2001.
 11. Elina Varamäki - Tarja Heikkilä - Eija Taipalus. Ammattikorkeakoulusta työelämään. Seinäjoen ammattikorkeakoulusta 1998-2000 valmistuneiden sijoittuminen. 2002.
 12. Varmola T., Kitinoja H. & Peltola A. (ed.) Quality and new challenges of higher education. International Conference 25.-26. September, 2002. Seinäjoki Finland. Proceedings. 2002.
 13. Susanna Tauriainen & Arja Ala-Kaupilla. Kivennäisaineet kasvavien nautojen ruokinnassa. 2003.
 14. Päivi Laitinen & Sanna Välisaari. Staphylococcus aureus -bakteerien aiheuttaman utaretulehduksen ennaltaehkäisy ja hoito lypsykarjatiljoilla. 2003.
 15. Riikka Ahmaniemi & Marjut Setälä. Seinäjoen ammattikorkeakoulu - Alueellinen kehittäjä, toimija ja näkijä. 2003.
 16. Hannu Saari & Mika Oijennus. Toiminnanohjaus kehityskohteenä pkyrityksessä.
-

2004.

17. Leena Niemi. Sosiaalisen tarkastelua. 2004.
 18. Marko Järvenpää (toim.) Muutoksen kärjessä. Kalevi Karjanlahti 60 vuotta. 2004.
 19. Suvi Torkki (toim.). Kohti käyttäjäkeskeistä muotoilua. Muotoilijakoulutuksen painotuksia SeAMK:ssa. 2005.
 20. Timo Toikko (toim.). Sosiaalialan kehittämistyön lähtökohta. 2005.
 21. Elina Varamäki & Tarja Heikkilä & Eija Taipalus. Ammattikorkeakoulusta työelämään. Seinäjoen ammattikorkeakoulusta v. 2001–2003 valmistuneiden sijoittuminen opiskelun jälkeen. 2005.
 22. Tuija Pitkäkoski, Sari Pajuniemi & Hanne Vuorenmaa (ed.). Food Choices and Healthy Eating. Focusing on Vegetables, Fruits and Berries. International Conference September 2nd – 3rd 2005. Kauhajoki, Finland. Proceedings. 2005.
 23. Katariina Perttula. Kokemuksellinen hyvinvointi Seinäjoen kolmella asuinalueella. Raportti pilottihankkeen tuloksista. 2005.
 24. Mervi Lehtola. Alueellinen hyvinvointitiedon malli – asiantuntijat puhujina. Hankkeen loppuraportti. 2005.
 25. Timo Suutari, Kari Salo & Sami Kurki. Seinäjoen teknologia- ja innovaatiokeskus Frami vuorovaikutusta ja innovatiivisuutta edistävänä ympäristönä. 2005.
 26. Päivö Laine. Pk-yritysten verkkosivustot – vuorovaikutteisuus ja kansainvälistyminen. 2006.
 27. Erno Tornikoski, Elina Varamäki, Marko Kohtamäki, Erkki Petäjä, Tarja Heikkilä, Kirsti Sorama. Asiantuntijapalveluyritysten yrittäjien näkemys kasvun mahdollisuuksista ja kasvun seurauksista Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla –Pro Advisor –hankkeen esiselvitystutkimus. 2006.
 28. Elina Varamäki (toim.) Omistajanvaihdosnäkömät ja yritysten jatkuvuuden edistäminen Etelä-Pohjanmaalla. 2007.
 29. Beck Thorsten, Bruun-Schmidt Henning, Kitinoja Helli, Sjöberg Lars,
-

-
- Svensson Owe and Vainoras Alfonsas. eHealth as a facilitator of transnational cooperation on health. A report from the Interreg III B project "eHealth for Regions". 2007.
30. Anmari Viljamaa, Elina Varamäki (toim.) Etelä-Pohjanmaan yrittäjyyskatsaus 2007. 2007.
 31. Elina Varamäki - Tarja Heikkilä - Eija Taipalus - Marja Lautamaja. Ammattikorkeakoulusta työelämään. Seinäjoen ammattikorkeakoulusta v.2004–2005 valmistuneiden sijoittuminen opiskelujen jälkeen. 2007.
 32. Sulevi Riukulehto. Tietoa, tasoa, tekoja. Seinäjoen ammatti-korkeakoulun ensimmäiset vuosikymmenet. 2007.
 33. Risto Lauhanen & Jussi Laurila. Bioenergian hankintalogistiikka. Tapaustutkimuksia Etelä-Pohjanmaalta. 2007.
 34. Jouni Niskanen (toim.). Virtuaalioppimisen ja -opettamisen Benchmarking Seinäjoen ammattikorkeakoulun, Seinäjoen yliopistokeskuksen sekä Kokkolan yliopistokeskuksen ja Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu Averkon välillä keväällä 2007. Loppuraportti. 2007.
 35. Heli Simon & Taina Vuorela. Ammatillisuus ammattikorkeakoulujen kielten- ja viestinnänopetuksessa. Oulun seudun ammattikorkeakoulun ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun kielten- ja viestinnänopetuksen arviointi- ja kehittämishanke 2005–2006. 2008.
 36. Margit Närvä - Matti Ryhänen - Esa Veikkola - Tarmo Vuorenmaa. Esiselvitys maidontuotannon kehittämiskohteista. Loppuraportti. 2008.
 37. Anu Aalto, Ritva Kuoppamäki & Leena Niemi. Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyspedagogisia ratkaisuja. Seinäjoen ammattikorkeakoulun Sosiaali- ja terveysalan yksikön kehittämishanke. 2008.
 38. Anmari Viljamaa, Marko Rossinen, Elina Varamäki, Juha Alarinta, Pertti Kinnunen & Juha Tall. Etelä-Pohjanmaan yrittäjyyskatsaus 2008. 2008.
 39. Risto Lauhanen. Metsä kasvaa myös Länsi-Suomessa. Taustaselvitys hakuumahdollisuuksista, työmääristä ja resurssitarpeista. 2009.
 40. Päivi Niiranen & Sirpa Tuomela-Jaskari. Haasteena ikäihmisten päihdeongelma? Selvitys ikäihmisten päihdeongelman esiintyvyydestä
-

pohjalaismaakunnissa. 2009.

41. Jouni Niskanen. Virtuaaliopetuksen ajokorttikonsepti. Portfoliotyyppinen henkilöstökoulutuskokonaisuus. 2009.
 42. Minttu Kuronen-Ojala, Pirjo Knif, Anne Saarijärvi, Mervi Lehtola & Harri Jokiranta. Pohjalaismaakuntien hyvinvointibarometri 2009. Selvitys pohjalaismaakuntien hyvinvoinnin ja hyvinvointipalveluiden tilasta sekä niiden muutossuunnista. 2009.
 43. Vesa Harmaakorpi, Päivi Myllykangas ja Pentti Rauhala. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Tutkimus-, kehittämis ja innovaatio toiminnan arviointiraportti. 2010.
 44. Elina Varamäki (toim.), Pertti Kinnunen, Marko Kohtamäki, Mervi Lehtola, Sami Rintala, Marko Rossinen, Juha Tall ja Anmari Viljamaa. Etelä-Pohjanmaan yrittäjäyyskatsaus 2010. 2010.
 45. Elina Varamäki, Marja Lautamaja & Juha Tall. Etelä-Pohjanmaan omistajanvaihdosbarometri 2010. 2010.
 46. Tiina Sauvula-Seppälä, Essi Ulander ja Tapani Tasanen (toim.). Kehittyvä metsäenergia. Tutkimusseminaari Seinäjoen Framissa 18.11.2009. 2010.
 47. Autio Veli, Björkman Jouni, Grönberg Peter, Heinisuo Markku & Ylihärsilä Heikki. Rakennusten palokuormien inventaariotutkimus. 2011.
 48. Erkki K. Laitinen, Elina Varamäki, Juha Tall, Tarja Heikkilä & Kirsti Sorama. Omistajanvaihdokset Etelä-Pohjanmaalla 2006-2010 -ostajaryitysten ja ostokohteiden profiilit ja taloudellinen tilanne. 2011.
 49. Elina Varamäki, Tarja Heikkilä & Marja Lautamaja. Nuorten, aikuisten sekä ylemmän tutkinnon suorittaneiden sijoittuminen työelämään - seurantatutkimus Seinäjoen ammattikorkeakoulusta v. 2006-2008 valmistuneille. 2011.
 50. Vesa Harmaakorpi, Päivi Myllykangas and Pentti Rauhala. Evaluation Report for Research, Development and Innovation Activities. 2011.
 51. Ari Haasio & Kari Salo (toim.). AMK 2.0 : Puheenvuoroja sosiaalisesta mediasta ammattikorkeakouluissa. 2011.
-

-
52. Elina Varamäki, Tarja Heikkilä, Juha Tall & Erno Tornikoski. Eteläpohjalaiset yrittäjät liiketoimintojen ostajina, myyjinä ja kehittäjinä. 2011.
 53. Jussi Laurila & Risto Lauhanen. Pienen kokoluokan CHP -teknologiasta lisää voimaa Etelä-Pohjanmaan metsäkeskusalueelle. 2011.
 54. Tarja Keski-Mattinen, Jouni Niskanen & Ari Sivula. Ammattikorkeakouluopintojen ohjaus etätyömenetelmillä. 2011.
 55. Tuomas Hakonen & Jussi Laurila. Metsähakkeen kosteuden vaikutus polton ja kaukokuljetuksen kannattavuuteen. 2011.
 56. Heikki Holma, Elina Varamäki, Marja Lautamaja, Hannu Tuuri & Terhi Anttila. Yhteistyösuhteet ja tulevaisuuden näkymät eteläpohjalaisissa puualan yrityksissä. 2011.
 57. Elina Varamäki, Kirsti Sorama, Kari Salo & Tarja Heikkilä. Sivutoimiyrittäjyyden rooli ammattikorkeakoulusta valmistuneiden keskuudessa. 2011.
 58. Kimmo Nissinen (toim.). Maitotilan prosessien kehittäminen: Lypsy-, ruokinta- ja lannankäsittely- sekä kuivitusprosessien toteuttaminen; Maitohygienian turvaaminen maitotiloilla; Teknologisia ratkaisuja, rakennuttaminen ja tuotannon ylösajo. 2012.
 59. Matti Ryhänen & Erkki Laitila (toim.). Yhteistyö ja resurssit maitotiloilla : Verkostomaisen yrittämisen lähtökohtia ja edellytyksiä. 2012.
 60. Jarkko Pakkanen, Kati Katajisto & Ulla El-Bash. Verkostoitunut älykkäiden koneiden kehitysympäristö : VÄLKKEY-projektin raportti. 2012.
 61. Elina Varamäki, Tarja Heikkilä, Juha Tall, Aapo Länsiluoto & Anmari Viljamaa. Ostajien näkemykset omistajanvaihdoksen toteuttamisesta ja onnistumisesta. 2012.
 62. Minna Laitila, Leena Elenius, Hilikka Majasaari, Marjut Nummela, Annu Peltoniemi (toim.). Päihdetyön oppimista ja osaamista ammattikorkeakoulussa. 2012.
 63. Ari Haasio (toim.). Verkko haltuun! - Nätet i besittning!: Näkökulmia verkostoituvaan kirjastoon. 2012.
 64. Anmari Viljamaa, Sanna Joensuu, Beata Tajjala, Seija Råttts, Tero Turunen, Kaija-
-

Liisa Kivimäki & Päivi Borisov. Elävästä elämästä: Kumppaniyrityspedagogiikka oppimisympäristönä. 2012.

65. Kirsti Sorama. Klusteriennakointimalli osaamistarpeiden ennakointiin: Ammatillisen korkea-asteen koulutuksen opetussisältöjen kehittäminen. 2012.
 66. Anna Saarela, Ari Sivula, Tiina Ahtola & Antti Pasila. Mobiilisovellus bioenergiaalan oppimisympäristöksi Bioenergia-asiantuntijuuden kehittäminen työelämälähtöisesti -hanke. 2013
 67. Ismo Makkonen. Korjuri vs. koneketjuenergia puunkorjuussa. 2013.
 68. Ari Sivula, Risto Lauhanen, Anna Saarela, Tiina Ahtola & Antti Pasila Bioenergia-asiantuntijuutta kehittämässä Etelä-Pohjanmaalla. 2013.
 69. Juha Tall, Kirsti Sorama, Piia Tulisalo, Erkki Petäjä & Ari Virkamäki. Yrittäjyys 2.0. – menestyksen avaimia. 2013.
 70. Anu Aalto & Salla Kettunen. Hoivayrittäjyys ikääntyvien palveluissa - nyt ja tulevaisuudessa. 2013
 71. Varpu Hulsi, Tuomas Hakonen, Risto Lauhanen & Jussi Laurila. Metsänomistajien energiapuun myyntihalukkuus Etelä- ja Keski-Pohjanmaan metsäkeskusalueella. 2013
 72. Anna Saarela. Nuoren metsänhoitokohteen ympäristön hoito ja työ-
turvallisuus: Suomen metsäkeskuksen Etelä- ja Keski-Pohjanmaan
alueyksikön alueella toimivien energiapuuyrittäjien haastattelu. 2014
 74. Elina Varamäki, Tarja Heikkilä, Juha Tall, Anmari Viljamaa & Aapo
Länsiluoto. Omistajanvaihdoksen toteutus ja onnistuminen ostajan ja jatkajan
näkökulmasta. 2013
 75. Minttu Kuronen-Ojala, Mervi Lehtola & Arto Rautajoki. Etelä-Pohjanmaan,
Keski-Pohjanmaan ja Pohjanmaan hyvinvointibarometri 2012: ajankohtainen
arvio pohjalaismaakuntien väestön hyvinvoinnin ja palvelujen tilasta sekä
niiden muutossuunnista. 2014
 76. Elina Varamäki, Juha Tall, Anmari Viljamaa, Kirsti Sorama, Aapo Länsiluoto,
Erkki Petäjä & Erkki K. Laitinen Omistajanvaihdos osana liiketoiminnan
kehittämistä ja kasvua - tulokset, johtopäätökset ja toimenpide-ehdotukset.
-

2013.

77. Kirsti Sorama, Terhi Anttila, Salla Kettunen & Heikki Holma. Maatilojen puurakentamisen tulevaisuus: Elintarvikeklusterin ennakointi. 2013.
78. Hannu Tuuri, Heikki Holma, Yrjö Ylkänen, Elina Varamäki & Martti Kangasniemi. Kuluttajien ostopäätöksiin vaikuttavat tekijät ja oheispalveluiden tarpeet huonekaluhankinnoissa: Eväitä kotimaisen huonekaluteollisuuden markkina-aseman parantamiseksi. 2013
79. Ismo Makkonen. Päästökauppa ja sen vaikutukset Etelä- ja Keski-Pohjanmaalle. 2014.
80. Tarja Heikkilä, Marja Katajavirta & Elina Varamäki. Nuorten ja aikuisten tutkinnon suorittaneiden sijoittuminen työelämään – seurantatutkimus Seinäjoen ammattikorkeakoulusta v. 2009–2012 valmistuneille. 2014.
82. Sarita Ventelä, Heikki Koskimies & Juhani Kesti. Lannan vastaanottohalukkuus kasvinviljelytiloilla Etelä- ja Pohjois-Pohjanmaalla. 2014
84. Janne Jokelainen. Log construction training in the Nordic and the Baltic Countries. PROLOG Final Report. 2014.
91. Elina Varamäki, Anmari Viljamaa, Juha Tall, Tarja Heikkilä, Salla Kettunen & Marko Matalamäki. Kesken jääneet yrityskaupat - myyjien ja ostajien näkökulma. 2014.

C. OPPIMATERIAALEJA - TEACHING MATERIALS

1. Ville-Pekka Mäkeläinen. Basics of business to business marketing. 1999.
 2. Lea Knuuttila. Mihin työhajausta tarvitaan? Oppimateriaalia sosiaalialan opiskelijoiden työnohjauskurssille. 2001.
 3. Mirva Kuni & Petteri Männistö & Markus Välimaa. Leikkauspelot ja niiden hoitaminen. 2002.
-

-
4. Kempas Ilpo & Bartens Angela. Johdatus portugalin kielen ääntämiseen: Portugali ja Brasilia. 2011.
 5. Ilpo Kempas. Ranskan kielen prepositio-opas : Tavallisimmat tapaukset, joissa adjektiivi tai verbi edellyttää tietyn preposition käyttöä tai esiintyy ilman prepositiota. 2011.
 6. Risto Lauhanen, Jukka Ahokas, Jussi Esala, Tuomas Hakonen, Heikki Sippola, Juha Viirimäki, Esa Koskiniemi, Jussi Laurila & Ismo Makkonen. Metsätoimihenkilön energialaskuoppi. 2014.

D. OPINNÄYTETÖITÄ - THESES

1. Hanna Halmesmäki – Merja Halmesmäki. Työvoiman osaamistarvekartoitus Etelä-Pohjanmaan metalli- ja puualan yrityksissä. 1999.
 2. Tiina Kankaanpää – Maija Luoma-aho – Heli Sinisalo. Kymmenen metrin kävelytestin suoritusohjeet CD-rom levyllä : aivoverenkiertohäiriöön sairastuneen kävelyn mittaaminen. 2000.
 3. Laura Elo. Arvojen rooli yritysmaailmassa. 2001.
 4. Nina Anttila. Päälle käyvää – vaatemallisto ikääntyvälle naiselle. 2002.
 5. Jaana Jeminen. Matkalla muotoiluyrittäjyyteen. 2002.
 6. Päivi Akkanen. Lypsääkö meillä tulevaisuudessa robotti? 2002.
 7. Johanna Kivioja. E-learningin alkutaival ja tulevaisuus Suomessa. 2002.
 8. Heli Kuntola – Hannele Raukola. Naisen kokemuksia minäkuvan muuttumisesta rinnanpoistoleikkauksen jälkeen. 2003.
 9. Jenni Pietarila. Meno-paluu -lauluillan tuottaminen. Produktion tuottajan käsikirja. 2003.
 10. Johanna Hautamäki. Asiantuntijapalvelun tuotteistaminen case: Avaimet
-

markkinointiin, kehittyvän yrityksen asiakasohjelma -pilottiprojekti. 2003.

11. Sanna-Mari Petäjistö. Teollinen tuotemuotoiluprosessi – Sohvapöydän ja sen oheistuotteiden suunnittelu. 2004.
12. Susanna Patrikainen. Nuorekkaita asukokonaisuuksia Mode LaRose Oy:lle. Vaatemallien suunnittelu teolliseen mallistoon. 2004.
13. Tanja Rajala. Suonikohjuleikkaukseen tulevan potilaan ja hänen perheensä ohjaus päiväkirurgisessa yksikössä. 2004.
14. Marjo Lapiolahti. Maksuvalmiuslaskelmien toteutuminen sukupolvenvaihdostiloilla. 2004.
15. Marjo Taittonen. Tutkimusmatka syrjäytymisen maailmaan. 2004.
16. Minna Hakala. Maidon koostumus ja laatutekijät. 2004.
17. Anne Uusitalo. Tuomarniemen ympäristöohjelma. 2004.
18. Maarit Hoffrén. Vaihtelua kasviksilla. Kasvisruokalistan kehittäminen opiskelijaravintola Risettiin. 2004.
19. Sami Karppinen. Tuomarniemen hengessä. Arkeistaantologiaksi. 2005.
20. Elina Syrjänen – Anne-Mari Uschanoff. Messut – ideasta toimintaan. Messutoteutus osana yrityksen markkinointiviestintää. 2005.
21. Ari Sivula. Metahakemiston ja LDAP-hakemiston asennus, konfigurointi ja ohjelmointi Seinäjoen koulutuskuntayhtymälle. 2006.
22. Johanna Väliniemi. Suorat kaaret – kattaustekstiilien suunnittelu yhteistyössä tekstiiliteollisuuden kanssa. 2006.

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Seinäjoen korkeakoulukirjasto
Kalevankatu 35, PL 97, 60100 Seinäjoki
puh. 020 124 5040 fax 020 124 5041
seamk.kirjasto@seamk.fi

ISBN 978-952-5863-83-3 (verkkojulkaisu)
ISSN 1797-5573 (verkkojulkaisu)