

Seinäjoen
ammattikorkeakoulun
julkaisusarja

A

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Elina Varamäki, Kirsti Sorama, Anmari Viljamaa,
Tarja Heikkilä & Kari Salo

Eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet sekä kasvun mahdollisuudet

Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja
A. Tutkimuksia 11

Elina Varamäki, Kirsti Sorama, Anmari Viljamaa,
Tarja Heikkilä & Kari Salo

Eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet sekä kasvun mahdollisuudet

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Seinäjoki 2012



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

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
Keskuskatu 34, 60100 Seinäjoki
puh. 020 124 5040 fax 020 124 5041
seamk.kirjasto@seamk.fi

ISBN 978-952-5863-43-7 (verkkojulkaisu)
ISSN 1797-5565 (verkkojulkaisu)

TIIVISTELMÄ

Elina Varamäki, Kirsti Sorama, Anmari Viljamaa, Tarja Heikkilä & Kari Salo 2012. Eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet sekä kasvun mahdollisuudet. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 11, 111s.

Sivutoiminen yrittäjyys on noussut merkittäväksi yhteiskunnalliseksi ilmiöksi ja keskustelun kohteeksi. Aihealuetta on kuitenkin toistaiseksi tutkittu erittäin vähän. Tämän tutkimuksen päätavoitteena on kartoittaa eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteita toisaalta yrittäjäidentiteetin muuttumisen osalta sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiyrittäjäksi sekä toisaalta liiketoiminnan yleisen kasvattamisen suhteen.

Sivutoimisia yrittäjiä ei pystytä tunnistamaan valmiista tilastoista. Tämän tutkimuksen ensimmäisenä vaiheena oli pyrkiä löytämään mahdollisimman kattava otos maakunnan sivutoimiyrittäjistä tilastokeskuksen tietokannan kautta. Enintään 30 000 euron vuotuinen liikevaihto oli peräti 3 877 yrityksellä, joista osoitetieto löytyi 3 179 yritykselle. Vastaus kyselyyn saatiin 478 yrityksestä vastausprosentin ollessa 15,3. Näistä sivutoimisten yrittäjien vastauksia oli 249. Tämä seulonta vahvistaa, kuinka pieniä merkittävä osa maakunnan yrityksistä on sekä toisaalta sen, että sivutoimiyrittäjien yrityksillä merkittävä rooli maakunnan yritysmassassa.

Kaksi kolmasosaa sivutoimiyrittäjistä oli päätoimekseen palkkatyössä. Eläkeläisiä oli vajaa kolmasosa. Yli puolella sivutoimiyrittäjyys oli saanut alkunsa omasta harrastuksesta tai muusta kiinnostuksen kohteesta. Sivutoimiyrittäjäksi ryhtymisen tärkein motiivi on ollut sen mahdollistama itsensä toteuttaminen. Toiseksi tärkein motiivi sivutoimiyrittäjyydelle on sen tarjoama lisäansaintamahdollisuus.

Tutkimuksen valossa näyttää siltä, että sivutoimiyrittäjillä olisivat kaikki yleiset kasvututkimuskirjallisuuden tunnistamat edellytykset kasvattaa liiketoimintaansa ja siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, mutta ratkaisevaa halua ei sivutoimiyrittäjällä ja / tai hänen lähipiirillään ole. Suurin osa haluaa yrittää jatkossakin palkkatyön tai eläkkeellä olon rinnalla.

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

Yhteystiedot:

Elina Varamäki

Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö

Koulukatu 41, 60100 Seinäjoki

elina.varamaki@seamk.fi

ABSTRACT

Elina Varamäki, Kirsti Sorama, Anmari Viljamaa, Tarja Heikkilä & Kari Salo 2012. Growth objectives and growth opportunities of south ostrobothnian hybrid entrepreneurs. Publications of Seinäjoki University of Applied Sciences A. Research reports 11, 111p.

Hybrid entrepreneurship, i.e. part-time entrepreneurship, has become an increasingly significant phenomenon and topic of discussion in both societal and economic spheres. However, research data on part-time entrepreneurs and their firms remains scarce. The main objective of this study was to investigate part-time entrepreneurs' growth objectives in terms of transition to full-time entrepreneurship and / or general business growth.

Part-time entrepreneurs and their firms are not readily recognizable from available statistics. The Statistics Finland database was used as a starting point for as inclusive a sample as possible of the hybrid entrepreneurs' firms in South Ostrobothnia. Altogether 3 877 firms with a turnover of 30 000 euros or less were found, and an address was available for 3 179. 478 firms responded to the survey, the response rate being 15.3 %. Of the respondents 249 were part-time entrepreneurs. This screening confirms that a large percentage of firms in the region are very small but, more importantly, also demonstrates that hybrid entrepreneurs form a significant share of the regional enterprise base.

Two thirds of the hybrid entrepreneurs worked for salary. Less than a third were pensioners. For over a half, hybrid entrepreneurship began with a hobby or some similar object of interest. The most important motive for hybrid entrepreneurship has been that it allows self-actualization. The second most important motive has been the additional income from part-time entrepreneurship.

In light of the results it seems that although all the prerequisites for growth, either generally or through transition to full-time entrepreneurship, are largely present for the part-time entrepreneurs, they, and / or the people closest to them, lack the crucial desire for an entrepreneurial career.

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

Contact information:

Elina Varamäki

Seinäjoki University of Applied Sciences, Business School

Koulukatu 41, 60100 Seinäjoki

elina.varamaki@seamk.fi

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

KUVIOT JA TAULUKOT

1	JOHDANTO	9
1.1	Tutkimuksen taustaa	9
1.2	Tutkimuksen tavoitteet	10
1.3	Tutkimusraportin rakenne.....	10
2	TUTKIMUKSEN VIITEKEHYS- KASVUPOLKU SIVUTOIMIIYRITTÄJÄSTÄ PÄÄTOIMISEKSI YRITTÄJÄKSI	12
2.1	Sivutoimiyrittäjyys ilmiönä	12
2.1.1	Sivutoimiyrittäjyyden yleisyys	12
2.1.2	Sivutoimiyrittäjien toimialat	15
2.1.3	Sivutoimiyrittäjyyden erityispiirteitä.....	16
2.2	Sivutoimiyrittäjien profiilit ja motiivit	17
2.3	Yrityksen kasvattaminen ja siirtymä sivutoimiyrittäjästä päätoimiseksi kasvuyrittäjäksi	23
2.3.1	Tarve kasvuun vaikuttavana tekijänä	25
2.3.2	Kasvukyky kasvuun vaikuttavana tekijänä	26
2.3.3	Kasvumahdollisuus ja ympäristö kasvuun vaikuttavana tekijänä	32
2.3.4	Yrittäjän kasvutavoitteet kasvuun vaikuttavana tekijänä	36
3	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN JA TUTKIMUSTULOKSET	41
3.1	Tiedonkeruu ja aineiston analysointi.....	41
3.2	Vastaajayrittäjien taustatiedot	43
3.2.1	Sukupuoli ja ikä	43
3.2.2	Koulutustausta	43
3.2.3	Palkkatyö	44
3.3	Vastaajayritysten taustatiedot	47
3.3.1	Sijainti ja yhtiömuoto	47
3.3.2	Toimiala.....	49

3.4 Sivutoimiyrittäjäksi ryhtyminen	51
3.4.1 Sivutoimiyrittäjäksi ryhtymisen aika ja tapa	51
3.4.2 Liikeidean lähde ja motiivit	53
3.5 Sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet	56
3.5.1 Halu kasvattaa liiketoimintaa	56
3.5.2 Kasvua haittaavat tekijät	59
3.5.3 Aikomukset ryhtyä päätoimiyrittäjäksi	62
3.5.4 Lähipiirin tuki päätoimiyrittäjäksi siirtymiseen.....	65
3.5.5 Pystyvyyssuunnitelma päätoimiyrittäjäksi siirtymisessä	67
3.5.6 Theory of Planned Behavior -mallin testaus	69
3.6 Kasvukyky	70
3.6.1 Yrittäjän kokemus.....	71
3.6.2 Fyysiset resurssit.....	72
3.6.3 Taloudelliset resurssit.....	77
3.6.4 Verkot ja yhteistyökumppanit.....	79
3.7 Kasvumahdollisuudet ja ympäristö.....	81
3.7.1 Tuotteet ja palvelut	81
3.7.2 Toimialan kysyntä ja kilpailu	82
3.7.3 Asiakkaat	83
3.7.4 Davidssonin mallin testaus.....	87
3.8 Verkon hyödyntäminen	89
4 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	93
4.1 Yhteenveto tutkimustuloksista	93
4.2 Johtopäätökset ja toimenpide-ehdotukset	98
4.3 Jatkotutkimusehdotukset.....	103
LÄHTEET	105

KUVIOT

Kuvio 1.	Davidssonin malli pienen yrityksen kasvun määrittäjistä.....	25
Kuvio 2.	Tutkimuksen viitekehys sivutoimisen yrityksen liiketoiminnan kasvattamisesta ja sivutoimisen yrittäjän siirtymisestä päätoimiseksi yrittäjäksi.	40
Kuvio 3.	Vastaajien ikäjakauma.....	43
Kuvio 4.	Vastaajien koulutustausta.	44
Kuvio 5.	Palkkatyön pääasialliset tehtävät.	44
Kuvio 6.	Nykyisessä palkkatyössä aloittaminen.	45
Kuvio 7.	Palkkatyön osuus vuosittaisista kokonaistuloista.....	46
Kuvio 8.	Tyytyväisyys palkkatyöhön.	46
Kuvio 9.	Vastaajaryitysten toimiala.....	50
Kuvio 10.	Yrittäjäksi ryhtymisen ajankohta.....	51
Kuvio 11.	Sivutoimiyritykseen käytetty aika viikossa.....	52
Kuvio 12.	Sivutoimiyrittäjyyden ala.	53
Kuvio 13.	Liikeidean lähde.	54
Kuvio 14.	Motiivit sivutoimiyrittäjäksi ryhtymiseen.	55
Kuvio 15.	Samojen vastaajien liikevaihdon kehittyminen.	57
Kuvio 16.	Kasvua haittaavat tekijät.	60
Kuvio 17.	Todennäköisyys siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi seuraavan kolmen vuoden aikana.....	62
Kuvio 18.	Päätoimiyrittäjyyden todennäköisyys jossain vaiheessa uraa.....	64
Kuvio 19.	Lähipiirin tuen väittämien jakaumat ja keskiarvot päätoimiyrittäjäksi siirtymisessä.	65
Kuvio 20.	Pystyvyysuskomuksen väittämien jakaumat ja keskiarvot päätoimiyrittäjäksi siirtymisessä.	68
Kuvio 21.	Toimitilojen riittävyys päätoimisena yrittäjänä.	74
Kuvio 22.	Koneisiin ja laitteisiin liittyvät investointitarpeet.....	75
Kuvio 23.	aloudelliset resurssit.	77
Kuvio 24.	Yhteistyösuhteet.....	79
Kuvio 25.	Yhteistyökumppaneiden pääasiallinen sijainti.	80
Kuvio 26.	Tuotteita ja palveluja kuvaavien väittämien jakaumat ja keskiarvot.....	81
Kuvio 27.	Toimialaa kuvaavien väittämien jakaumat ja keskiarvot.....	82
Kuvio 28.	Asiakkaiden sijainti.....	84
Kuvio 29.	Nykyisten asiakkaiden mahdollistama päätoiminen yrittäjyys.....	85
Kuvio 30.	Kasvun lähteet.....	86
Kuvio 31.	Verkon hyödyntäminen.	90
Kuvio 32.	Verkkoviestintäpalvelut.....	91

TAULUKOT

Taulukko 1.	Sivutoimisten tai osa-aikaisten yritysten määrä, henkilöstö ja liikevaihto 2008.....	13
Taulukko 2.	55–74-vuotias väestö ja työlliset 2001–2010.	15
Taulukko 3.	Sivutoimiyrittäjän ja sivutoimisen yrityksen taustakysymykset.	21
Taulukko 4.	Kasvutarpeeseen liittyvät kysymykset.	26
Taulukko 5.	Yrittäjän kasvukykyyn liittyvät kysymykset.	28
Taulukko 6.	Yrityksen kasvukykyyn liittyvät kysymykset.	31
Taulukko 7.	Toimintaympäristön tarjoamat kasvumahdollisuuksiin liittyvät kysymykset.	34
Taulukko 8.	Kasvutarpeisiin liittyvät tekijät.	37
Taulukko 9.	Lähipiirin tukeen ja pystyvyysuskomukseen liittyvät väittämät.	38
Taulukko 10.	Kasvun esteet.	39-40
Taulukko 11.	Vastaajien profiili.	42-43
Taulukko 12.	Portfolioyrittäjyys.	47
Taulukko 13.	Vastaajayritysten kotipaikkakunta.	48
Taulukko 14.	Vastaajayritysten yritystoiminnan muoto.	49
Taulukko 15.	Tapa ryhtyä sivutoimiyrittäjäksi.	52
Taulukko 16.	Sivutoimiyrittäjyyden tuotteen tai palvelun kilpailu palkkatyön työnantajan kanssa.	56
Taulukko 17.	Sivutoimiyrittäjien liikevaihdon kehittyminen tähän päivään.	56
Taulukko 18.	Liikevaihdon kasvutavoitteet.	58
Taulukko 19.	Tavoitteet liikevaihdon kehittymisen suhteen viiden vuoden tähtämellä.	59
Taulukko 20.	Yritystoimintaa haittaavien tekijöiden faktorointi.	61
Taulukko 21.	Miesten ja naisten käsitykset kasvua haittaavista tekijöistä.	61
Taulukko 22.	län ja päätoimiyrittäjäksi siirtymisen yhteys.	64
Taulukko 23.	Taustatekijöiden yhteys lähiympäristön tuen kanssa.	67
Taulukko 24.	Taustamuuttujien ja pystyvyyden välinen yhteys.	69
Taulukko 25.	Lineaarinen regressio aikomuksista siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.	70
Taulukko 26.	Liiketoimintaosaamis- ja johtamiskokemus.	71
Taulukko 27.	KOKEMUS –muuttuja.	72
Taulukko 28.	Yrityksen toimitiloihin liittyvät väittämät.	73
Taulukko 29.	Koneiden ja laitteiden riittävyyden sekä eri taustamuuttujien välinen yhteys.	76
Taulukko 30.	Taloudellisten resurssien ja eri taustamuuttujien välinen yhteys.	78
Taulukko 31.	Yhteistyökumppaneiden pääasiallinen sijainti.	80
Taulukko 32.	Sivutoimiyrittäjien koulutuksen ja asiakkaiden sijainnin välinen yhteys.	84

Taulukko 33. Verkkokaupan merkityksellisyys.....	86
Taulukko 34. Verkkokaupan merkityksellisyys toimialoittain.	87
Taulukko 35. Lineaarinen regressiomalli aikomuksista Davidssonin mallia mukailleen.	88
Taulukko 36. Logistinen regressioanalyysi kasvutavoitteista.	89
Taulukko 37. Verkon hyödyntämisen ja eri taustamuuttujien välinen yhteys.....	92

1 JOHDANTO

Tässä luvussa on esitelty tutkimuksen taustaa, tavoitteet, keskeiset käsitteet sekä rakenne.

1.1 Tutkimuksen taustaa

Sivutoiminen yrittäjyys yhteiskunnallisena ilmiönä on vaihkeaa noussut merkittäväksi yhteiskunnalliseksi ilmiöksi. Vuoden 2008 Tilastokeskuksen yritystilastoissa peräti 28 % oli sivutoimiyrittäjien omistamia. Tämä tilastotieto havahdutti monet tahot ottamaan ilmiön vakavasti varteenotettavaksi yrittäjyyden ja työnteon muodoksi. Sivutoimiyrittäjyys on toisaalta henkilön tapa toteuttaa omaa yrittäjyysorientaatiotaan, ja toisaalta se on myös uusi tapa tehdä työtä. Samanaikaisesti kun itse palkkatyö on muuttunut yrittäjämäisemmäksi, on koko työura pirstaloitumassa edelleen koostuen yhä useammin vuorottelusta palkkatyön ja itsensä työllistämisen sekä työttömyyden välillä. Takanen-Körperichin (2012, 22) mukaan sivutoimiyrittäjyys nähdään entistä enemmän uran yhtenä tärkeänä osana. Sivutoimiyrittäjyys ja freelancer-yrittäjyys yleistyvät erityisesti vahvojen ammattiosaajien keskuudessa. Usein lähdetään palkkatyöstä sivutoimiyrittäjäksi tai freelanceriksi, tai päädytään kaikkien kolmen vaihtoehdon yhdistämiseen. Tällä on merkitystä myös työmarkkinoiden ja hyvinvointiyhteiskunnan tulevaisuuden näkökulmasta. Koska yhteiskunnan tavoitteena on luoda aiempaa pidempiä työuria, mahdollistaa sivutoimiyrittäjyys töiden tekemisen eläkkeelläkin.

Sivutoiminen yrittäminen voidaan nähdä erinomaisena tapana yrittäjämäisten mahdollisuuksien toteuttamisen esivaiheena, jolloin yrittäjäksi aikova yksilö testaa uuden liikeideansa kantavuutta ja toteutuskelpoisuutta. Lisäksi sivutoimisuus voidaan nähdä myös uudenlaisena elämäntaparytmiytenä, jonka keskeisenä tavoitteena on täydentää palkkatyöllä saatua ansiotuloa. Sivutoimisella yrittäjyydellä on joka tapauksessa on itseisarvoa ja tärkeä merkitys silloinkin, kun sen tarkoitus ei ole johtaa päätoimiseen yrittäjyyteen. Sivutoiminen yrittäjyys lisää aktiivisuutta ja toimintaa sekä tarjoaa palveluista sellaisillakin alueilla, joissa markkinat eivät riitä päätoimisen yrittäjän kannatteluun. Ilmiön merkityksen tunnistamisesta huolimatta aihealuetta on tutkittu toistaiseksi hyvin vähän niin Suomessa kuin kansainvälisestikin.

Myös yrittäjyystutkimus on toistaiseksi hyvin vähän käsitellyt sivutoimiyrittäjyyttä, ja aihealueelle tarvitaan tutkimusta kipeästi lisää (ks. mm. Folta, Delmar & Wennberg 2010; Burke, FitzRoy & Nolan 2008). Perinteisesti yrittäjyyskirjallisuus pohtii sitä,

mitkä tekijät vaikuttavat yksilön valintaan, kun hän miettii vaihtoehtoa palkkatyön ja yrittämisen välillä. Tutkimukset kuitenkin osoittavat, että aloittavista yrittäjistä jopa 80 %:lla olisi palkkatyö yrityksen perustamishetkellä (Acs, Arenius, Hay & Minniti 2005). Yhdysvalloissa 50 %:lla yritystä perustamassa olevilla henkilöillä on täysipäiväinen työpaikka (Petrova 2005).

1.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tämän tutkimuksen päätavoitteena oli kartoittaa eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteita toisaalta yrittäjäidentiteetin muuttumisen osalta sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiyrittäjäksi sekä toisaalta liiketoiminnan yleisen kasvattamisen suhteen. Alatavoitteina oli vastata seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

1. millainen on sivutoimiyrittäjien ja -yritysten profiili,
2. mitkä ovat sivutoimiyrittäjyyden motiivit ja liikeidean alkuperät,
3. millaiset ovat sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet (liikevaihdon kasvutavoitteet sekä aikomukset siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi), kasvukyky ja ympäristön tarjoamat kasvumahdollisuudet sekä
4. mitkä ovat sivutoimiyrittäjien kasvun esteet.

Yleisesti sivutoimiyrittäjiksi määritellään sellaiset henkilöt, jotka ansaitsevat elantonsa pääasiassa muulla tavalla kuin itsenäisenä yrittäjänä (Petrova 2005; Burke, FitzRoy & Nolan 2008; Folta, Delmar & Wennberg 2010). Vuonna 2011 Työ- ja elinkeinoministeriö määritteli kirjeessään ELY-keskuksille ja TE-toimistoille, mitä tarkoittaa sivutoimiyrittäjä. Tämä perustuu tarpeeseen määritellä selkeästi tiettyjen etuuksien (esimerkiksi työttömyysturvan) saajien yhtenäinen kohtelu. TEM:n määritelmän mukaan sivutoimiyrittäjä on henkilö, joka on harjoittanut yritystoimintaa vähintään 10 kuukauden ajan, mutta jonka yritystoiminta on sen laajuista, ettei se estä päätoimisen palkkatyön vastaanottamista. TEM:n määritelmässä todetaan lisäksi, että pelkästään tulojen puuttumisen tai vähäisyyden perusteella alkavaa yritystoimintaa ei voida katsoa sivutoimiseksi. (TEM 2011a)

1.3 Tutkimusraportin rakenne

Tämän raportin rakenne koostuu neljästä pääluvusta. Johdantoluvussa on esitelty tutkimuksen taustaa, tavoitteet, keskeiset käsitteet sekä rakenne. Luvussa kaksi on esitelty tutkimuksen viitekehys sekä katsaus aikaisempaan kirjallisuuteen. Samassa yhteydessä on esitelty kyselylomake. Luku kolme keskittyy tutkimustulosten esittelyyn. Lisäksi luvun alussa on esitelty tutkimuksen toteuttamista aineistonkeruun

sekä analyysien näkökulmasta. Luvussa neljä on esitelty yhteenveto tutkimustuloksista sekä toimenpide-esitykset ja jatkotutkimusaiheet tulosten pohjalta.

2 TUTKIMUKSEN VIITEKEHYS- KASVUPOLKU SIVUTOIMIIYRITTÄJÄSTÄ PÄÄTOIMISEKSI YRITTÄJÄKSI

Aikaisempi tutkimus on olettanut yksilöiden aina valitsevan palkkatyön ja yrittäjyyden välillä – palkkatyötä ja yrittäjyyttä on pidetty eriytyneinä ansiomuotoina ja uravaihtoehtoina. Tutkimuksessa ei ole juurikaan huomioitu mahdollisuutta, että henkilö voisi olla samanaikaisesti sekä palkkatyössä että toimia yrittäjänä. Samanaikaisen palkkatyön ja yrittäjyyden myötä sivutoiminen yrittäjä voi valita jatkaako palkkatyössä vai siirtyäkö sivutoimisen yrittäjyyden kautta päätoimiseksi yrittäjäksi. Kirjallisuudessa pidetään tätä ”testausvaihetta” yhtenä sivutoimisen yrittäjyyden tärkeimpänä motiivina – sivutoiminen yrittäjä testaa ja kokeilee sekä liikeideaansa että yrittäjyyttänsä. Tämä kokemus antaa varmuutta päätökseen alkaako päätoimiseksi yrittäjäksi vai hylätäkö yrittäjyys (ks. mm. Petrova 2005; Folta, Delmar & Wennberg 2010). Muina syinä sivutoimiselle yrittäjyydelle kirjallisuudessa mainitaan muun muassa lisäansioiden hankinta, oman osaamisensa hyödyntäminen tai elämäntilanteeseen sopivan ansaintamahdollisuuden hyödyntäminen. Petrova (2010, 463) esittää myös, että henkilöt, jotka haluavat yrittäjiksi, aloittavat sivutoimisesti siitä syystä, että haluavat näin turvata toimeentulonsa yritystoiminnan aloitusvaiheessa.

2.1 Sivutoimiyrittäjyys ilmiönä

Pekka Lith kirjoittaa Tilastokeskuksen Tieto & trendit -julkaisussa (7/2010), että Suomessa lähes puolet yrittäjistä on sivutoimisia. Lithin mukaan yleisyydestään huolimatta sivutoiminen yrittäjyys on kuitenkin suhteellisen vähän tutkittu ja huomiota saanut yrittäjyyden muoto. Sivutoimiseksi yrittäjiksi määritellään yleisesti sellaiset henkilöt, jotka ansaitsevat elantonsa pääasiassa muulla tavoin kuin itsenäisenä yrittäjänä. Tällaista yrittäjyyttä on tutkittu yleisestikin melko vähän, ei ainoastaan Suomessa, hakeepa tutkimuskirjallisuutta millä tahansa aiheeseen liittyvällä käsitteellä.

2.1.1 Sivutoimiyrittäjyyden yleisyys

Sivutoimisten yrittäjien määrästä ei ole tarkkoja tilastotietoja, vaan saatavilla olevat tiedot perustuvat Lithin (2010) mukaan erillisselvityksiin. Lith (2010) toteaa kuitenkin, että Työministeriön vuonna 2007 laatiman selvityksen mukaan sivutoimisia yrittäjiä oli Tilastokeskuksen ilmoittamana vuonna 2004 neljä prosenttia 15–74-vuotiaasta

aikuisväestöstä, kun päätoimisia yrittäjiä oli vastaavasti kuusi prosenttia. Selvityksessä sivutoimiset yrittäjät suhteutettiin koko aikuisväestöön, koska monet näistä yrittäjistä tilastoituvat pääasiallisen toimintansa mukaan työvoiman ulkopuolelle kuten opiskelijoihin ja eläkeläisiin. Tilaston mukaan vain runsaat puolet sivutoimisista yrittäjistä kuului työlliseen työvoimaan palkansaajina, kolmannes oli eläkeläisiä ja loput kuuluivat opiskelijoihin tai muuhun 15–74-vuotiaaseen väestöön. Jos kaikki pää- ja sivutoimiset yrittäjät lasketaan yhteen, oli noin joka kymmenennellä aikuisväestöön kuuluvalla suomalaisella yritystoimintaa vuonna 2004. Jos tarkastelu rajataan vain työlliseen työvoimaan, oli päätoimisia yrittäjiä runsas kymmenen prosenttia ja päätoimisia palkansaajia, jotka toimivat sivutoimisina yrittäjinä, noin neljä prosenttia työllisestä työvoimasta. (Lith 2010.) Folta ym. (2010) osoittavat omassa tutkimuksessaan, että sivutoiminen yrittäjyys (josta kirjoittajat käyttävät käsitettä hybrid entrepreneurship) on myös Ruotsissa merkittävä osa kaikesta yritystoiminnasta. Kansainvälinen tutkimus yrittäjyyden tasosta yli 40 maassa puolestaan osoittaa, että 80 prosentilla henkilöistä, jotka aloittavat yritystoiminnan, on myös palkkatyö (Petrova 2005).

Jos alkutuotannon toimialoilla toimivia yrityksiä ei oteta lukuun, Suomessa oli laskennallisesti arvioiden 97 000 sivutoimista tai osa-aikaista yritystä vuonna 2008 (Taulukko 1). Sivutoimiset yritykset koostuvat niistä konserneihin kuulumattomista kotimaisista yrityksistä, joiden toiminta-aika ylitti vuonna 2008 puoli vuotta ja joiden henkilöstö oli 0,1–0,5 henkeä vuosityöllisyyden käsitteellä mitaten. (Lith 2010.) Tilastoaineistosta on jätetty tarkastelun ulkopuolelle tilastovuonna 2008 aloittaneet ja lopettaneet yritykset sekä kaksi kiinteistöpalvelun toimialaa ja alkutuotannon toimialat. Lith (2010) toteaa, että taulukon lukuihin tulee suhtautua tietyin varauksin, koska sivutoimisten yritysten määritelmä on sopimuksenvarainen ja pieniä yrityksiä koskeviin lukuihin voi sisältyä virhemahdollisuuksia.

Taulukko 1. Sivutoimisten tai osa-aikaisten yritysten määrä, henkilöstö ja liikevaihto 2008 (pl. alkutuotannon toimialat) (Lith 2010).

	YTR:n vuositilastoihin sisältyvät yritykset	YTR:n vuositilastojen ulkopuoliset yritykset	Osa-aikaiset yritykset yhteensä
Yrityksiä	74 107	23 458	97 575
Osuus yrityksistä, %	76,0	24,0	100,0
Henkilöstö, lkm	20 700	3 300	24 000
Osuus henkilöstöstä, %	86,0	14,0	100,0
Liikevaihto, milj. eur	2 790	160	2 950
Osuus liikevaihdosta	95,0	5,0	100,0

Sivutoimisista yrityksistä arviolta kolme neljäsosaa sisältyi Tilastokeskuksen Yritys- ja toimipaikkarekisterin (YTR) julkaisemiin vuositilastoihin. Neljännes yrityksistä oli jäänyt vuositilastojen ulkopuolelle, koska ne eivät täyttäneet tilastoihin pääsemisen vajaan 10 000 euron liikevaihtorajaa. Sivutoimisten yritysten henkilöstöä oli yhteensä 24 000 ja liikevaihtoa kolme miljardia euroa. Sivutoimisten yritysten määrä on siis varsin suuri, sillä pelkästään YTR:n vuositilastoon sisältyvät sivutoimiset yritykset muodostivat yli neljänneksen Suomen kaikista yrityksistä vuonna 2008. (Lith 2010.)

Yksi merkittävästi kasvanut sivutoimisten yrittäjien ryhmä ovat eläkeläisyrittäjät. Ikääntyneen näkökulmasta sivutoiminen yrittäjyys voi tarjota mahdollisuuden jatkaa työntekoa joustavalla tavalla eläkkeelle siirtymisen jälkeen (Lith 2010). Kansantalouden kannalta eläkkeellä työskentely lisää väestön työpanosta, ja samalla voidaan myös hyödyntää ikääntyneiden ammattiosaamista (Lehto & Sutela 2010). Lehdon ja Sutelan (2010) mukaan tämä monipuolistaa yrittäjyyden kuvaa. Akolan (2009, 5) mukaan senioriyrittäjien yritykset ovat kuitenkin pieniä ja liittyvät lähinnä liike-elämän palveluihin, eivätkä yleensä pyri kasvuun.

Seuraavassa taulukossa (Taulukko 2) esitetään tilastot 55–74-vuotiaiden työllisten määrästä väestössä ja työllisissä. Työlliset on taulukossa jaettu palkansaajiin ja yrittäjiin päätyön perusteella. Palkansaajat ja yrittäjät on myös jaettu niihin, jotka ovat oman ilmoituksensa perusteella ensisijaisesti ansiotyössä ja ensisijaisesti eläkkeellä. Tilastojen mukaan vuodesta 2001 vuoteen 2010 eläkeläisyrittäjien määrä on kaksinkertaistunut (vuonna 2001 9 000 ja vuonna 2010 19 000 sivutoimista eläkeläisyrittäjää). Kaikista ikääntyneistä 55–74-vuotiaista yrittäjistä noin viidennes oli sivutoimisia vuonna 2010.

Taulukko 2. 55–74-vuotias väestö ja työlliset 2001–2010 (Tilastokeskus 2011).

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Muutos 2001– 2010, %
	1 000 henkeä										
Väestö	1020	1054	1088	1120	1149	1175	1201	1229	1255	1279	25
Työlliset	284	313	340	363	391	419	439	464	465	482	70
– Palkan- saajat	219	244	263	283	305	329	346	353	362	376	72
Päätoimiset palkansaajat	207	231	248	267	288	310	325	342	338	351	70
Sivutoimiset palkansaajat, eläkkeellä	11	11	14	13	16	18	20	20	20	20	82
– Yrittäjät (pl. yrittäjäper- heen- jäsenet)	60	62	72	74	78	81	85	91	94	99	65
Päätoimiset yrittäjät	51	53	62	64	67	71	72	74	78	80	57
Sivutoimiset yrittäjät, eläkkeellä	9	9	10	10	11	10	13	17	16	19	111

2.1.2 Sivutoimiyrittäjien toimialat

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 34/2011). Kulttuuri- ja viihdetoiminnassa sivutoimisten yritysten osuus yrityskannasta on 60–70 prosenttia riippuen siitä, lasketaanko lukuihin myös YTR:n vuositilastojen ulkopuolelle jääneet yritykset. Myös tieteellisessä ja teknisessä toiminnassa, kuten liikkeenjohdon konsultoinnissa, teknisissä suunnittelupalveluissa ja tilitoimistoalalla on paljon sivutoimisia yrittäjiä. Liikkeenjohdon konsultoinnissa esimerkiksi sivutoimisia yrityksiä oli vuonna 2008 noin puolet kaikista toimialan yrityksistä. Teknisissä suunnittelupalveluissa ja tilitoimistoalalla osuus oli noin 25–35 prosenttia kaikista alan yrityksistä.

Lithin (2010) mukaan liikkeenjohdon konsultoinnissa ja muilla liike-elämän palvelualoilla toimivien osa-aikaisten yritysten suuri määrä johtuu siitä, että akateemisten toimihenkilöiden, korkeakouluhenkilöstön ja muiden viranhaltijoiden säännölliseen työaikaan sisältyy joustavuutta kenties enemmän kuin muiden palkansaajaryhmien työtehtäviin.

Myös sosiaali- ja terveystalvelujen päätoimialalla on Työ- ja elinkeinoministeriön Yrittäjyyskatsauksen (60/2010) mukaan runsaasti sivutoimisia yrittäjiä. Erityisesti alalla korostuvat yksityislääkäritoiminta ja muuhun terveydenhuoltoon liittyvä ammatinharjoittaminen kuten fysioterapiapalvelut. Lithin (2010) mukaan tähän asiaan tilaan on kiinnitetty viime vuosina erityistä huomiota, mikä johti lainsäädännöllisiin muutoksiin koskien työperäisten osinkojen verotusta.

Sivutoimisten yritysten määrä on päätoimialoista pienin kuljetuksessa sekä majoitus- ja ravitsemisalalla. Syyt tähän ovat TEM:n raportin (60/2010) mukaan luonnolliset, koska kumpaankin päätoimialaan sisältyy luvanvaraista ja pääomia vaativaa yritystoimintaa, mikä rajoittaa toiminnan harjoittamista sivutoimisesti. Myös Gruenertin (1999, 23) tutkimuksessa todetaan, että sivutoiminen yrittäjyys on yleisempää sellaisissa ammateissa, joissa aloitus ei vaadi pääomia ja joissa on mahdollista päästä varsin hyviin tuloihin. Tällaisina voidaan pitää esimerkiksi asiantuntija-ammattajeja, jotka Akola ym. (2008, 109) nostavatkin yhdeksi sivutoimiyrittäjien ryhmäksi.

2.1.3 Sivutoimiyrittäjyyden erityispiirteitä

Lithin (2010) mukaan *pienillä paikkakunnilla ja rajatuilla markkinoilla* päätoiminen elinkeinonharjoittaminen ei olisi välttämättä edes mahdollista tai taloudellisesti kannattavaa. Tämä seikka viittaa kasvuyrittäjyyden yhteen osa-alueeseen – ympäristön tarjoamiin mahdollisuuksiin, jolla tarkoitetaan sitä, että ympäristö ei tarjoa esimerkiksi tarpeeksi asiakkaita, jotta yrityksellä olisi nykyisten markkinoiden puitteissa mahdollista kasvaa. Toiminnallaan sivutoimiset yrittäjät luovat kuitenkin uutta tarjontaa markkinoille etenkin maakuntien haja-asutusalueilla. TEM:n raportissa (60/2010, 48) todetaan lisäksi, että yrityksissä ja julkisyhteisöissä voi olla erilaisia hankkeita tai sellaisia työtehtäviä, jotka edellyttävät erityistaitoja, ja joiden suorittamiseen sivutoimiset yrittäjät voivat tarjota omaa osaamistaan.

Sivutoimiset yritykset voivat olla myös *yhtiömuotoisia tiimiyrityksiä*, joiden kautta omistajat kanavoivat satunnaisia sivutulojaan, mikä on edullista ja joustavaa tulonsaajalle ja työnteettäjälle. Joskus tällaisten sivutoimisten yritysten piirissä tehty kokonaistyöpanos muodostaa useita henkilötyövuosia, vaikka yksittäiset osa-omistajat toimivat yrityksessä vain satunnaisesti.

Sivutoimiyrittäjyyteen liittyy joitain keskeisiä ongelmia, jotka tulisi ottaa Lithin (2010) mukaan huomioon poliittisessa päätöksenteossa. Yksi tällainen on sivutoimiyrittäjyyden päätoimista yrittäjyyttä suurempi *lopettamisalttius*. Työ- ja elinkeinoministeriön raportin (60/2010) mukaan suurin kato (35–40 prosenttia) tapahtuu ensimmäisen toimintavuoden aikana, kun 75 % päätoimisista yrittäjistä jatkaa vielä toimintaansa. Toisaalta raportissa todetaan, että ensimmäisen toimintavuoden jälkeen sivutoi-

misten yritysten lopettamiset hidastuvat ja yritystoiminnan lopetukset tapahtuvat samassa suhteessa päätoimisten kanssa.

Sivutoimisten yrittäjien suuri lopettamisalttius on myös kansainvälisissä tutkimuksissa havaittu ilmiö (Akola ym. 2007). Esimerkiksi Bosma, von Praag ja de Wit (2000) osoittivat Alankomaissa tehdyssä tutkimuksessaan, että päätoimisilla yrittäjillä on matalampi todennäköisyys lopettaa kuin sivutoimisilla yrittäjillä. Kirjoittajien mukaan päätoimisten yrittäjien selviytymisaika on noin 1,5 kertaa korkeampi kuin sivutoimisilla yrittäjillä.

Lopettamisalttius liittyy kenties sivutoimiyrittäjyyden päämotiiviin – yrittäjyyden ja liikeidean testaukseen. Ensimmäisen vuoden jälkeen sivutoimiyrittäjänä aloittaneelle on selvinnyt, ettei yrittäjyys ole sitä, mitä hän on tavoitellut tai ettei liikeidea kantanut. Kysymykseksi edelleen jää, miksi ensimmäisen vuoden jälkeen jatkaneet jatkavat edelleen sivutoimisina. Tässä voidaan viitata sivutoimisten yritysten toimialaan ja sivutoimisten yrittäjien työn luonteeseen sekä sivutoimisuuden motiiveihin. Osa sivutoimisista yrittäjistä työskentelee sellaisissa 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 ja jälkimmäisessä lisäansioiden saaminen. Myös esimerkiksi sivutoimisesti yrittäjinä toimivat eläkeläiset todennäköisesti jatkavat sivutoimisesti tavoittelematta päätoimisuutta lainkaan olipa yrittäjyyden motiivina kumpi tahansa.

2.2 Sivutoimiyrittäjien profiilit ja motiivit

On tärkeää tutkia sivutoimisuuden motiiveja ja sivutoimiyrittäjien profiileja, jotta ymmärrettäisiin, minkälaiset henkilöt toimivat sivutoimiyrittäjinä sekä missä tilanteessa toimitaan sivutoimisena yrittäjänä ja minkälaiselle motiiville sivutoiminen yrittäjyys perustuu. Näiden perusteella voidaan tehdä arvioita siitä, miten ja missä tilanteessa sivutoimisina aloittaneet voisivat kenties siirtyä päätoimisiksi yrittäjiksi.

Gruenert (1999) tutki sivutoimiyrittäjien (second job entrepreneurs) ominaisuuksia, ammatteja sekä työ- ja ansiosuhteita yrittäjyyden ja palkkatyön välillä. Tulokset osoittivat, että sivutoimisilla yrittäjillä oli sellaisia taitoja, joilla oli markkina-arvoa ja kysyntää. Heillä oli myös aikaa käytettäväksi sivutoimeen palkkatyön ohella. Sivutoimiset yrittäjät olivat myös valmiimpia ottamaan sellaisia riskejä, jotka liittyvät itsenäiseen ammatinharjoittamiseen. Tutkijat arvioivat, että työssään erikoistaitoja ja esimerkiksi ajankäyttöön liittyviä valmiuksia saaneet eivät useinkaan ryhdy sivutoimisiksi yrittäjiksi, koska he käyttävät vapaa-aikansa mieluummin esimer-

kiksi perheen kanssa olemiseen tai lepoon kuin hankkivat lisätuloja sivutoimisella yrittäjyydellä.

Gruenertin (1999) tutkimuksessa löytyi useita sivutoimisia yrittäjiä yhdistäviä tekijöitä. Sivutoimisilla yrittäjillä oli *korkeampi koulutus* kuin palkkatyössä työskentelevillä keskimäärin. Lähes 40 prosentilla oli vähintään kandidaatin tutkinto, kun vastaava luku palkansaajilla oli 29 %. Sivutoimiset yrittäjät olivat hieman *iäkkäämpiä* kuin palkansaajat keskimäärin. Heidän keski-ikänsä oli 43 vuotta, mikä on neljä vuotta korkeampi kuin palkkatyössä toimivilla. Suurin ikäryhmä oli 35–44-vuotiaat (34 %) ja toiseksi suurin ryhmä oli 45–54-vuotiaat (29 %). Yli 60 % sivutoimisista yrittäjistä kuului näihin kahteen ryhmään, kun vastaavien ikäryhmien osuus palkansaajista oli 49 %. *Miehiä* oli sivutoimisissa yrittäjissä lähes kaksi kertaa enemmän kuin naisia. Tämän tutkijat arvioivat johtuvan ensinnäkin puolison *tuesta* sekä toisaalta tarpeesta vastata perheen toimeentulosta - seitsemän kymmenestä oli naimisissa. Lisäksi *korkeapalkkaiset* työntekijät ovat todennäköisemmin myös sivutoimiyrittäjiä kuin matalapalkkaiset työntekijät.

Gruenertin (1999) mukaan tutkimus osoitti myös, että sivutoimiyrittäjät eivät hakeudu alalle, jolla olisi yhteyttä heidän palkkatyöhönsä. Ainoastaan 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. Lisäksi akateemisten sivutoimiset yritykset ovat usein monialaisia ja harjoittavat jopa sekalaista liiketoimintaa. Yleisesti akateemisesti koulutetut ryhtyvät yrittäjiksi kuitenkin vasta ammatillisen osaamisen kehityttyä vahvaksi.

Lith (2010, ks. myös TEM 60/2010) toteaa, että sivutoiminen yrittäjyys voi sopia hyvin erilaisiin elämäntilanteisiin. Esimerkkeinä hän mainitsee kotiäidit, joille kotoa tapahtuva yritystoiminta tarjoaa vaihtelua elämään, ylläpitää ammattitaitoa tai tuo tarpeellisia lisätuloja. Eläkeläiset ovat sivutoimiyrittäjinä kasvava ryhmä. Nykyisin periaatteessa myös työttömät voivat toimia sivutoimisina yrittäjinä, mikäli yrittäjyys ei estä päätoimisen palkkatyön vastaan ottamista (TEM:n sivutoimisen yrittäjyyden määrittely ottaa kantaa juuri tähän). Edellä mainittuihin tilanteisiin liittyen voidaan todeta, että kysymys voi olla myös eräänlaisen mahdollisuus- ja pakkoyrittäjyyden yhdistelmästä, jolla pyritään vähentämään toimeentuloon liittyvää epävarmuutta.

Verheul ja Thurik (2001) toteavat, että naisilla on usein kaksoisrooli yrittäjänä ja perheen arjesta huolehtijana, mikä rajoittaa yritystoimintaan käytettävää aikaa ja näin ollen naisten yrittäjyys olisi usein tästä syystä katsottavissa sivutoimiseksi.

Työ- ja elinkeinoministeriön selvityksen (60/2011) mukaan Suomessa jokaista kolmea sivutoimista miesyrittäjää kohden kaksi naista sai osan tuloistaan yrittäjätulona vuonna 2004. Lith (2010) sen sijaan toteaa suomalaiseseen tilastoaineistoon viitaten, että sivutoimisissa yrittäjissä on enemmän naisia kuin miehiä. Tämä poikkeaa edellä mainitun Gruenertin, Verheulin ja Thurikin sekä TEM:n tutkimusten tuloksista. Selityksenä tälle Lith (2010) mainitsee naisten ammatteihin liittyvät ja heidän koulutustaan vastaavat palvelutehtävät, jotka mahdollistavat sivutulot. Lisäksi naiset työllistyvät miehiä useammin tilapäisissä tai osa-aikaisissa työsuhteissa, mikä mahdollistaa paremmin sivutoimisen yrittäjyyden tai jopa pakottaa sivutulojen hankkimiseen.

Koulutuksella on Työ- ja elinkeinoministeriön raportin (60/2010) mukaan käännteinen yhteys yrittäjyyteen. Päätoiminen yrittäjyysaktiivisuus alenee muodollisen koulutuksen kohotessa ja päinvastoin, vaikkakin tilanne on tasoittunut 2000-luvulla. Sen sijaan sivutoiminen yrittäjyys on sitä yleisempää mitä korkeampi on koulutustaso (Lith 2010). Kuitenkin Akava ry:n jäsenistössä pää- ja sivutoiminen yrittäjyys on lähes yhtä suurta. Tämä vastaa myös edellä esitettyjä Gruenertin johtopäätöksiä, vaikka Gruenert vertaa sivutoimiyrittäjien koulutustasoa palkansaajien koulutustasoon.

Sivutoimiset yrittäjät ovat usein *hyvätuloisia*. Palkka- ja yrittäjätuloja saavien sivutoimisten yrittäjien keskimääräiset kokonaistulot ovat keskimäärin suuremmat kuin ainoastaan palkkatyötä tekevillä ja selvästi suuremmat kuin päätoimisilla yrittäjillä. Tehtyjen selvitysten mukaan sivutoimiset yrittäjät ansaitsevat pelkästään päätoimisessa palkkatyössään enemmän kuin palkansaajat keskimäärin. (Lith 2010.) Tämäkin vastaa Gruenertin aineistolla saatua tulosta siten, että myös Gruenert mainitsee sivutoimiseksi yrittäjiksi ryhtyvän todennäköisemmäksi sellaiset henkilöt, joilla on keskimääräistä korkeammat palkkatulot. Hyvätuloisten sivutoimiyrittäjyyttä saattaisi selittää se, että korkeat palkkatulot helpommin mahdollistavat sivutoimisen yrittäjyyden. Toisaalta kyse voi olla myös siitä, että hyvistä palkkatuloista ei helposti haluta luopua, jolloin yrittäjyys jää sivutoimiseksi.

Yrittäjäksi ryhtymisen prosesseista on esitetty monta mallia ja prosessikuvausta. Yrittäjyystutkimuksessa yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat tekijät on usein ryhmitelty työntö- ja vetotekijöihin (Akola 2009; ks. myös Kautonen 2008; Wennekers, Noorderhaven, Hofstede & Thurik 2001). Vetotekijät viittaavat yrittäjyyden houkuttavuuteen ja yksilön haluun ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjyyteen työntävät tekijät puolestaan liittyvät negatiivisiin syihin, kuten toimeentulon riittämättömyyteen, heikkoihin työllistymismahdollisuuksiin tai tyytymättömyyteen palkkatyössä. (Akola 2009, 15). Esimerkiksi Global Entrepreneur Monitor -tutkimuksessa käytettävät termit ”mahdollisuus-” ja ”pakkoyrittäjyys” (ks. esim. Stenholm, Pukkinen, Heinonen & Kovalainen 2008; Bosma & Harding 2007) ovat sisällöltään melko lähellä veto- ja työntömotiiveja. Toisaalta on huomioitava, että pakko-mahdollisuusyrittäjyys-jaottelu ei ole yksiselitteinen.

Esimerkiksi tyytymättömyyttä työhön tai työsuhteen päättymistä ei voida tulkita pelkästään yrittäjyyteen työntäväksi tekijäksi, sillä yksilöllä on ainakin periaatteessa mahdollisuus valita yrittäjyyden tai jonkun muun työllistymisvaihtoehdon välillä. Huomioitavaa on myös se, että usein yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa useampi kuin yksi syy. Näin ollen yrittäjäksi ryhtymiseen on samanaikaisesti vaikuttamassa sekä työntäviä että vetäviä tekijöitä.

Huuskosen (1989, 145) mukaan motivaatio yrittäjäksi ryhtymiseen syntyy henkisessä kasvuprosessissa, johon vaikuttavat henkilöstä ja hänen persoonastaan riippuvat tekijät, mutta myös yleisestä tilanteesta ja ympäristöstä riippuvat tekijät. Jos henkilöllä on motivaatio ryhtyä yrittäjäksi ja tilanne muutenkin suosii yrittäjäksi ryhtymistä, aiottu käyttäytyminen realisoituu eli henkilö ryhtyy yrittäjäksi. Yrittäjäksi valikoitumisen prosessissa voidaan erottaa eri vaiheisiin yrittäjyydestä kiinnostuneet, yrittäjyyttä harkitsevat, yrittäjäksi aikovat ja yrittäjäksi ryhtyvät. (Huuskonen 1989). Sivutoimiyrittäjät ovat yrittäjäksi ryhtyneitä, mutta eivät aivan täysillä kuitenkaan eli heidät voitaisiin sijoittaa Huuskosen mallissa yrittäjäksi aikovien ja yrittäjäksi ryhtyneiden väliin.

Motiivit yrityksen aloittamiseen sivutoimisesti vaihtelevat riippuen yrittäjän taustasta ja tilanteesta. Sivutoiminen yrittäjyys tarjoaa mahdollisuuden lisäansioihin silloin, kun tulot jostain syystä ovat pienentyneet kuten esimerkiksi vanhempainvapaan aikana. Tällainen yrittäjyys saattaa olla tarkoitettu alun perin lyhytaikaiseksi, joka siis yhtenä tekijänä saattaa vaikuttaa sivutoimisten yrittäjien suureen lopettamis-alttiuteen. Sivutoiminen yrittäjyys voi tarjota mahdollisuuden toteuttaa itseään, mitä päätoiminen palkkatyö ei kenties tarjoa. Sivutoimisuus antaa mahdollisuuden ”rahoittaa” yrittäjyyttä päätoimen tuloilla sen lisäksi, että palkkatuloilla katetaan omat elinkustannukset esimerkiksi yrityksen aloitusvaiheessa. Samalla kuitenkin kytetään rakentamaan asiakassuhteita, kokemusta liiketoiminnasta ja yrittäjyydestä sekä luottamusta omiin kykyihin, jotka ovat hyödyllisiä tilanteessa, jossa yritystoimintaa kenties ryhdytään harjoittamaan päätoimisesti.

Eläkeläisten motiivit sivutoimiseen yrittäjyyteen ovat samansuuntaiset kuin edellä mainitut yleiset syyt. Osa aikaisemmin päätoimisista yrittäjistä jatkaa pienimuotoista yritystoimintaa vanhuuseläkkeellä. Huomattavalla osalla syynä eläkkeellä työskentelyyn on pieneksi jäänyt eläke (Hyrkkänen 1997, 34; 2006, 32). Osa sivutoimisista eläkeläisyrittäjistä taas lienee entisiä palkansaajia, joille yritystoiminta on mielekäs ja joustava tapa tehdä ansiotyötä eläkkeellä ollessa. Akolan (2009, 5) mukaan senioriyrittäjyys saattaaakin liittyä korkeasti koulutettujen ja hyvässä asemassa olevien aktiivisen työuran jälkeiseen ”jäähdyttelyyn”. Omaa osaamista halutaan edelleen hyödyntää, ja yritystoiminnan muodossa työtä on mahdollista yhdistää halutussa määrin eläkeläisen vapaa-aikaan. Huomionarvoista kuitenkin on, että sivutoimisen yrittäjyyden lisäksi myös sivutoiminen palkkatyö on yleistynyt päätoimisesti

<p>Ammatillinen asema ja tyytyväisyys nykyiseen asemaan</p>	<p>Koskien palkkatyötänne, miten kuvailisitte pääasiallisia vastuitanne? 1 suorittavan tason tehtävät 2 asiantuntijatehtävät 3 esimiestehtävät 4 ylimmän johdon tehtävät</p> <p>Koskien palkkatyötänne, milloin aloititte nykyisessä työpaikassanne? _____ (vuosi)</p> <p>Kuinka tyytyväinen olette palkkatyöhönne kokonaisuutena (sen sisältöön, haasteisiin, jne.)?</p> <table border="1" data-bbox="360 458 1013 487"> <tr> <td>erittäin tyytymätön</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>erittäin tyytyväinen</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="360 491 1013 544"> <tr> <td>katselen uusia haasteita</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>haluan jatkaa tässä työssä</td> </tr> </table>	erittäin tyytymätön	1	2	3	4	5	erittäin tyytyväinen	katselen uusia haasteita	1	2	3	4	5	haluan jatkaa tässä työssä																						
erittäin tyytymätön	1	2	3	4	5	erittäin tyytyväinen																															
katselen uusia haasteita	1	2	3	4	5	haluan jatkaa tässä työssä																															
<p>Palkkatyön taloudellinen merkittävyys</p>	<p>Kun ajattelette kokonaistulojanne, mikä osuus vuosittaisista tulostanne tulee palkkatyöstänne (1% - 100%)? ____%</p>																																				
<p>Yrityksen toimialan ja yrittäjän koulutuksen/kokemuksen välinen suhde</p>	<p>Millä alalla toimitte sivutoimisena yrittäjänä? 1 alalla, jota olette opiskellut 2 alalla, jolla olette työskennellyt 3 alalla, jota olette opiskellut ja jolla olette työskennellyt 4 kokonaan uudella alalla</p>																																				
<p>Liikeidean lähde</p>	<p>Mistä nykyinen sivutoiminen yrittäminenne sai alkunsa? 1 omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta 2 koulutuksesta (joko tutkintokoulutus tai jokin muu koulutus) 3 nykyisestä työpaikastani (palkkatyöstäni) 4 jostakin muualta, mistä? _____</p>																																				
<p>Motiivi ryhtyä sivutoimiseksi yrittäjäksi</p>	<p>Kuinka tärkeitä seuraavat syyt ovat sivutoimiyrittäjyydellenne?</p> <table border="1" data-bbox="360 976 1013 1309"> <tr> <td></td> <td colspan="2">ei lainkaan tärkeä syy</td> <td colspan="3">erittäin tärkeä syy</td> </tr> <tr> <td>1 se tarjoaa lisäansaintamahdollisuuden</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2 se mahdollistaa itseni toteuttamisen</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3 se tarjoaa turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4 se sopii parhaiten perhetilanteeseeni</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>5 joku muu syy, mikä?</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>		ei lainkaan tärkeä syy		erittäin tärkeä syy			1 se tarjoaa lisäansaintamahdollisuuden	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
	ei lainkaan tärkeä syy		erittäin tärkeä syy																																		
1 se tarjoaa lisäansaintamahdollisuuden	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																																
<p>Yrityksen liikeidean ja palkkatyön välinen suhde</p>	<p>Jos olette samanaikaisesti palkkatyössä, kilpaileeko sivutoimiyrittäjätyteenne liittyvä tuote/palvelu mahdollisen palkkatyönne työnantajan kanssa? 1 ei lainkaan 2 osittain 3 täysin 4 en ole palkkatyössä</p>																																				

Yrityksen toimiala	Mikä seuraavista kuvaa parhaiten yrityksenne toimialaa? 1. maa- ja metsätalous 2. teollisuus 3. rakentaminen 4. kuljetus ja vuokraus 5. sijoitustoiminta 6. asiantuntijapalvelut 7. muut palvelut 8. kauppa 9. muu toimiala, mikä _____
Yrityksen kotipaikkakunta	Mikä on yrityksenne tämänhetkinen kotipaikkakunta?
Yrityksen juridinen muoto	Mikä on sivutoimisen yritystoimintanne muoto? 1 osakeyhtiö 2 avoin yhtiö 3 kommandiittiyhtiö 4 ennakkoperintärekisteriin merkitty luonnollinen henkilö 5 ammatinharjoittaja (tulo työkorvauksena) 6 freelancer

Akolan (2009, 18) tutkimuksessa ikääntyneiden (50 vuotta täyttäneiden) ekonomien ja diplomi-insinöörien yrittäjyydestä löydöksenä oli, että 50 vuotta täytettyään yrittäjiksi ryhtyneistä suoraan päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyneitä oli lähes 90 %. Alle 35-vuotiaana yrittäjäksi ryhtyneissä puolestaan kolme neljästä oli aloittanut suoraan päätoimisena, mutta neljännes oli aloittanut sivutoimisena.

Tässä tutkimuksessa pyritään löytämään polkuja sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi yrittäjäksi. Edellä kuvatut erilaiset taustatekijät liittyvät tutkimuksessa erityisesti sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen. Tutkimusten mukaan sivutoiminen yrittäjyys voi toimia väylänä päätoimiseen yrittäjyyteen (ks. edellä mm. Akola) ja voi näin ollen sisältää merkittävää yrittäjäpotentiaalia, joskin myös vastakkaisia tutkimustuloksia on esitetty (ks. esim. Lith 2010). Siirtyminen päätoimiseksi vaatisi kuitenkin useissa tapauksissa toteutuakseen erilaisten tilannetekijöiden ja myös motiivien muutosta sekä resurssien kehittämistä. Toisena pääteemana tässä tutkimuksessa on liiketoiminnan kasvu. Liiketoiminnan kasvattaminen ja kehittäminen sekä siirtyminen sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi kytkeytyvät molemmat yrittäjän motiiveihin ja tavoitteisiin oman yrityksensä ja yrittäjyytensä suhteen.

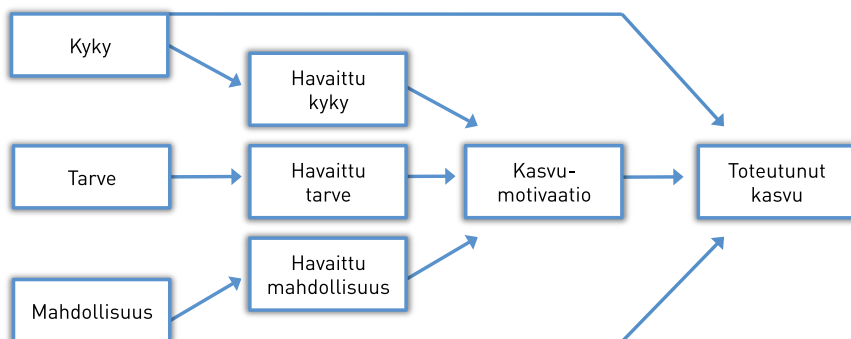
2.3 Yrityksen kasvattaminen ja siirtymä sivutoimiyrittäjästä päätoimiseksi kasvuyrittäjäksi

Yrityksen kasvuun ja kehittymiseen on liitetty aikaisemmassa tutkimuskirjallisuudessa monia erilaisia tekijöitä. Aution, Miikkulaisen ja Sihvolan (2007, 2) mukaan yhtä kattavaa selitysmallia ei ole löytynyt, eikä sellaista ehkä voidakaan löytää.

Kirjoittajat toteavat, että yrityksen kasvu on sosiaalis-taloudellinen ilmiö, joka tapahtuu annetussa taloudellisessa, sosiaalisessa ja kulttuuriympäristössä. Lisäksi yritysten kasvun selittäminen on vaikeaa myös siitä syystä, että kyseessä on hyvin monitahoinen ilmiö. Yrityksen kasvun monitahoisuus onkin synnyttänyt koko joukon erilaisia selitysmalleja ja teorioita yritysten kasvun tutkimista varten. Kukin selitysmalli tarjoaa uniikin näkökulman tarkasteltavaan ilmiöön, mutta yksikään selitysmalli ei selitä tutkittavaa ilmiötä tyhjentävästi. (Autio ym. 2007.) Yksi mahdollisuus lisätä selitysvoimaa olisi kiinnittää kasvun osatekijät yrityksen kehitysprosessin eri vaiheisiin liittyviin kasvun saavuttamisen haasteisiin ja ongelmiin (KTM 2004, 82–83). Erityisesti tämä seikka huomioidaan, kun tässä tutkimuksessa pyritään löytämään sivutoimiyrittäjistä päätoimista yrittäjäpotentiaalia. Tässä tutkimuksessa on kyse kasvuyrittäjyydestä toisesta ääripäästä.

Yritysten kasvun kriteereinä nähdään kasvuhakuisuus, kasvukyky, tunnistettu kilpailuetu ja markkinamahdollisuus (KTM 2004). Tekesin selvitys kasvuyrittäjien menestystekijöistä toisaalta nostaa esille markkinavetoisuuden ja liiketoiminta-osaamisen yrityksen kasvua edistävänä tekijänä. Yrityksen kasvuun ja kehittämiseen vaikuttavat tekijät olivat Simmons ym. (2007) raportissa Keskisuurten kasvuyritysten mahdollisuudet ja haasteet (KTM 8/2007) seuraavat: kansainvälistyminen, rahoitusmahdollisuudet, teknologian kehittäminen, kumppanit ja verkostoituminen, markkinamahdollisuudet, hyvä kasvustrategia ja kannattavuus (merkittävyysjärjestyksessä). Tärkeimmiksi asioiksi yrityksille kasvumahdollisuuksien selvittämisessä olivat seuraavat tekijät: selkeät havainnolliset tulokset, markkinamahdollisuuksien huomioon ottaminen, suunnittelun systematisointi ja strategia sekä resurssit ja strategian toteuttamismahdollisuudet.

Davidsson (1991) kehitti erityisesti pienen yrityksen kasvumallin, jossa kyky, tarve ja mahdollisuus toimivat lähtökohtina. Mallissa toteutuneen kasvun määrittäjänä on yrittäjän tai yrittäjätiimin kasvumotivaatio. Motivaation oletetaan muuttuvan suoraksi käyttäytymiseksi, joka puolestaan saa aikaan tuloksia. Kyvyt, tarpeet ja mahdollisuudet eivät kuitenkaan suoraan vaikuta motivaatioon, vaan ne pitää havaita. Davidssonin (1991) mukaan erot yksilöiden välillä johtuvat juuri tästä, koska yksilön informaation prosessointiin vaikuttavat selektiivinen havaintokyky, rajallinen tiedon prosessointikapasiteetti ja erilaiset ennakoasenteet. Yksilölliset erot havaintokyvyssä vaikuttavat kasvumotivaatioon, vaikka objektiiviset tilanteet olisivat samat. Malli perustuu taloudellis-psykologiselle ajattelulle pienen yrityksen kasvun määrittäjistä, jossa siirrytään alemman tason yksittäisistä muuttujista abstraktimallille tasolle. Yksittäisiä aikaisemman tutkimuksen tuottamia muuttujia käytetään mallissa kuitenkin osana yleisempiä käsitteitä.



Kuvio 1. Davidssonin malli pienen yrityksen kasvun määrittäjistä (Davidsson 1991, 407).

Davidssonin (1991) kasvumallin lähtökohtana on, että aikaisempi tutkimus oli tuottanut joukon erilaisia kasvun edellytyksiä ja määrittäjiä. Nämä liittyivät yrittäjään/ johtajaan, yritykseen ja ympäristöön. Davidssonin mukaan aikaisempi tutkimus ja niissä tunnistetut kasvutekijät eivät olleet kuitenkaan kyenneet selittämään, millä tavalla nämä tekijät vaikuttivat kasvuun. Nämä tekijät hän liitti oman mallinsa kykyihin, tarpeeseen ja mahdollisuuksiin, joiden avulla eri tekijöiden vaikutusmekanismit oli ymmärrettävissä. Seuraavassa esitetään Davidssonin mallin jäsentely ja operationalisointi yrityksen kasvun määrittäjistä. Sekä kasvutarve että kasvukyky sisältää sekä yrittäjään että yritykseen liittyviä osatekijöitä. Kasvumahdollisuudet sen sijaan liittyvät Davidssonin mallissa erityisesti ympäristössä oleviin tekijöihin.

2.3.1 Tarve kasvuun vaikuttavana tekijänä

Davidssonin (1991) mukaan yrityksen iän ja koon on todettu vaikuttavan negatiivisesti yrityksen kasvuun (ks. myös esim. Heinonen & Pukkisen 2005; Martikainen & Nikkinen 2005; Hoogstra & van Dijk 2004; Davidsson, Kirchhoff, Hatemi-J & Gustavsson 2002; Johansson 2004). Selityksenä on, että objektiivinen tarve kasvulle vähenee yrityksen iän ja koon myötä. Mitä vanhempi yritys on, sitä paremmin se on osoittanut elinkelpoisuutensa toimintansa kautta. Mitä suurempi se on, sitä todennäköisemmin sen tuotto on tarpeeksi korkea ylläpitämään omistaja-johtajan elintason. Davidssonin (1991, 408) mukaan useat tutkimukset ovat osoittaneet positiivisen yhteyden yrityksen selviytymisen ja joko iän tai koon välillä.

Myös omistaja-johtajan ikä näyttää liittyvän negatiivisesti yrityksen kasvuun. Tämä näyttäisi Davidssonin mukaan olevan toinen indikaattori siitä, että tarve on tärkeä tekijä selitettäessä yrityksen kasvu. Vanhemmilla yrittäjillä on todennäköisesti alhaisempi objektiivinen tarve lisätuloille. Esimerkiksi monet yksityiselämään liittyvät tekijät, kuten asuntolaina, pienentyvät iän myötä, joten elintason nostaminen ei ole enää tarpeen. Vaikka ikä lisää kokemusta, toisaalta yrittäjien kasvumotivaatio

heikkenee iän myötä (Foley 1984; Davidsson 1989). Grayn (2004) mukaan kasvu-suuntautuneisuus on suurimmillaan alle 40-vuotiaiden ikäluokassa ja se vähenee iän myötä selvästi.

Joissakin tutkimuksissa on käytetty myös subjektiivisempia selityksiä; mitä vanhempi yrittäjä ja edelleen toimii pienen yrityksen johtajana, sitä todennäköisemmin hän on saavuttanut sen mitä alun perin on tavoitellutkin. Tämä voi Davidssonin mukaan johtaa siihen, että pitkään johtajana toimineen omistama yritys kasvaa heikommin.

Davidsson (1991, 412) käytti tarpeen indikaattoreina yrityksen kannattavuutta, yrityksen ikää, yrittäjän ikää, yrityksen kokoa. Tutkimuksessa osoittautui, että yrityksen ikä ja maturiteetti olivat tärkeämpiä kuin sen koko.

Seuraavassa taulukossa ovat tässä tutkimuksessa käytetyt tarpeen indikaattoreihin liittyvät osatekijät ja kysymykset.

Taulukko 4. Kasvutarpeeseen liittyvät kysymykset.

Ostatekijä	Kysymykset
Yrittäjän ikä	Syntymävuosi _____
Yrityksen ikä	Milloin aloititte nykyisen sivutoimisen yrittämisenne? ___/___ (kk/vsi)
Yrityksen koko ja liikevaihdon kehitys	Miten yrityksenne liikevaihto on kehittynyt kolmen viimeisen vuoden aikana ja mikä on tavoite tälle vuodelle (noin luvut)? liikevaihto v. 2009 _____, v. 2010 _____, v. 2011 _____ euroa tavoite vuodelle 2012 _____ euroa Onko yrityksenne palkkalistoilla joku muu ulkopuolinen työntekijä tällä hetkellä 1 kyllä, ___ kokoaikaista henkilöä, ___ osa-aikaista henkilöä 2 ei ole

Havaittuun tarpeeseen on tutkimuksissa liitetty taloudellisia näkökulmia kuten tyytyväisyys yrityksen tuottoihin ja henkilökohtaisiin taloudellisiin tuloihin. Davidssonin mukaan tähän pitäisi liittää myös suoritustarve (Need for Achievement). Davidsson viittaa McClellandin (1961) ideaan suoritustarpeesta ja toteaa, että yksilöt (ja kulttuurit) eroavat siinä, missä määrin taloudellisia saavutuksia arvostetaan. Tämä vaikuttaa yrittäjän pyrkimyksiin.

2.3.2 Kasvukyky kasvuun vaikuttavana tekijänä

Kasvukykyyn liittyvät tekijät voidaan myös jaotella sekä yrittäjään että yritykseen liittyviksi. Yrittäjään liittyviksi kasvutekijöiksi on kirjallisuudessa mainittu mm.

yrittäjän aikaisempi *kokemus ja koulutustausta*. Tutkimusten mukaan parhaat kasvun edellytykset olisivat yrityksillä, joiden perustajat ovat pitkälle koulutettuja ja johtamiskokemusta saaneita toimialan asiantuntijoita. Davidssonin (1991) mukaan kykyä tarvitaan, jotta tavoitteet voidaan saavuttaa. Davidsson käytti yrittäjän kyvyn mittareina toimialakokemusta, johtamiskokemusta, yrittäjyyskokemusta ja koulutusta (sekä yleistä koulutustasoa että erityisesti liiketoimintaan liittyvää). Davidsson (1991) toteaa, että yrittäjän kyky riippuu kuitenkin kontekstista. Tutkimus osoitti, että yrittäjyyskokemus on jossain määrin tärkeämpi tekijä kuin muodollinen koulutus. Tästä syystä esimerkiksi portfolio- ja sarjayrittäjyyden on todettu liittyvän kasvukykyyn (Varamäki & Tornikoski 2007).

Wiklund (1999) puolestaan toteaa, että kasvuyrittäjistä iso osa on myös yrityksen perustajia (ks. myös Davidsson 1991, 413). Wiklundin (1999) tutkimuksissa yrityksen perineet yrittäjät olivat vähemmän motivoituneita kasvattamaan yritystään. Yrittäjän *suhteella yritykseen* saattaa olla jopa suurempi merkitys kuin yrittäjän kokemuksesta tai koulutuksella (Wiklund 1999). Myös yrittäjän *kapasiteetti* (ajankäyttö) voi mahdollistaa tai estää kasvua.

Davidsson (1991, 409) esittää havaitun kyvyn indikaattoreiksi yrittäjään liittyviä tekijöitä kuten itsekontrollia, itseluottamusta ja optimismia. Yksittäisinä niistä on Davidssonin (1991) mukaan saatu epäyhtenäisiä tuloksia, mutta yhdessä ne voisivat vaikuttaa *yrittäjämäiseen käyttäytymiseen*.

Taulukko 5. Yrittäjän kasvukykyyn liittyvät kysymykset.

Osatekijä	Kysymys					
Kokemus	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 esimiestehtävissä	1	2	3	4	5
	4 markkinoinnissa ja myynnissä	1	2	3	4	5
	5 tuotanto-/palveluprosessin hallinnassa	1	2	3	4	5
Koulustausta	Mikä seuraavista vaihtoehdoista vastaa parhaiten koulutustaustanne? 1 kansakoulu/keskikoulu/peruskoulu 2 lukio/ylioppilastutkinto 3 ammatillinen tutkinto 4 yliopisto, korkeakoulu tai ammattikorkeakoulu 5 muu, mikä?					
Yrittäjäksi ryhtymisen tapa	Miten ryhdyitte sivutoimiseksi yrittäjäksi? 1 perustin itse yrityksen 2 ryhdyin franchising-yrittäjäksi 3 ostin yrityksen perheen ulkopuoliselta 4 sukupolvenvaihdoksen kautta 5 jokin muu tapa, mikä? _____					
Yritystoimintaan käytetty aika	Kuinka paljon viikossa keskimäärin käytätte aikaanne yritystoimintaan? _____ tuntia					
Portfolioryittäjäys	Kuinka monessa yrityksessä olette tällä hetkellä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä? (Tähän ei lasketa julkisesti noteerattuja yhtiöitä eli pelkkää osakkeiden omistamista) _____ yrityksessä					

Yrittäjän ohella myös yrityksellä on ominaisuuksia ja kykyjä, jotka edesauttavat kasvua. Kuitenkaan Davidsson ei mallissaan huomionnut yrityksen kykyyn liittyviä tekijöitä. Yrityksen kasvukyky viittaa resursseihin, joita kasvun toteuttamiseen tarvitaan. Yrityksen (kasvu)strategian valintaa rajoittavat yrityksen resurssit, joiden ympärille strategiat rakennetaan (Spanos & Lioukas 2001). Menestyvät yritykset pystyvät luomaan ja kehittämään sellaisen resurssi- ja pätevyyspohjan, jonka avulla ne pystyvät avaamaan uusia strategisia mahdollisuuksia toimintaympäristössä. Yrityksessä tulee olla kasvun vaatimaa osaamista (sivutoimisten yrittäjien ollessa kyseessä osaaminen liittyy erityisesti yrittäjän kykyihin), mutta myös toimitiloja, ko-

neita ja laitteita sekä tietenkin myös taloudellisia resursseja kasvun toteuttamiseen. Yrityksen taloudellinen tilanne on kasvuyritykselle tärkeä. Tutkimuskirjallisuuden mukaan yrityksen tulisi olla kannattava, jotta se kykenisi tavoittelemaan kasvua (ks. mm. Davidsson ym. 2002; Elinkeinoelämän Keskusliitto ja Ernst & Young 2005). Lisäksi yrityksen tuotteiden ja palvelujen tulee olla markkinoilla kilpailukykyisiä.

Pienillä yrityksillä ei välttämättä ole tarpeeksi omia resursseja, jotta kasvun toteuttaminen olisi mahdollista. Lisäresursseja yritys voi saada käyttöönsä esimerkiksi verkostoitumalla. Verkostot ja yhteistyö voivat tarjota yritykselle kasvun tarvitsemia resursseja ja yritys voi näin lisätä kasvukykyään. Esimerkiksi Freel ja Harrison (2006) tarkastelivat skotlantilaisia pienyrityksiä ja havaitsivat verkostoitumisen edistävän myös innovatiivisuutta: yhteistyö asiakkaiden ja julkisen sektorin kanssa edisti tuoteinnovaatioita ja yhteistyö toimittajien ja yliopistojen kanssa prosessi-innovaatioita. Toisaalta verkostoituminen voi olla suunniteltu kasvun tapa – yritys hakeutuu osaksi kasvuhakuista verkostoa, jolloin kyseessä on yrityksen strateginen valinta yrityksen kasvattamiseen.

Varamäen ym. (2007) mukaan yrityksen kasvustrategialla viitataan kahteen eri asiaan. Ensinnäkin yritysten kasvustrategialla voidaan viitata resursseihin, joilla yritys pyrkii toteuttamaan kasvavaa liikevaihtoa (Varamäki ym. 2007). Aiemmissa pk-yritysten kasvua käsittelevissä tutkimuksissa kasvuprosessi on yleensä ymmärretty yrityksen sisäisten resurssien lisäämisestä tai niiden käytön tehostamisena. Yritys voi kasvattaa henkilökuntaa kysynnän kasvaessa samassa tahdissa tai hankkia lisäkapasiteettia esimerkiksi automatisoimalla tuotantoaan. Yrityksillä on myös mahdollisuus valita ulkoisen kasvun strategia, jolloin kasvu toteutetaan verkostosuhteiden kautta tai vuokratyövoiman, portfolioyrittäjyyden, tai franchising-yrittäjyyden kautta. Toisaalta kasvustrategialla viitataan kasvun keinoihin, joiden avulla yritys saa lisää liikevaihtoa. Yritys voi kasvattaa liikevaihtoaan orgaanisesti eli kasvamalla nykyisten tai uusien tuotteiden avulla tai ulkoisesti ostamalla tai fuusioitumalla muiden yritysten kanssa (Ansoff 1965).

Ulkoisilla kasvlähteillä viitataan siis lähinnä yritysostoihin tai fuusioihin. Tutkimusten mukaan nuorten ja pienten yritysten liiketoiminnan kasvu on suurelta osin orgaanista, kun taas suuremmat kasvuyritykset toteuttavat kasvunsa suhteellisesti enemmän yritysostojen kautta (esim. Delmar, Davidsson & Gartner 2003). Yritysosto on kasvukeino, jolla ostetaan jonkin toisen yrityksen liiketoiminta tai päätösvaltaan oikeuttava määrä yhtiön osakkeita (Karlöf 1995, 257–258), kun taas fuusiossa on kyse kahden yrityksen vapaaehtoisesta sopimuksesta liiketoimintojen yhdistämiseksi. Jotkut voimakkaasti kasvuhaluiset yritykset pitävät orgaanista kasvua liian hitaana, minkä vuoksi kasvua pyritään nopeuttamaan yritysostoilla. Kasvu yritysoston kautta liittyy joskus myös kasvuhakuiselle yrittäjälle tyypilliseen liiketoimintamahdollisuuteen tarttumiseen (Halttunen 2004, 58). Mäki-Fränti (2006) puolestaan toteaa, että yritykset, jotka ovat päätyneet nykyiselle omistajalle yrityskaupan kautta, näyttävät

kasvattavan henkilöstöään hitaammin kuin muut, mutta liikevaihto kasvaa muita yrityksiä nopeammin.

Orgaanisilla kasvlähteillä tarkoitetaan puolestaan Ansoffin (1965) perusjaottelun mukaan joko (1) nykyisten tuotteiden tarjoamista nykyisille markkinoille, (2) nykyisten tuotteiden tarjoamista uusille markkinoille, (3) uusien tuotteiden tarjoamista nykyisille markkinoille tai (4) uusien tuotteiden tarjoamista uusille markkinoille. Jälkimmäinen saattaa viitata myös diversifiointiin, monialaistumiseen, joka on yksi haasteellisimmista kasvukeinoista; yritys joutuu uuteen kilpailuasetelmaan uusilla tuotteilla ja uusilla markkinoilla, jossa kilpailijoilla saattaa olla selkeä etulyöntiasema (esim. Jungman 2002: 9; Karlöf 1995; Halttunen 2004, 56). Ballonin ja Iacobuccin (2001) tutkimuksen mukaan menestyneimpien pk-yritysten kasvustrategiat perustuvat yleensä joko nykyisen tuotevalikoiman markkinoimiseen uusille kansainvälisille asiakkaille, tuotevalikoiman muokkaamiseen uusille kohderyhmille sopivaksi tai näille molemmille. Laajentaminen uusille toimialoille tai arvoketjun eri tasoille, kuten materiaalien hankintaan tai lopputuotteiden jakeluun, ei näytä vaikuttavan menestykseen. Puhuttaessa kasvun lähteistä keskusteluun liittyy aina läheisesti myös keskustelu panostuksesta tuotekehitykseen ja työntekijöiden osaamisen kehittämiseen.

Yhteys aikaisen kansainvälistymisen ja kasvun välillä on viimeaikaisessa tutkimuskirjallisuudessa luotu usein oppimisen kautta. Kansainvälistymisen tutkimus on aiemmin painottanut oppimista yhtenä kansainvälistymiseen ja siten yrityksen kasvuun johtavana tekijänä. Toiseksi välittäväksi tekijäksi kansainvälistymisen ja kasvun välillä on esitetty verkostoitumiskykyä. Aikainen kansainvälistyminen vaikuttaa myös verkostosuhteisiin. Sapienzan ym. (2005) mukaan varhaiset kansainvälistyjät ovat vähemmän sidoksissa kotimarkkinoiden suhdeverkostoihin ja näin todennäköisempiä kehittämään osaamistaan kansainvälisen tason verkostosuhteiden kautta. Tällöin proaktiivisesti ulkomailta toimittajia, asiakkaita ja verkostokumppaneita etsivät yritykset vaihtavat myös tietoa intensiivisemmin näissä verkostoissa ja hyötyvät siten enemmän (Sapienza ym. 2005).

Seuraavassa taulukossa on esitetty tässä tutkimuksessa käytetyt yrityksen/liiketoiminnan kasvukykyyn liittyvät osatekijät ja kysymykset. Kysymykset liittyvät tutkimuksen molempiin pääteemoihin: yrityksen kasvuun ja yrittäjän statuksen muutokseen eli siirtymään sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi yrittäjäksi. Ensin esitetään yrityksen kasvukykyyn osatekijään liittyvä kysymys ja sen jälkeen kysytään yrittäjän arviota ko. tekijän riittävydestä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen.

Taulukko 6. Yrityksen kasvukykyyn liittyvät kysymykset.

Osatekijät	Kysymykset
Resurssit	<p>Onko yrityksellänne toimintaa varten erillinen toimitila? 1 kyllä, kodin yhteydessä 2 kyllä, muualla omassa omistuksessa 3 kyllä, muualla vuokrattuna 4 minulla/yritykselläni ei ole tällä hetkellä erillisiä toimitiloja</p> <p>Olisiko toimitilojen suhteen tehtävä muutoksia, jos aloittaisitte päätoimisena yrittäjänä? <input type="text" value="ei lainkaan"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin merkittävässä määrin"/></p> <p>Pidättekö toimitiloihin liittyviä tarpeita haittana/esteenä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiselle? <input type="text" value="ei lainkaan"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin merkittävässä määrin"/></p> <p>Ovatko yrityksenne tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja? <input type="text" value="ei lainkaan"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin merkittävässä määrin"/></p> <p>Jos siirtäisitte päätoimiseksi yrittäjäksi, missä määrin yrityksenne olisi hankittava uusia koneita ja laitteita? <input type="text" value="ei lainkaan"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin merkittävässä määrin"/></p> <p>Oman arviomme mukaan, onko yrityksellenne kertynyt omaa pääoma toiminnan laajuuteen nähden? <input type="text" value="ei lainkaan"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin merkittävässä määrin"/></p> <p>Riittäisikö kertynyt pääoma päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen? <input type="text" value="ei lainkaan"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin merkittävässä määrin"/></p>
Verkostot	<p>Onko yrityksellänne yhteistyötä muiden yritysten kanssa päätuotteenne/-palvelunne tuottamisessa ja/tai myynnissä? <input type="text" value="ei lainkaan yhteistyötä"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="yhteistyötä on merkittävässä määrin"/></p> <p>Sijaitsevatko yrityksenne yhteistyökumppanit pääasiassa (valitkaa vain yksi)? 1 samalla paikkakunnalla kuin oma yrityksenne 2 samalla alueella kuin oma yrityksenne 3 muualla Suomessa 4 EU:n alueella 5 EU:n ulkopuolella</p> <p>Kuinka hyvin yrityksenne nykyiset yhteistyösuhteet tukisivat päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä? <input type="text" value="erittäin huonosti"/> 1 2 3 4 5 <input type="text" value="erittäin hyvin"/></p>
Kasvun lähteet	<p>Jos haluaisitte kasvattaa yritystoimintaanne, mikä seuraavista luonnehtisi parhaiten kasvun lähteitä? 1 kasvu tulisi nykyisten tuotteiden/palvelujen myynnistä uusille asiakkaille 2 kasvu tulisi nykyisten tuotteiden/palvelujen myynnistä vanhoille asiakkaille 3 kasvu tulisi uusien tuotteiden/palvelujen myynnistä uusille asiakkaille 4 kasvu tulisi uusien tuotteiden/palvelujen myynnistä vanhoille asiakkaille</p>

2.3.3 Kasvumahdollisuus ja ympäristö kasvuun vaikuttavana tekijänä

Davidssonin (1991) mukaan relevantti kyvykkyys riippuu hyvin pitkälle kontekstista, jossa yrittäjä toimii. Kasvumahdollisuudet puolestaan riippuvat ympäristöstä, jossa yritys toimii. Yrittäjän kasvumotivaatiota lisää, jos yrittäjä kokee, että ulkoinen ympäristö ja sen olosuhteet voivat olla hyödyllisiä, jos hän vain kykenee hyödyntämään niitä. Davidsson (1991) toteaa, että on tärkeää ymmärtää, että kasvumotivaatio on seuraus koetusta todellisuudesta. Se ei välttämättä ole totuus todellisesta kasvusta. Orser ja Hogart-Scott (2002) kuitenkin havaitsivat, että yrittäjän tavoite saada aikaan kasvua liittyi positiivisesti toteutuneeseen kasvuun, ja Wiklund ja Shepherd (2003) puolestaan osoittivat positiivisen yhteyden myös odotettuun kasvuun.

Toimintaympäristö kytkeytyy kasvun mahdollistajana myös sellaisiin yritykseen liittyviin tekijöihin kuin yrityksen liikeideaan ja sen yhteensopivuuteen toimintaympäristön mahdollisuuksien kanssa; yrityksen tuotteiden ja palveluiden tulee olla sellaisia, että ne vastaavat asiakkaiden tarpeita. Yrityksellä tulee olla myös tarpeeksi sen tuotteita ja palveluita haluavia asiakkaita. Liiketoiminnan kasvuun vaikuttavia mahdollistajia ovat luonnollisesti myös yrityksen tuotteiden ja palveluiden ominaisuudet; niidenkin arvioiminen perustuu vertailtuun muihin toimintaympäristön tuotteiden ja palveluiden ominaisuuksiin, ts. kilpailijoihin.

Mäki-Fräntin (2006) mukaan Suomessa 70 % yrityksistä selittää kasvuaan suotuisalla markkina- ja kilpailutilanteella. Kysynnän kasvu ja muutokset kuluttajien tarpeissa määrittävät myös osaltaan ympäristön tarjoamaa kasvumahdollisuutta (Covin & Slevin 1997). Chandler ja Hanks (1994) puhuvatkin mahdollisuuden laadusta ja viittaavat sillä muun muassa tuotteen kysynnän kasvuun, tuotteen erilaisuuteen sekä kilpailutilanteeseen.

Davidsson (1991, 412) ja Davidsson ym. (2002) nostavat esiin toimialan vaikutuksen yrityksen kasvun mahdollisuuteen. Davidssonin mukaan kasvumahdollisuuksien pitäisi olla hyvät vähemmän fragmentoituneilla toimialoilla, sekä toimialoilla, joilla on korkeampi kasvuaste ja innovaatiotaso. Eisenhardt ja Schoonhoven (1990) tuovat esille toimialan uutuuden/kypsytyksen vaikutuksen yrityksen kasvumahdollisuuteen. Suomessa yritysten kasvu on viime vuosina kiihtynyt erityisesti konsultointi- ja henkilöstöpalveluissa (KTM 2004, 45). Kasvumahdollisuudet on liitetty myös suotuisaan sijoittumiseen maantieteellisesti alueelle, jossa on isot paikalliset markkinat, ja joka on kasvualue, ja jossa sijaitsee yliopisto. Useissa tutkimuksissa yrityksen sijainnilla on havaittu yhteyttä yrityksen kasvuun (Littunen, Storhammar & Tohmo 2004). Yrityksen sijainnilla on tärkeä merkitys mm. kilpailussa parhaista asiakkaista ja osaavista työntekijöistä.

Toisaalta, internet mahdollistaa niche-markkinoiden tavoittamisen riippumatta yrityksen maantieteellisestä sijainnista. Kasvuun voidaan yhdistää myös yritykselle tarjoutuvia mahdollisuuksia hyödyntää kehittyneitä teknologiaa ja toimintaympäristön muutoksia. Esimerkkinä tällaisesta voidaan luontevasti nähdä verkon hyödyntäminen omassa liiketoiminnassa. Vaikka internetin täysipainoiselle hyödyntämiselle pienissä yrityksissä voi olla resursseihin ja osaamiseen liittyviä esteitä, merkittävä osuus suomalaisista pk-yrityksistä hyödyntää jo verkkoa myyntikanavana (Pk-yritysten tietotekniikan 2010). Verkkokauppa kasvaa nopeasti (10 % kasvu Suomessa vuonna 2011 Kaupan liiton mukaan). Sähköisen liiketoiminnan mahdollisuuksia on tarkasteltava osana sivutoimiyrittäjyyden kasvumahdollisuuksien kokonaiskuvaa.

Ympäristön resurssipitoisuudella viitataan puolestaan resurssien saatavuuteen (Rosenbusch, Bausch & Glander 2007). Kirjoittajien mukaan resurssipitoisella ympäristöllä on voimakkain positiivinen vaikutus yritysten menestymiseen. Tällaisessa ympäristössä yrityksillä on yleensä enemmän strategisia vaihtoehtoja kuin resursirajoitteisessa ympäristössä toimivilla yrityksillä. Myös yrityksen toimiala vaikuttaa siihen, kuinka hyvin toimintaympäristö tukee kasvua, ts. ympäristössä on juuri ko. toimialan yrityksen menestykseen tarvittavia resursseja tarjolla. Myös sellaisilla tekijöillä kuin paikallisella yrittäjyyskulttuurilla on todettu olevan vaikutusta yritysten kasvuun.

Davidsson (1991) käytti omassa tutkimuksessaan mahdollisuuden indikaattoreina erityisesti toimialan ominaisuuksia (henkilöstön määrä, yritysten lukumäärä, henkilöstömäärän kehitys viitenä edellisenä vuotena, liikevaihdon kehitys viitenä edellisenä vuotena, asiakkaiden tyyppi, kolmen suurimman asiakkaan tärkeys, palveluyritys, hitech-yritys), markkinan alueellista hajautuneisuutta (populaatio, vienti lähialueet vs. globaalisti) sekä maantieteellistä sijaintia (maakunnan asukasmäärä, asukasmäärän muutos viimeisen kymmenen vuoden aikana, populaation tiheys, yliopisto, paikkakunnan asukasmäärä, määrän muutos, tiheys ja yliopisto).

Ympäristön mahdollisuuksista kasvulle tärkeimmäksi osoittautuvat Davidssonin (1991) tutkimuksessa innovaatiotaso, asiakaskeskittyneisyys, toimialakeskittyneisyys, maantieteellisen markkinan hajautuneisuus ja markkinoiden kasvu (tässä järjestyksessä). Maantieteellisen alueen ominaisuuksilla ei näyttänyt Davidssonin (1991) tutkimuksessa olevan merkitystä yritysten kasvulle.

Chandler ja Hanks (1994) tutkivat alkavan yrityksen suorituskykyä, joka liitetään yrittäjän, yrityksen ja liiketoimintaympäristön ominaisuuksiin. Tutkimuksessa luodussa mallissa ajatuksena on, että ympäristön mahdollisuudet (Quality of Opportunity) ja organisaation resurssit ja kyvykyys vaikuttavat epäsuorasti yrityksen suorituskykyyn; välittäviksi tekijöiksi esitetään yrittäjän/perustajan yrittäjyyskykyä sekä johtamiskykyä. Ympäristön mahdollisuutta (Quality of Opportunity) ja resurs-

sien saatavuutta operationalisoitaessa Chandler ja Hanks (1994, 81) käyttivät kuutta ympäristön ominaisuutta kuvaavaa tekijää: 1) yritysten välillä on suuria eroja tuotteiden laadussa, asiakaspalvelussa ja markkinoinnissa, 2) eri yritysten tuotteiden/palveluiden välillä on vain vähän eroja, 3) markkinoilla on vain muutama tasavahva kilpailija, 4) toimiala on varhaisessa nopean kasvun vaiheessa, 5) markkinoilla on useita vuosia hyvin menestyneitä yrityksiä, ja 6) markkinoilla on suhteellisen paljon tyydyttämätöntä kysyntää.

Seuraavassa taulukossa esitetään tämän tutkimuksen kasvun mahdollisuuksiin liittyvät kysymykset. Kasvun mahdollistajat jaetaan tässä seuraaviin ryhmiin: tuotteet ja palvelut, asiakkaat suhteessa kilpailijoihin (liiketoimintaan liittyvät kasvun mahdollistajat) sekä toimialan tarjoamat mahdollisuudet ja yrityksen maantieteellinen sijainti. Toimintaympäristön luonnetta kasvun mahdollistajana kysyttiin käyttäen Chandlerin ja Hanksin (1994, 81–82) esittämää operationalisointia.

Taulukko 7. Toimintaympäristön tarjoamat kasvumahdollisuuksiin liittyvät kysymykset.

Osatekijät	Kysymykset						
Tuotteet ja palvelut	Arvioikaa, kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat yritystoimintaanne.						
	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>täysin eri mieltä</td> <td></td> <td>täysin samaa mieltä</td> </tr> </table>		täysin eri mieltä		täysin samaa mieltä		
		täysin eri mieltä		täysin samaa mieltä			
	1 tuotteidemme/palvelujemme laatu on parempi kuin useimmilla kilpailijoilla	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5		
	2 saamme jatkuvasti positiivista palautetta asiakkailtamme	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5		
	3 tuotteitamme/palvelujamme on uudistettu viimeisen kahden vuoden aikana merkittävästi	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5		
4 asiakkaat eivät valitse meitä hinnan tähden	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5			
5 tuotteemme/palvelumme ovat ainutlaatuisia näillä markkinoilla	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5			
6 käytössämme on ajan tasalla oleva teknologia/osaaminen	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5			
7 tuotteidemme/palvelujemme kysyntä tulee kasvamaan lähivuosina	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5			
Onko verkkokaupan kautta tapahtuva myynti merkittävä osa yritystoimintaanne? 1 kyllä 2 ei, mutta verkkosivuilla/muulla internetmarkkinoinnilla on tärkeä rooli markkinoinnissa 3 ei, panostus nettiin on vähäinen 4 ei, nettiä ei hyödynnetä							

Asiakkaat	<p>Mikä seuraavista kuvaa parhaiten asiakaskuntanne sijaintia vuonna 2011</p> <p>1 suurin osa asiakkaista tulee omalta paikkakunnalta</p> <p>2 suurin osa asiakkaista tulee lähikunnista</p> <p>3 suurin osa asiakkaista tulee kauempaa Suomesta</p> <p>4 suurin osa asiakkaista tulee ulkomailta</p> <p>Kuinka hyvin nykyiset asiakkaanne mahdollistaisivat päätoimisen yritystoiminnan?</p> <table border="1" data-bbox="463 376 1200 407"> <tr> <td>erittäin huonosti</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>erittäin hyvin</td> </tr> </table>	erittäin huonosti	1	2	3	4	5	erittäin hyvin																																																																																																		
erittäin huonosti	1	2	3	4	5	erittäin hyvin																																																																																																				
Toimialan luonne	<p>Arvioikaa, kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat toimialaanne.</p> <table border="1" data-bbox="463 451 1200 822"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">täysin eri mieltä</th> <th colspan="2"></th> <th colspan="2">täysin samaa mieltä</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 toimialan yritysten välillä on paljon eroja tuotteiden/palveluiden laadussa ja asiakaspalvelussa</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2 toimialan yritysten tarjoamat tuotteet/palvelut eroavat toisistaan vain vähän</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3 toimialamme on kasvu- ja kehitysvaiheessa</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4 kilpailu toimialalla tulee kiristymään lähivuosina</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5 markkinoilla on paljon täyttämätöntä kysyntää tuotteillemme/palveluillemme</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		täysin eri mieltä				täysin samaa mieltä		1 toimialan yritysten välillä on paljon eroja tuotteiden/palveluiden laadussa ja asiakaspalvelussa	1	2	3	4	5		2 toimialan yritysten tarjoamat 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																																																																
	täysin eri mieltä				täysin samaa mieltä																																																																																																					
1 toimialan yritysten välillä on paljon eroja tuotteiden/palveluiden laadussa ja asiakaspalvelussa	1	2	3	4	5																																																																																																					
2 toimialan yritysten tarjoamat 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																																																																																																					
Verkon hyödyntäminen	<p>Missä määrin hyödynnätte ohjelmistoja, tietoverkkoja ja verkkopalveluita sivutoimiyrittäjänä?</p> <table border="1" data-bbox="463 896 1200 1233"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">ei lainkaan</th> <th colspan="2"></th> <th colspan="2">erittäin paljon</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 toimisto-ohjelmistot</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2 kotisivut tms.</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3 sisällöntuotanto tai sisältöpalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4 tietojärjestelmien tms. tuotannot</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5 verkkokauppalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>6 tietoturvapalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Missä määrin hyödynnätte verkkoviestintäpalveluita sivutoimiyrittäjänä?</p> <table border="1" data-bbox="463 1285 1200 1679"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">ei lainkaan</th> <th colspan="2"></th> <th colspan="2">erittäin paljon</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 sähköposti</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2 sosiaalinen media</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3 videopalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4 kokouspalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5 kuvapalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>6 yritysverkkopalvelut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7 muut</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		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			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 yritysverkkopalvelut	1	2	3	4	5		7 muut	1	2	3	4	5	
	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																																																																																																					
	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 yritysverkkopalvelut	1	2	3	4	5																																																																																																					
7 muut	1	2	3	4	5																																																																																																					

Ympäristön tarjoamien kasvumahdollisuuksien rajallisuus vaikuttaa merkittävästi toteutuneeseen kasvuun mutta myös yrittäjien kasvuodotuksiin. Yrittäjien omat käsitykset kasvumahdollisuuksista vaikuttavat yrityksen kasvuun kahdella tavalla. Ensinnäkin siten, että yrittäjien odotukset perustuvat todella parempiin näkymiin ja toiseksi, että yrittäjät voivat toteuttaa nämä odotukset. Esimerkiksi toimialan rakenne ja dynamiikka vaikuttavat sekä suorasti että epäsuorasti toteutuneeseen kasvuun. Tämä tarkoittaa sitä, että yritykset suotuisilla toimialoilla kasvavat nopeammin, koska yrittäjistä tulee motivoituneempia kasvattamaan yritystä, mutta myös siitä syystä, että kasvu on tällaisella toimialalla helpompaa saavuttaa riippumatta kasvumotivaation tasosta.

2.3.4 Yrittäjän kasvutavoitteet kasvuun vaikuttavana tekijänä

Davidssonin (1991) mallissa kasvumotivaatio on seurausta erityisesti kasvulle relevanteista havaituista kyvystä, tarpeesta ja mahdollisuudesta. Motivaatiota lisää, ja sen myötä toteutuvaa kasvua lisää, jos yrittäjä uskoo, että kasvu palvelisi hänen henkilökohtaisia tavoitteitaan. Davidssonin (1991) mukaan motivaatio perustuu tietoisuudelle. Kognitiiviset lähestymistavat painottavat käytöksellisiä vaikutuksia odotuksiin kasvun seurauksista suhteessa henkilökohtaisiin tavoitteisiin. Motivaatio voi myös perustua yleiseen taipumukseen eli asenteisiin yleisestä suotuisasta tai epäsuotuisasta toiminnasta tai tavoitteista. Motivaatio voi myös ilmetä monin tavoin, haluina tai käytöksellisinä aikomuksina.

Davidssonin (1991) mallissa kasvumotivaation indikaattoreina käytettiin kolmea tekijää. Ensimmäinen on kognitiivinen asenne kasvua kohtaan. Seuraavana ovat tunnetason asenteet hypoteettista yrityksen kasvua kohtaan. Kolmas kasvumotivaation osatekijä on *kasvuhalu*. Tätä tekijää mitattiin kahdella indikaattorilla: erot nykyisen koon ja ideaalisen koon välillä viiden vuoden kuluttua 1) työntekijöiden lukumäärällä ja 2) liikevaihdolla mitattuna. (Davidsson 1991, 415.)

Tässä tutkimuksessa käytetään yrittäjän kasvumotivaation sijaan kasvutarpeen, kasvukyvyn ja kasvumahdollisuuden kautta syntyneitä yrittäjän kasvutavoitteita. Kasvutavoitteita indikoidaan kahdella kasvutavoitteella tutkimuksen kahden pääteeman mukaisesti. Ensimmäisenä on yrittäjän halu kasvattaa liiketoimintaansa. Sen indikaattorina käytetään mm. Davidssonin esittämää ja operationalisoimaa kolmatta kasvumotivaation osatekijää eli yrittäjän kasvuhalu. Toisena yrittäjän kasvutavoitteen indikaattorina käytetään yrittäjän tavoitetta siirtyä sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi yrittäjäksi, mikä tarkoittaa samalla yrittäjästatuksen muuttumista.

Erityisesti sivutoimiseen yrittäjään liittyen nostetaan vielä esiin Teruelin ja de Wittin (2011) esittämä arvio, että kasvumotivaation taustalla vaikuttaa myös yrittäjäksi

ryhtymisen syy. Jos yrittäjyys on valittu siitä syystä, että yrittäjänä saa paremman ansiotason kuin palkansaajana, on todennäköisempää, että yritystä pyritään kasvattamaan. Mutta jos yrittäjyys valitaan esimerkiksi siitä syystä, että yrittäjänä saa toimia itsenäisesti ja itseään toteuttaen, saattaa kasvun edellyttämä riskinotto vähentää halua kasvattaa yritystään. Lisäksi jos yrittäjyys koetaan houkuttelevana uravaihtoehtona, saattaa sillä olla vaikutusta yrittäjän kasvuhaluun. (Teruel & de Wit 2011.) Tätä näkökulmaa ei kuitenkaan tässä yhteydessä erikseen huomioida, vaan se nostetaan esiin tutkimuksen analyysissa.

Taulukko 8. Kasvutavoitteisiin liittyvät tekijät.

Osatekijät	Kysymys																														
Kasvutavoitteet * liiketoiminnan kasvattaminen * siirtymisen sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi	<p>Onko sivutoiminen yritystoimintanne liikevaihdon kasvattaminen teille selkeä tavoite tällä hetkellä</p> <p>1 kyllä, teen töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa 2 ei lainkaan, haluan pitää liikevaihdon nykyisellä tasolla tai vähentää sitä</p> <p>Jos yrityksenne kehittyy 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</p> <p>Päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyminen tarkoittaa sitä, että luopuisitte palkkatyöstänne kokonaan. Kuinka todennäköistä on, että siirrytte päätoimiseksi yrittäjäksi</p> <table border="1" data-bbox="463 986 1193 1062"> <tr> <td></td> <td>täysin eri mieltä</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>täysin samaa mieltä</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="463 1071 1193 1252"> <tr> <td>1 seuraavien 6 kk aikana</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2 seuraavan vuoden aikana (1-12 kk)</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3 seuraavan kahden vuoden aikana (1-24 kk)</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4 seuraavan kolmen vuoden aikana (1-36 kk)</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> <p>Millä todennäköisyydellä tulette siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi jossain vaiheessa uraanne (0-100%) _____%</p>		täysin eri mieltä				täysin samaa mieltä	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
	täysin eri mieltä				täysin samaa mieltä																										
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																										

Ajzenin (1991) Theory of Planned Behavior (TPB) -mallia on laajasti sovellettu yrittäjyysaikomusten selittämisessä. Ajzenin alkuperäisessä mallissa aikomuksia ja sitä myöden itse yrittäjäksi ryhtymistä selittävät kolme tekijää: asenteet, lähipiirin tuki sekä pystyvyysuskomus. *Asenteilla yrittäjyysuraa* kohtaan tarkoitetaan sitä, kuinka positiivisena tai negatiivisena henkilö näkee mahdollisen yrittäjyyssuran. *Lähiympäristön tuki* kuvaa, missä määrin henkilö kokee sosiaalista painetta lähipiiristään ryhtyä yrittäjäksi tai käänteisesti, olla ryhtymättä yrittäjäksi, ja miten hän arvelee lähimpien ihmisten (perheenjäsenet, ystävät jne). tukevan hänen mahdollista yrittäjäraansa. *Pystyvyysuskomus* viittaa siihen, missä määrin henkilö arvelee halutessaan kykene-

vänsä ryhtymään yrittäjäksi sekä missä määrin hän arvelee onnistuvansa yrittäjänä, mikäli hän päättää ryhtyä yrittäjäksi. Tässä yhteydessä Ajzenin mallia sovelletaan kasvuaikomusten selittämässä eli testataan, selittävätkö sivutoimiyrittäjän kasvuaikomuksia päätoimiyrittäjäksi lähimpiin tuki/tuen puute, ja toisaalta sivutoimiyrittäjän oma käsitys omasta pystyvyydestään menestyä päätoimisena yrittäjänä. Aikaisemmin on tuotu esiin, että tässä tutkimuksessa kasvutavoitteita mitataan myös yleisenä liiketoiminnan kasvupyrkimyksenä ilman yrittäjätatoksen muutosta sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi.

Taulukko 9. Lähimpiin tukeen ja pystyvyyssuomukseen liittyvät väittämät.

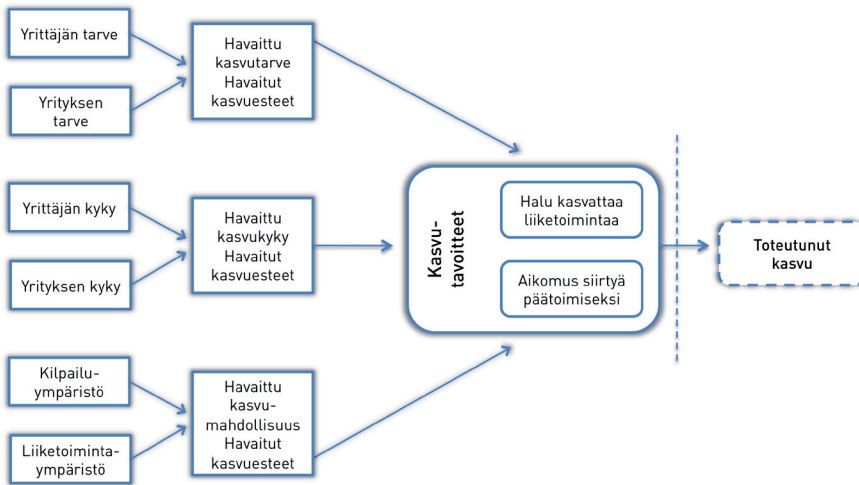
Osatekijät	Kysymykset							
Lähimpiin tuki	Uskon, että <i>minulle läheiset ihmiset</i> (esim. avio-/avopuoliso, lapset) ajattelevat, että minun <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>ei pitäisi</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi</td> </tr> </table>	ei pitäisi	1	2	3	4	5	pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi
	ei pitäisi	1	2	3	4	5	pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi	
	Kuinka paljon välitätte siitä, mitä <i>teille läheiset ihmiset</i> (esim. avio-/avopuoliso, lapset) ajattelevat, jos ryhdytte päätoimiseksi yrittäjäksi? <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>en välitä lainkaan</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>välitän todella paljon</td> </tr> </table>	en välitä lainkaan	1	2	3	4	5	välitän todella paljon
	en välitä lainkaan	1	2	3	4	5	välitän todella paljon	
Uskon, että <i>minulle tärkeät ihmiset</i> (esim. vanhemmat, ystävät, kollegat, tutut, jne.) ajattelevat, että minun <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>ei pitäisi</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi</td> </tr> </table>	ei pitäisi	1	2	3	4	5	pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi	
ei pitäisi	1	2	3	4	5	pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi		
Kuinka paljon välitätte siitä, mitä <i>teille tärkeät ihmiset</i> (esim. vanhemmat, ystävät, kollegat, tutut, jne.) ajattelevat, jos ryhdytte päätoimiseksi yrittäjäksi? <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>en välitä lainkaan</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>välitän todella paljon</td> </tr> </table>	en välitä lainkaan	1	2	3	4	5	välitän todella paljon	
en välitä lainkaan	1	2	3	4	5	välitän todella paljon		
Pystyvyyssuomus	Jos siirtyisin täysipäiväiseksi yrittäjäksi, onnistumisen mahdollisuus olisi <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>erittäin pieni</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>erittäin suuri</td> </tr> </table>	erittäin pieni	1	2	3	4	5	erittäin suuri
	erittäin pieni	1	2	3	4	5	erittäin suuri	
	Sellaisia asioita, joihin en voi itse vaikuttaa, mutta jotka voisivat estää minua siirtymästä täysipäiväiseksi yrittäjäksi, on olemassa <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>hyvin vähän</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>todella paljon</td> </tr> </table>	hyvin vähän	1	2	3	4	5	todella paljon
hyvin vähän	1	2	3	4	5	todella paljon		
Minulle päätoimisena yrittäjänä toimiminen olisi <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>erittäin vaikeaa</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>erittäin helppoa</td> </tr> </table>	erittäin vaikeaa	1	2	3	4	5	erittäin helppoa	
erittäin vaikeaa	1	2	3	4	5	erittäin helppoa		

Kasvuhaluun ja -kykyyn vaikuttavat myös erilaiset kasvun esteet ja riskit. Yritysten menestys ja toiminta riippuu siitä, miten tehokkaasti ne kykenevät mobilisoimaan ympäristössään olevia resursseja liiketoimintansa edellyttämällä tavalla. Relevantteja ulkoisia resursseja ovat esimerkiksi rahoitus ja jakelukanavat. Ulkoiseen ympäristöön liittyvät tekijät, kuten taloussuhdanteet, vaikuttavat myös yrittäjän kasvuhaluun. Toisaalta yrityksen sisäiset kasvun esteet voivat liittyä sisäisten resurssien vähäisyyteen tai siihen, ettei niitä ole lainkaan ja niiden hankkiminen aiheuttaisi taloudellisia riskejä, joita ei haluta ottaa. Erityisesti perheyrittysten haluttomuus kasvaa velkapääomalla ja hankkia ulkopuolista riskipääomaa muodostavat kasvun esteen.

Taulukko 10. Kasvun esteet.

Osatekijät	Kysymykset					
Kasvun esteet	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 toimialalla	1	2	3	4	5
	5 markkinointiosaamisen puute	1	2	3	4	5
	6 muu osaamisresurssin puute	1	2	3	4	5
	7 työvoiman saatavuus	1	2	3	4	5
	8 tuotteiden/palveluiden laatu	1	2	3	4	5
	9 investointitarpeet (koneet, toimitilat jne.)	1	2	3	4	5
	10 rahoituksen saatavuus ja ehdot	1	2	3	4	5
	11 rahoitukseen riittämättömät vakuudet	1	2	3	4	5
	12 sopivien neuvontapalvelujen puute	1	2	3	4	5

Yhteenvedon esitetään sivutoimiyrittäjän yrityksen liiketoiminnan kasvattamiseen ja päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen viitekehys (kuviot 2). Yrittäjään liittyvät tekijät, samoin kuin yritykseenkin liittyvät tekijät saavat aikaan kasvutarpeen ja kasvukyvyn. Nämä eivät kuitenkaan sellaisenaan vaikuta yrittäjän motivaatioon tai haluun kasvattaa yritystään, vaan tarpeet ja kyvyt ”suodattuvat” kasvutavoitteiksi ensinnäkin yrittäjän havaittua tarpeet ja kyvyt sekä pohdittuaan näihin liittyviä esteitä. Vasta tämän jälkeen yrittäjä haluaa kasvattaa liiketoimintaansa ja/tai siirtyä sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi yrittäjäksi. Ympäristön (yritykseen liittyvän kilpailuympäristön ja toimialaan liittyvän liiketoimintaympäristön) havaitut mahdollisuudet ja ympäristöstä nousevat esteet toteuttaa kasvu vaikuttavat myös yrittäjän kasvutavoitteisiin. Kun yrittäjä kokee havaittujen tarpeiden, kykyjen ja mahdollisuuksien olevan suuremmat kuin havaitut esteet hän alkaa tavoitella liiketoiminnan kasvattamista ja/tai siirtymistä päätoimiseksi yrittäjäksi. Tästä seurauksena olisi yrityksen toteutunut kasvu. Yrityksen toteutunut kasvu ei kuitenkaan sisälly tähän tutkimukseen ja sitä kuvataan kuviossa katkoviivalla.



Kuvio 2. Tutkimuksen viitekehys sivutoimisen yrityksen liiketoiminnan kasvattamisesta ja sivutoimisen yrittäjän siirtymisestä päätoimiseksi yrittäjäksi.

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN JA TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa on esitelty tutkimuksen toteutus. Lisäksi on esitetty tutkimuksen tulokset kuudessa eri alaluvussa: vastaajayrittäjien taustatiedot, vastaajayritysten taustatiedot, sivutoimiyrittäjäksi ryhtyminen, kasvupyrkimykset ja kasvun esteet, kasvun mahdollistajat ja verkon hyödyntäminen.

3.1 Tiedonkeruu ja aineiston analysointi

Sivutoimisia yrittäjiä ei pystytä tunnistamaan mistään tilastoista. Tilastokeskuksesta pyydettiin tätä tutkimusta varten yhteys- ja osoitetietoja kaikista niistä eteläpohjalaisista yrityksistä (luonnollinen henkilö, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö, osakeyhtiö), joiden liikevaihto on enintään 30 000 euroa. Nolla-liikevaihdon yritykset rajattiin pois. Edellä mainittuja kriteerejä ei voida pitää minään todellisena tai yleispätevänä rajauksena sivutoimiyrittäjien identifioimiseksi, mutta tutkijoiden arvion mukaan kriteerit osuvat kohtalaisen hyvin sivutoimiyrittäjien joukkoon. Rajausta tehtäessä tunnistettiin, 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 liikevaihtokriteerillä 3 179 eteläpohjalaisista yritystä tuli aineiston kohderyhmään (alkuperäinen otoksen koko 3 877, joista osoitteettomia oli 698). Näille kaikille lähetettiin postitse edellisessä luvussa sekä liitteessä 1 esitelty kyselylomake. Näistä posti palautti 58 kpl (osoite tuntematon). Perille menneitä kyselylomakkeita oli näin ollen 3121 kpl. Kyselyn vastaamisaika oli 8.3.–30.3.2012. Vastauksia saatiin 478 kpl vastausprosentin ollessa 15,3. Näistä kuitenkin päätoimisia yrittäjiä oli 182 eli 38 % (Taulukko 11) ja 47 vastaajaa ilmoitti, ettei tällä hetkellä harjoita mitään yritystoimintaa. Sivutoimisia yrittäjiä oli vastaajissa 249 eli 52 % vastaajista. Suurin osa sivutoimiyrittäjistä oli päätoimekseen palkkatyössä (164 eli 66 %). Myös eläkeläisiä oli huomattava osa (74 eli 30 %). Tämä vahvistaa 50+ yrittäjien kasvavaa roolia yhteiskunnassa (ks. Lith 2010; Lehto & Sutela 2010; Kautonen ym. 2010; 2011; 2013). Sivutoimiyrittäjistä kahdeksan oli päätoimisesti vanhempainvapaalla ja kaksi oli päätoimista opiskelijaa. Päätoimisesti yrittäjänä toimivista 27 % oli aloittanut yritystoiminnan sivutoimisena.

Taulukko 11. Vastaajien profiili.

Mikä merkitys yritystoiminnalla on toimeentulon suhteen?		
	Lukumäärä	%
yritystoiminta on päätoimista	182	38
yritystoiminta on sivutoimista (yhteensä)	249	52
opiskelun rinnalla	2	
palkkatyön rinnalla	164	
eläkkeen rinnalla	74	
vanhempainvapaan tms. rinnalla	8	
ei ilmoittanut minkä rinnalla	1	
ei harjoita yritystoimintaa tällä hetkellä	47	10
Yhteensä	478	100

Tutkimusaineisto käsiteltiin tilastollisesti IBM SPSS Statistics 19 -ohjelmalla. Tutkimustuloksia käsiteltiin kysymyslomakkeen teemojen mukaisesti suorina jakaumina sekä keskiarvoina. Lisäksi eri tekijöiden välisten yhteyksien selvittämiseksi käytettiin ristiintaulukointia ja χ^2 -riippumattomuustestiä sekä keskiarvojen yhteydessä varianssianalyysia tai t-testiä tilastollisen merkitsevyyden selvittämiseksi. Mikäli keskiarvotestien oletukset eivät olleet voimassa, käytettiin merkitsevien erojen toteamiseen vastaavia ei-parametrisia testejä (Mann-Whitneyn U-testi ja Kruskal-Wallis test).

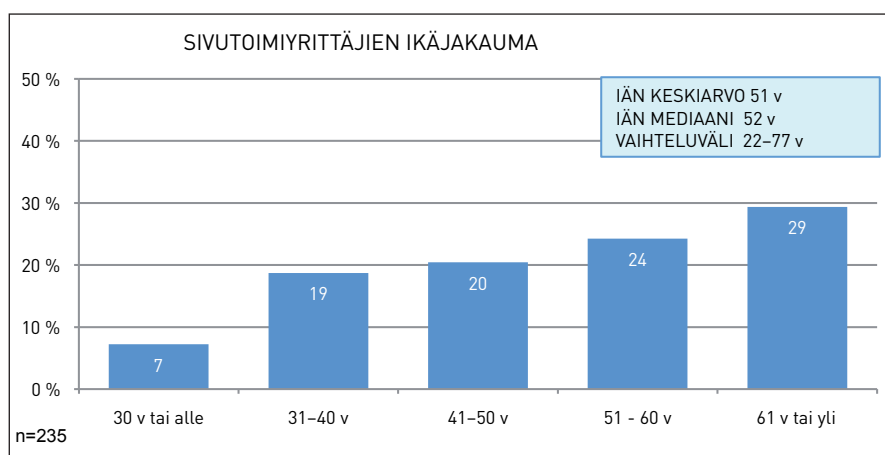
Erojen suuruuden kuvaamiseen käytetään tilastollista merkitsevyyttä (p). Mitä pienempi on p-arvo, sitä pienempi on sattuman vaikutus erojen selittäjänä ja sitä selvempi on ryhmien välinen ero. P-arvoon vaikuttaa myös vastanneiden lukumäärä ja keskiarvotesteissä keskihajonta. Tilastollisesti merkitsevissä eroissa p on korkeintaan 0.05. Kaikkia tuloksia on peilattu kaikkien yrittäjään ja yritykseen liittyvien keskeisten taustatekijöiden suhteen (sukupuoli, yrittäjän ikä, koulutus, palkkatyön sisältö, palkkatyön osuus tuloista, kokemus liiketoimintaosaamisesta ja johtamisesta, portfolioyrittäjäys, yritystoiminnan muoto, toimiala, yrittäjäksi ryhtymisen tapa, yritystoimintaan käytettävä aika viikossa, yrityksen liikevaihto).

Faktorianalyysin avulla etsittiin kysymysryhmistä samaa asiaa mittaavia muuttujia, jotka korreloivat hyvin toistensa kanssa. Uusia keskiarvomuttujia pystyttiin muodostamaan useiden osioiden väittämistä. Uudet muuttujat sekä niiden reliabiliteettikertoimet (α) on kuvattu raportissa myöhemmin.

3.2 Vastaajayrittäjien taustatiedot

3.2.1 Sukupuoli ja ikä

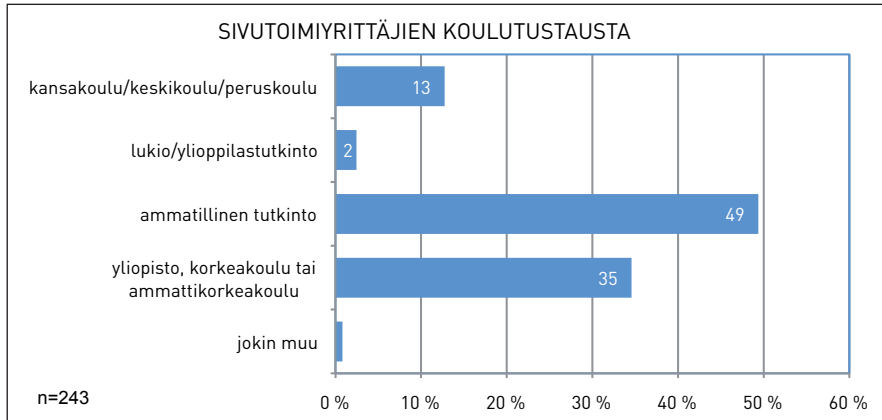
Vastaajayrittäjistä naisia oli 34 % (83) ja miehiä 66 (160) %. Myös Gruenertin (1999) tutkimuksessa miehiä oli kaksi kertaa niin paljon kuin naisia. Vastaajien ikäjakauma on esitetty kuviossa 3. Vastaajien ikä vaihteli 22–77 ikävuoden välillä keski-ikänsä 51 vuotta. Tämä on suunnilleen sama kuin kaikkien eteläpohjalaisten yrittäjien keski-ikä. Vastaajista 30-vuotiaita tai sitä nuorempia oli 7 %, 31–40 –vuotiaita 19 %, 41–50 –vuotiaita 20 %, 51–60 –vuotiaita 24 % ja yli 60-vuotiaita peräti 29 %. Noin 10 % oli 65–66-vuotiaita.



Kuvio 3. Vastaajien ikäjakauma.

3.2.2 Koulutustausta

Vastaajien koulutustausta on esitetty kuviossa 4. Ammatillisen tutkinnon suorittaneita oli 49 % ja korkeakoulututkinnon suorittaneita 35 %. Ilman ammatillista tutkintoa oli 15% vastaajista. Kohdan jokin muu oli valinnut kaksi vastaajaa: he olivat suorittaneet lyhyitä ja pitkiä kursseja tai jättäneet ammatillisen koulutuksen kesken. Koko maakunnan yrittäjistä 7 % on korkeakoulutaustaisia (Tilastokeskus 2010 ja työssäkäyntitilasto 2008), joten tässä aineistossa korkeakoulututkinnon suorittaneiden osuus on yliedustettuna koko maakunnan yrittäjien koulutusjakaumaan verrattuna. Gruenertin (1999) tutkimuksessa sivutoimiyrittäjillä oli keskimäärin korkeampi koulutus kuin palkansaajilla keskimäärin. Myös tämä pitää paikkansa tämän tutkimuksen valossa Etelä-Pohjanmaalla.

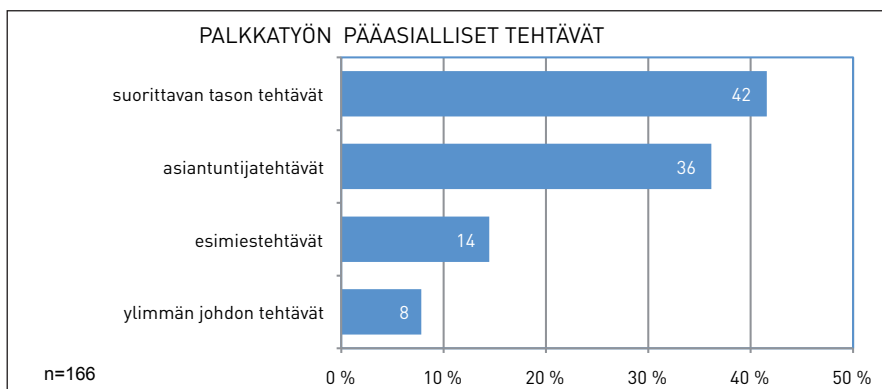


Kuvio 4. Vastaajien koulutustausta.

Koulutus luokiteltiin myöhempiä taustavertailuja varten kolmeen luokkaan: ei ammattillista koulutusta (16 %), ammatillinen tutkinto (49 %) ja korkeakoulututkinto (35 %).

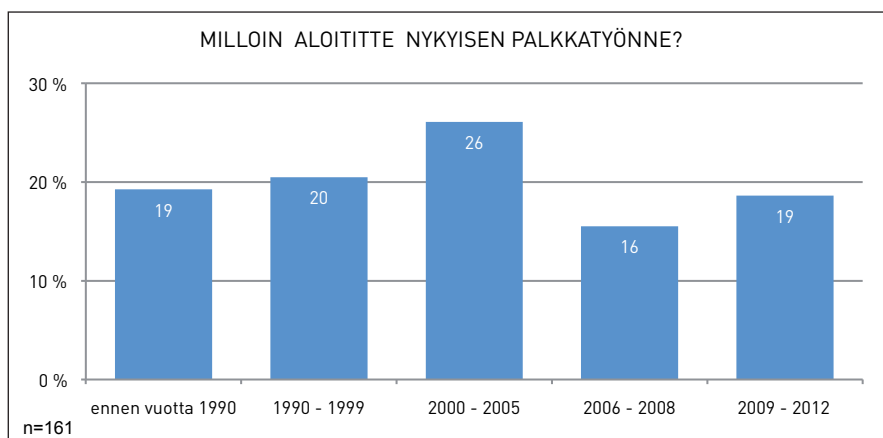
3.2.3 Palkkatyö

Kuviosta 5 käy ilmi, että palkkatyötä päätyökseen tekevistä sivutoimiyrittäjistä reilu 40 % oli suorittavan tason tehtävissä. Lähes yhtä suuri osa (36 %) työskenteli päätyökseen asiantuntijatehtävissä. Esimiestehtävissä oli 14 % ja ylimmän johdon tehtävissä 8 % eli johtotehtävissä työskentelevien osuus oli selkeästi pienempi kuin suorittavan tason tai asiantuntijatehtävissä työskentelevien. On kuitenkin syytä huomata, että sivutoimiyrittäjien palkkatyön vaativuustaso on korkeampi kuin palkkatyössä olevien työn vaativuustaso maakunnassa keskimäärin.



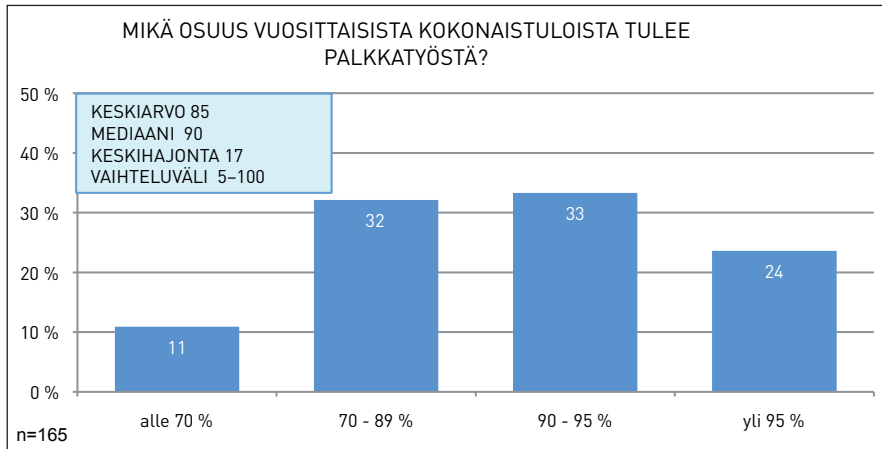
Kuvio 5. Palkkatyön pääasialliset tehtävät.

Nykyisessä palkkatyössä aloittamisen ajankohta on luokiteltu kuviossa 5. 2000-luvulla nykyisessä palkkatyössä oli aloittanut 51 % vastanneista. Yleisimmät nykyisen palkkatyön aloitusvuodet olivat 2005 (14 vastannutta) ja 2009 (13 vastannutta). Aikaisin aloitusvuosi oli 1975 (2 henkilöä) ja yksi vastanneista oli aloittanut tämän vuoden puolella.



Kuvio 6. Nykyisessä palkkatyössä aloittaminen.

Kuviosta 7 käy ilmi, kuinka suuri osa palkkatyötä tekevien vastaajien kokonaistuloista tulee palkkatyöstä. Vaihteluväli oli 5–100 prosentin välillä. Yleisimmät prosenttiosuudet olivat 95 (16 %) ja 90 (16 %). Joka kymmenes vastanneista ilmoitti palkkatyön prosenttiosuudeksi 100. Vain 11 %:lla palkkatyön osuus jää alle 70 prosenttia kokonaistuloista.



Kuvio 7. Palkkatyön osuus vuosittaisista kokonaistuloista.

Aiemmassa Seinäjoen ammattikorkeakoulusta valmistuneiden alumnien sivutoimiyrittäjyyttä käsittelevässä tutkimuksessa (Varamäki, Sorama, Heikkilä & Salo 2011) johtopäätöksissä pohdittiin sivutoimiyrittäjyyden ja omaan palkkatyöhön liittyvän tyytymättömyyden mahdollista yhteyttä. Kuvioista 8 käy ilmi, että tämän tutkimuksen aineistossa hypoteesi ei ainakaan keskimäärin pidä paikkaansa. Palkkatyötä tekevästä sivutoimiyrittäjistä 60 % oli tyytyväisiä tai erittäin tyytyväisiä omaan palkkatyöhönsä (ka 3,6 asteikolla 1=erittäin tyytymätön, 5=erittäin tyytyväinen). Vain 13 % oli erittäin tyytymättömiä tai tyytymättömiä palkkatyöhönsä. Tätä useampi oli kuitenkin etsimässä uusia haasteita. Nykyisessä työpaikassa halusi jatkaa 46 %, kun 30 % ilmoitti katselevansa uusia haasteita (ka 3,2).

Kuinka tyytyväinen on palkkatyöhönsä kokonaisuutena?						
	1	2	3	4	5	
	%	%	%	%	%	Keskiarvo asteikolla 1 - 5
erittäin tyytymätön	2	11	27	47	13	erittäin tyytyväinen 3,6
katselee uusia haasteita	12	18	23	27	19	haluaa jatkaa nykyisessä työpaikassa 3,2

Kuvio 8. Tyytyväisyys palkkatyöhön.

Nämä kaksi muuttujaa korreloivat hyvin keskenään ja niistä muodostettiin jatkotarkasteluja varten muuttuja TYYTYVÄISYYS PALKKATYÖHÖN ($\alpha = 0,737$), jonka keskiarvo oli 3,4 ja keskihajonta 1,0.

Ylimmän johdon tehtävissä työskentelevät olivat palkkatyöhönsä selvästi tyytyväisempiä (ka 4,3) kuin suorittavan tason tehtävissä, asiantuntijatehtävissä tai esimies-tehtävissä työskentelevät (ka 3,2 - 3,5) ($p=0,003$).

Taulukosta 12 käy ilmi, kuinka monessa yrityksessä sivutoimiyrittäjät olivat tällä hetkellä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä. Kolme neljäsosaa (76 %) oli mukana yhdessä yrityksessä, 16 % kahdessa ja 3 % kolmessa. Yksi henkilö oli mukana neljässä ja yksi henkilö peräti kahdeksassa yrityksessä. Yhteensä 41 vastaajaa oli ns. sivutoimisia portfolioyrittäjiä eli mukana useammassa kuin yhdessä yrityksessä.

Taulukko 12. Portfolioyrittäjäyys.

Kuinka monessa yrityksessä on tällä hetkellä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä?	Lukumäärä	%
0	8	4
1	156	76
2	33	16
3	6	3
yli 3	2	1
Yhteensä	205	100

Niistä 13:sta sivutoimiyrittäjästä, jotka toimivat palkkatyössään ylimmän johdon tehtävissä, peräti kahdeksan (62 %) oli omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä kahdessa tai useammassa yrityksessä. Muissa työtehtävissä toimivista alle viidesosa oli mukana kahdessa tai useammassa yrityksessä. Ero on tilastollisesti merkitsevä ($p=0.001$).

3.3 Vastaajayritysten taustatiedot

Seuraavassa on kuvattu vastaajayritysten taustajakaumia.

3.3.1 Sijainti ja yhtiömuoto

Taulukossa 13 on kuvattu, mikä oli vastaajayritysten kotipaikkakuntajakauma. Vastaajia oli jokaisesta eteläpohjalaisesta kunnasta. Vastaajista reilu kolmannes (36 %) oli Seinäjoelta. Seinäjoen osuus Etelä-Pohjanmaan kaikista yritystoimipaikoista on noin 25 % eli tässä kyselyssä Seinäjoki oli yliedustettuna. Kauhavalta oli 11 %, Kurikasta 8 % ja Lapualta 6 %. Yksi sivutoimiyrittäjästä ilmoitti yrityksen toimivan Seinäjoen lisäksi Helsingissä ja toinen Alavuden lisäksi Nurmijärvellä.

Taulukko 13. Vastaajayritysten kotipaikkakunta.

Yrityksen kotipaikkakunta	Lukumäärä	%
Seinäjoki	86	36
Kauhava	26	11
Kurikka	20	8
Lapua	14	6
Alajärvi	13	5
Kauhajoki	13	5
Teuva	10	4
Alavus	9	4
Vimpeli	8	3
Ilmajoki	7	3
Ähtäri	7	3
Isojoki	5	2
Evijärvi	4	2
Kuortane	4	2
Jalasjärvi	3	1
Lappajärvi	3	1
Töysä	3	1
Soini	2	1
Karjajoki	1	
Yhteensä	238	100

Suurin osa (41 %) sivutoimiyrityksistä oli ennakkoperintärekisteriin merkittyjä luonnollisia henkilöitä eli ns. toiminimi-muotoisia (Taulukko 14). Myös Lithin (2010) toteaa, että 65 % sivutoimisista yrityksistä on yritysmuodoltaan yksityisiä toiminimiä, mikä on enemmän kuin toiminimiä on koko yrityskannasta keskimäärin. Ammatinharjoittajia (henkilö, joka ilman kiinteää osto- tai myyntipaikkaa harjoittaa olennaisesti omaan osaamiseen perustuvaa ammattiaan yrittäjänä ja joka voi halutessaan tehdä pelkästään yksinkertaista kirjanpitoa) oli vastaajista 27 %, osakeyhtiöitä 15 %, kommandiittiyhtiöitä 9 % ja avoimia yhtiöitä 6 %. Yksi vastaaja toimi freelancerina. Lithin (2010) aineistossa osakeyhtiöitä oli puolestaan neljännes, mikä poikkeaa merkittävästi tästä aineistosta.

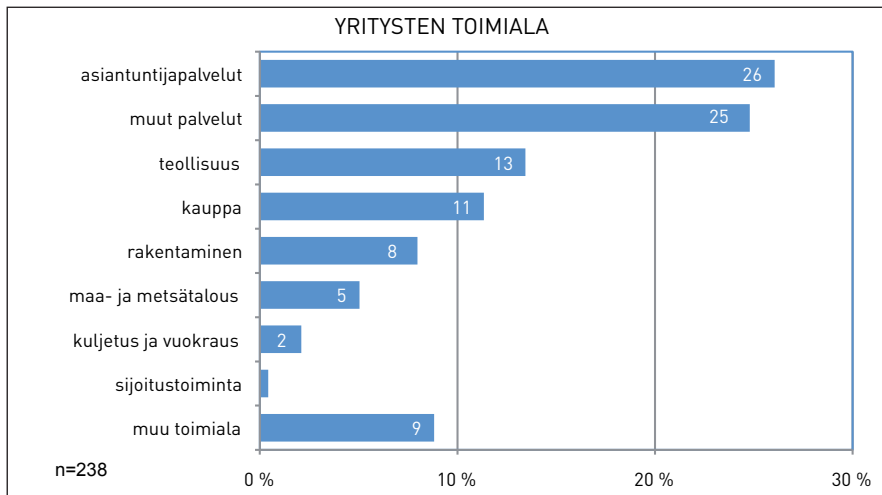
Taulukko 14. Vastaajayritysten yritystoiminnan muoto.

Sivutoimisen yritystoiminnan muoto	Lukumäärä	%
ennakkoperintärekisteriin merkitty luonnollinen henkilö	96	41
ammatinharjoittaja	64	27
osakeyhtiö	36	15
kommandiittiyhtiö	21	9
avoin yhtiö	15	6
freelancer	1	0
Yhteensä	233	100

Yritystoiminnan muodot luokiteltiin myöhempiä taustamuuttujakohtaisia analyyseja varten kolmeen luokkaan: toiminimi tai ammatinharjoittaja 69 %, osakeyhtiö 15 % ja henkilöyhtiö (kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö) 15 %.

3.3.2 Toimiala

Yrityksen toimialoista vastaajien tuli valita vain tärkein vaihtoehto, joka kuvaa parhaiten yrityksen toimialaa. Ohjeesta huolimatta lähes 30 henkilöä oli valinnut kaksi toimialaa (muutama jopa kolme). Tuloksiin on kuitenkin otettu mukaan vain yksi toimiala jokaiselta vastanneelta ja toinen vastaus (joka usein kuului ryhmään muu toimiala tai muut palvelut) on jätetty pois. Eniten edustettuna toimialana olivat asiantuntijapalvelut (26 %). Muihin palveluihin kuului neljäsosa vastaajista (25 %). Teollisuusyrityksiä vastaajissa oli 13 %, kaupan alan yrityksiä 11 % ja rakentamisalan yrityksiä 8 %. Koko eteläpohjalaiseen yritysten toimialajakaumaan verrattuna tässä tutkimuksessa olivat yliedustettuna palvelualan yritykset ja aliedustettuna teollisuusyritykset sekä kaupan alan yritykset. Myös Lithin (2010) tutkimuksen mukaan sivutoimisia yrittäjiä on eniten erilaisissa palvelualan ja erityisesti asiantuntijapalvelualan yrityksissä ja Gruenertin (1999) mukaan sellaisilla aloilla, joissa aloitus ei vaadi pääomia.



Kuvio 9. Vastaajayritysten toimiala.

Kaikki vastanneet eivät ilmoittaneet toimialaa tarkentavaa vaihtoehtoa. Seuraavassa on eniten mainintoja saaneet tarkemmat toimialat päätoimialan mukaan lueteltuna:

Asiantuntijapalvelut	konsultointipalvelut (14 mainintaa), mainos- ja markkinointipalvelut (10), tekniset palvelut (9), taloudelliset palvelut (9), tietojenkäsittelypalvelut (4), konsultointipalvelut (3), tutkimus ja kehittäminen (2), henkilöstöpalvelut (2)
Muut palvelut	lääkäri-, eläinlääkäri-, hoivapalvelut (19), viihde- ja elämyspalvelut (9), isännöinti tai kiinteistöhoito (7), liikunta- ja virkistyspalvelut (6), kampaamo- ja kauneudenhoito (5), majoitus- ja ravitsemisalan palvelut (6), kotitalouspalvelut (3)
Teollisuus	koneiden tai laitteiden huolto, korjaus ja asennus (12), metallituotteiden valmistus (9), puutuotteiden valmistus (3), vaatteiden valmistus (3), huonekalujen valmistus (1), tekstiilien tai mattojen valmistus (1)
Kauppa	vähittäiskauppa (18), tukkukauppa (7), maahantuonti (3)
Rakentaminen	talonrakentaminen (5), sähköasennus (4), LVI-työt (2), kirvesmiehen työt (2), maa- tai vesirakentaminen (1), muu rakennustoiminta (3)
Maa- ja metsätalous	metsätalous (4), kotieläintalous (1), viljely (1)

Muina toimialoina mainittiin käsityöala (2), kouluttaminen (2), energia-ala: turvetuotanto, hautakivien valmistus, nimien kaiverrukset ja kultaukset, hevosvalmennus, kivityöt + jalostus ym., koirakoulu, koirien trimmaus, kone- ja prosessisuunnittelu, tietoanalyysi, koneurakointi, kotimyynti, kuntoutus (ratsastusterapia) / eläinfysioterapia, kuvauspalvelut, lahja- ja harrastetuotteet (valmistus), pesula, piirustustoimisto, somistus- ja koristelupalvelut, talousveden toimitus, veden jakelu

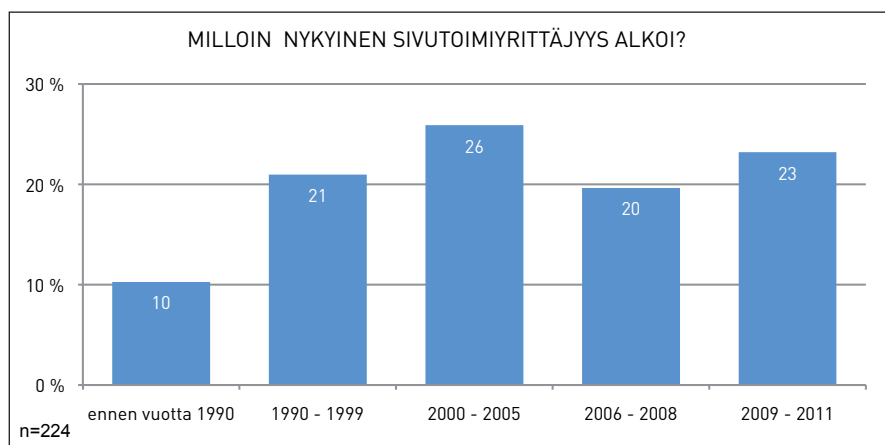
Toimialoista käytetään myöhemmissä taustavertailuissa neljää päätoimialaa: palvelut (62 %), teollisuus (16 %), kauppa (13 %), rakentaminen (9 %). Maa- ja metsätalous sekä muut toimialat eivät ole jatkotarkasteluissa mukana.

3.4 Sivutoimiyrittäjäksi ryhtyminen

Tässä kappaleessa on käsitelty sivutoimiyrittäjien yrittäjäksi ryhtymisen ajankohtaa, tapaa, liikeidean lähdettä sekä motiiveja ryhtyä sivutoimiyrittäjäksi.

3.4.1 Sivutoimiyrittäjäksi ryhtymisen aika ja tapa

Aikaisin sivutoimiyrittäjäksi ryhtymisen aloitusvuosi oli 1967. Puolet sivutoimiyrittäjistä oli aloittanut ennen vuotta 2005. Yleisimmät aloitusvuodet olivat 2009–2010 (n. 20 % vastanneista). Kuviosta 10 käy ilmi aloitusajankohdat luokiteltuna. Tammikuu oli yleisin sivutoimiyrittäjyyden aloituskuukausi (15 %) ja hiljaisin oli joulukuu (4 %).



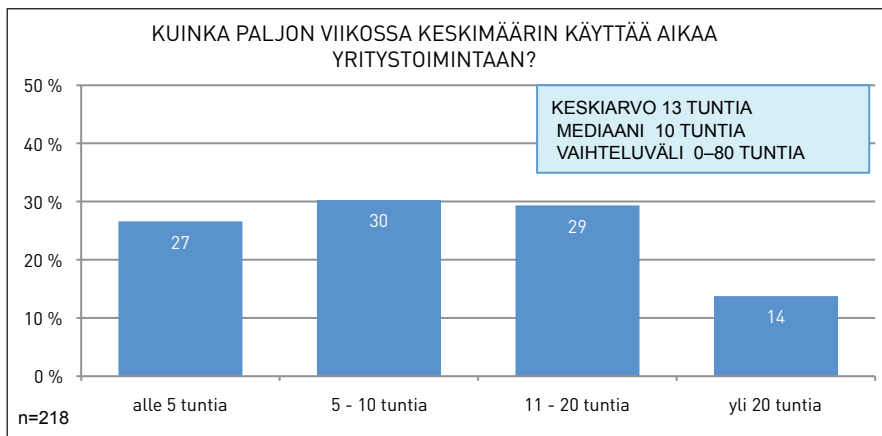
Kuvio 10. Yrittäjäksi ryhtymisen ajankohta.

Sivutoimiyrittäjistä yli 80 % oli perustanut itse yrityksen (Taulukko 15). Sukupolvenvaihdoksen kautta sivutoimiyrittäjäksi oli ryhtynyt viisi vastaajaa. Kolme oli ostanut yrityksen perheen ulkopuolisilta, kaksi oli ryhtynyt yrittäjäksi franchising-konseptin avulla. 28 vastaajaa oli valinnut kohdan joku muu tapa. Tähän kohtaan oli annettu seuraavia vastauksia: siirryin eläkkeelle (5), työkyvyttömyyseläkkeelle (1), siirryin palkkatyöhön, yritystoiminta jäi sivutoimiseksi (5), perustin yrityksen muiden yhtiömiesten kanssa (2), jälleenmyyjä (2), aloitin itse tuotekäyttäjänä, sitten aloin myymään (2), ostin osakkeet yrityskumppaneilta, muuten olisi mennyt konkurssiin. Seinäjoen ammattikorkeakoulun alumnitutkimuksessa peräti 29 % oli ryhtynyt sivutoimiyrittäjäksi sukupolvenvaihdoksen kautta.

Taulukko 15. Tapa ryhtyä sivutoimiyrittäjäksi.

Miten ryhtyi sivutoimiseksi yrittäjäksi?	Lukumäärä	%
perusti itse yrityksen	199	84
sukupolvenvaihdoksen kautta	5	2
osti yrityksen perheen ulkopuoliselta	3	1
ryhtyi franchising-yrittäjäksi	2	1
joku muu tapa	28	12
Yhteensä	237	100

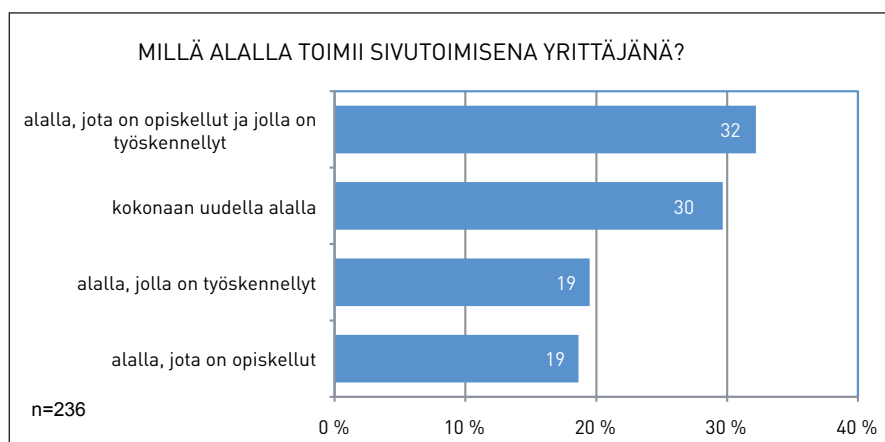
Kuviosta 11 käy ilmi, että keskimäärin sivutoimiyrittäjä käyttää yritystoimintaan aikaa 13 tuntia viikossa vaihteluvälillä ollessa 0–80 tuntia. Yksi vastaaja käytti 80 tuntia viikossa, seuraavaksi suurimmat tuntimäärät olivat 60, 55 (2 vastausta) ja 50. Suurin osa (30 %) käytti yritystoimintaan aikaa 5–10 tuntia viikossa, 29 % 11–20 tuntia, 27 % alle viisi tuntia ja 14 % yli 20 tuntia.



Kuvio 11. Sivutoimiyritykseen käytetty aika viikossa.

3.4.2 Liikeidean lähde ja motiivit

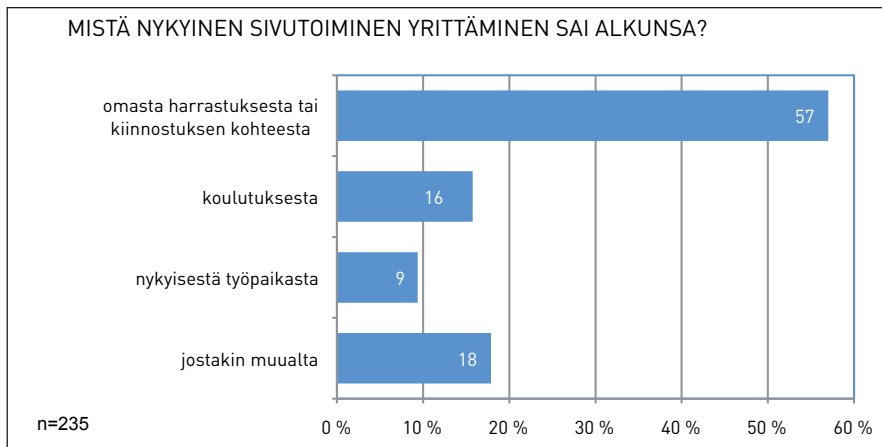
Kuviosta 12 käy ilmi, että kolmasosa (32 %) oli ryhtynyt sivutoimiyrittäjäksi alalle, jota on sekä opiskellut että jolla on työskennellyt. Seinäjoen ammattikorkeakoulun alumnitutkimuksessa vastaava luku oli 36 %. Kokonaan uudelle alalle sivutoimiyrittäjäksi oli ryhtynyt 30 % eli lähes kolmannes, mitä voidaan pitää isona osuutena. Tämä tarkoittaa, että merkittävä osa sivutoimiyrittäjistä on ryhtynyt alalle, jota ei ole opiskellut ja jolla ei ole työskennellyt. 19 % oli perustanut yrityksen alalle, jolla on työskennellyt mutta jota ei ole opiskellut ja samoin 19 % oli perustanut yrityksen alalle, jota oli opiskellut mutta jolla ei ollut työskennellyt. Kaikkiaan 70 prosentilla yhteensä oli kokemusta joko opintojen tai työkokemuksen tai molempien kautta. Esimerkiksi Gruenertin (1999) tutkimuksessa kävi ilmi, että ainoastaan 9 % sivutoimisista yrittäjistä toimi palkkatyöhönsä liittyvällä alalla. Heinosen ym. (2006) tutkimuksessa akateemisesta yrittäjyydestä todetaan, että akateemisten sivutoiminen yritystoiminta käynnistyy usein kokonaan uudella alalla, jolta yrittäjällä ei ole lainkaan aiempaa opinkelu- tai työkokemusta tai yritystoiminta pohjaa pelkästään opiskelutaustaan. Varamäen ym. (2011) tutkimuksessa 26 % ammattikorkeakoulusta valmistuneista oli ryhtynyt sivutoimiyrittäjäksi kokonaan uudelle alalle. Gruenertin (1999) tutkimuksessa sivutoimiset yrittäjät edustivat kaikkia koulutusasteita, kun taas Heinosen tutkimuksessa olivat mukana yliopistotutkinnon suorittaneet ja Varamäen ym. (2011) tutkimuksessa ammattikorkeakoulusta tutkinnon suorittaneet.



Kuvio 12. Sivutoimiyrittäjyyden ala.

Peräti 57 %:lla sivutoimiyrittäjyys oli saanut alkunsa omasta harrastuksesta tai muusta kiinnostuksen kohteesta (Kuvio 13). 16 % oli saanut liikeideansa oman koulutuksen kautta ja 9 % nykyisestä työpaikasta. 15 % oli vastannut kohdan jostakin muualta. Tähän kohtaan oli annettu seuraavia vastauksia: kysynnästä (6 mainintaa), siirryin päätoimisesta sivutoimiseksi yrittäjäksi (5), eläkkeelle siirtyminen (4), irti-

sanominen, työttömyys (3), sukupolvenvaihdos (2), ajan kuluttamisesta, edellinen yritys meni konkurssiin, edellisestä työstäni, elävän musiikin puute, entisestä työpaikastani, koska olen eläkkeellä, halusin luoda työpaikkoja (nyt 3 vakituista), isännöinnin sivuharrastuksesta, jatkoin yksin toisten luovuttua, kollegaverkosto, laskutusmahdollisuus, olin neljä talvea USAssa, perintönä vanhemmilta, sairastumisesta, sattumalta, taloudellinen tilanne perheessä, tekninen piirtäminen, tuttuja kautta, työn tarpeellisuudesta, valmistin katureunakiviä 16 v., vanhempien tarve kyseiseen palveluun. Varamäen ym. (2011) Seinäjoen ammattikorkeakoulun alumnitutkimuksessa 67 % oli saanut liikeideansa omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta.



Kuvio 13. Liikeidean lähde.

Sivutoimiyrittäjäksi ryhtymisen tärkein motiivi on ollut sen mahdollistama itsensä toteuttaminen. Seuraavasta kuviosta käy ilmi sekä prosenttijakaumina että keskiarvoina eri motiivien tärkeys. 73 % piti itsensä toteuttamista erittäin tärkeänä tai tärkeänä syynä. Aiemmin kävi jo ilmi, että sivutoimiyrittäjät toimivat useasti alalla, jota eivät ole opiskelleet ja jota eivät ole varsinaisesti palkkatyönä tehneet ja että suurimmalla osalla liikeidea on lähtenyt omasta harrastuksesta tai muusta kiinnostuksesta. Itsensä toteuttaminen tärkeimpänä sivutoimiyrittäjyyden motiivina sopii siis hyvin kokonaiskuvaan. 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 22 % piti erittäin tärkeänä tai tärkeänä syynä. Muina yksittäisinä syinä mainittiin ajankulu tai harrastus (7 mainintaa), ei pääse eroon (2), jos palkkatyö loppuu, päätoiminen yrittäjyys voi olla mahdollisuus (2), tukee palkkatyötä (2), alun perin kutsumus, nyttemmin ei niin tärkeää, ammattitaidon ylläpito, antaa mahdollisuuden alan vaihtoon ja pidempään työuraan, elintaso, eläkkeen maksu päätoimisesta siirtyminen sivutoimiseen, haasteita kannattaa ottaa, halu työllistää,

itsenäisyys, kasvattaa pääomaa myöhempää ikää varten, kyläyhteisön hyvinvointi, kiinnostus alaan, kysyntä heikkoa (taloustilanne), myymäni tuotteet ovat sellaisia, joita käytän paljon myös itse, oy-muotoisen yrityksen lopettaminen siististi vaatii rahaa, palkkiot, tarve oma / asiakkaat, yritystä ei haluttu lopettaa, vanhat asiakas-suhteet, yrityksen perustamisvaiheessa ei ollut vakituista kokopäivätyötä.

Kuinka tärkeitä seuraavat syyt ovat sivutoimiyrittäjyydelle?	1	2	3	4	5	Keskiarvo asteikolla 1 - 5 1=ei lainkaan tärkeä syy 5=erittäin tärkeä syy
	%	%	%	%	%	
se mahdollistaa itsensä toteuttamisen	2	7	18	35	38	4,0
se tarjoaa lisäansaintamahdollisuuden	9	16	19	28	28	3,5
se sopii parhaiten perhetilanteeseen	19	13	28	27	14	3,0
se tarjoaa turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä	30	24	23	15	7	2,5
n ≈ 220						

Kuvio 14. Motiivit sivutoimiyrittäjäksi ryhtymiseen.

Ikä korreloi tilastollisesti merkitsevästi lisäansaintamahdollisuuden ja turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä kanssa siten, että nuoremmille sivutoimiyrittäjille ne olivat tärkeämpiä syitä kuin vanhemmille. 50-vuotiaiden ja sitä nuorempien keskiarvot näille muuttujille olivat 3,8 ja 2,8, kun ne yli 50-vuotiaille olivat 3,2 ja 2,1 ($p=0.002$ ja 0.000). Se, kuinka paljon sivutoimiyrittäjä käytti viikossa keskimäärin aikaa yritystoimintaan, korreloi lievästi mutta tilastollisesti melkein merkitsevästi kolmen syyn kanssa: lisäansaintamahdollisuuden, perhetilanteen ja turvallisemman väylän kohti päätoimista yrittäjyyttä kanssa. Edelleen, sivutoimiyrittäjät, joilla oli vähemmän kokemusta yritystoiminnasta, pitivät sivutoimiyrittäjyyttä tärkeämpänä väylänä kohti päätoimista yrittäjyyttä kuin runsaasti kokemusta yritystoiminnasta omaavat. Alle 2 vuotta kokemusta kaikista yritystoiminnan osa-alueista omaavilla keskiarvo oli 2,8, kun se yli 5 vuotta kokemusta ainakin neljästä osa-alueesta omaavilla oli 2,2 ja tällä välillä kokemusta omaavilla 2,6 ($p=0.009$).

Erittäin harvalla sivutoimiyrittäjällä tuote tai palvelu kilpailee palkkatyön työnantajan kanssa. Yhdellä vastaajalla tuote kilpailee täysin ja 12 vastaajalla osittain. 92 %:lla tuote ei kilpaile lainkaan palkkatyön työnantajan kanssa (Taulukko 16).

Taulukko 16. Sivutoimiyrittäjyyden tuotteen tai palvelun kilpailu palkkatyön työnantajan kanssa.

Jos on palkkatyössä, kilpaileeko sivutoimiyrittäjyyteen liittyvä tuote/palvelu mahdollisen palkkatyön työnantajan kanssa?	Lukumäärä	%
ei lainkaan	148	92
osittain	12	7
täysin	1	1
Yhteensä	161	100

3.5 Sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet

Tämän tutkimuksen päätavoitteena oli selvittää, millaisia kasvupyrkimyksiä (toisaalta kasvuhalu ja toisaalta kasvuintentoita) sivutoimiyrittäjillä on. Tähän kysymykseen pyritään löytämään vastaus tässä kappaleessa.

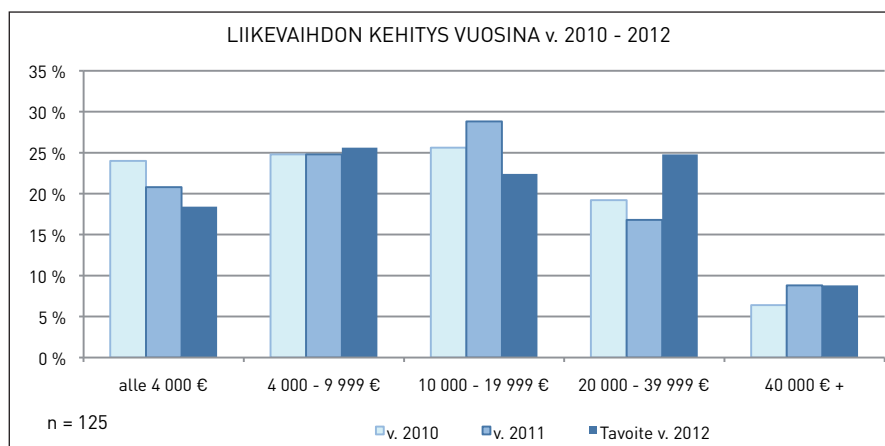
3.5.1 Halu kasvattaa liiketoimintaa

Seuraavassa taulukossa ovat mukana kaikkien sivutoimiyrittäjien liikevaihdon kehittymistä kuvaavat tunnusluvut vuodesta 2009 vuoteen 2012 (tavoite). Tähän taulukkoon on eri vuosille tullut eri määrä vastauksia, joten vuodet eivät ole täysin vertailukelpoisia. Liikevaihdon keskiarvo on kehittynyt 18 535 eurosta 24 247 euroon ja tämän vuoden tavoitekeskiarvo on 27 620 euroa. Mediaani on huomattavasti vähemmän (9 000–10 000 euroa). Maksimiliikevaihto vuonna 2011 oli 450 000 euroa.

Taulukko 17. Sivutoimiyrittäjien liikevaihdon kehittyminen tähän päivään.

Liikevaihdon tunnuslukuja	v. 2009 (€)	v. 2010 (€)	v. 2011 (€)	tavoite v. 2012 (€)
Vastanneita	117	137	140	134
Keskiarvo	18 535	21 742	24 247	27 620
Mediaani	9 000	10 000	10 500	10 000
Keskiahjonta	46 764	58 133	62 852	75 504
Minimi	0	0	0	0
Maksimi	450 000	500 000	450 000	600 000

Kuviossa 15 on vuosilta 2010–2012 samojen vastaajien vertailu luokitelluista liikevaihdoista. Samoilla vastaajilla liikevaihdon keskiarvo nousi 12 % vuodesta 2010 (ka 22 431 €) vuoteen 2011 (ka 25 179 €) ja tavoite viime vuodesta tämän vuoden loppuun (ka 28 950 €) on nostaa liikevaihtoa keskimäärin 15 %. Arvonlisäveroraja 8 500 € saattaa olla monelle sivutoimiyrittäjälle ensimmäinen raja, jota hän ei halua ylittää välttääkseen arvonlisäverotilitykset kuukausittain. 43 % sivutoimiyrittäjistä vuoden 2011 liikevaihto oli alle 8500. Näistä vain 27 % ilmoitti tekevänsä töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa, kun taas yli 8 500 € liikevaihdolla vastaava luku oli 37 %. Ero ei kuitenkaan ole tilastollisesti merkitsevä.



Kuvio 15. Samojen vastaajien liikevaihdon kehittyminen.

Liikevaihdot olivat alhaisimmat sivutoimiyrittäjillä, joiden yhtiömuoto oli toiminimi tai ammatinharjoittaja. Eri vuosien liikevaihdot heidän yrityksissään vaihtelivat runsaan 11 000 euron ja alle 14 200 euron välillä, kun eri vuosien keskimääräiset liikevaihdot osakeyhtiöissä ja henkilöyhtiöissä vaihtelivat noin 30 000 euron ja 50 000 euron välillä. Liikevaihtojen keskiarvoerot eri yritystoiminnan muotoisten yritysten välillä olivat tilastollisesti melkein merkitseviä ($p < 0,05$).

Sivutoimiyrittäjillä, jotka olivat palkkatyössään ylimmän johdon tehtävissä, vuosien 2010 ja 2011 liikevaihdot sekä liikevaihtotavoite vuodelle 2012 olivat keskimäärin lähes 90 000 €, kun se muissa palkkatyön tehtävissä toimivilla oli kaikkina tarkasteluvuosina keskimäärin alle 25 000 €. Erot ovat t-testin mukaan tilastollisesti merkitseviä, mutta johtotehtävissä olevien pienen lukumäärän vuoksi ($n=11$) Mann-Whitneyn ei-parametrisella testillä tarkistettu tulos ei vahvista tilastollisesti merkitsevää eroa. Tulosta ei voi siis luotettavasti yleistää koko perusjoukkoon.

Portfolioryhtäjät eli vähintään kahdessa yrityksessä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä olevien sivutoimiyrittäjien yritysten eri vuosien liikevaihdot ovat noin kolminkertaisia verrattuna korkeintaan yhdessä yrityksessä

olevien sivutoimiyrittäjien yritysten liikevaihtoihin. Liikevaihtojen keskihajonnat ovat kuitenkin suuret, eikä Mann-Whitneyn testi anna tässäkään tilastollisesti merkitseviä eroja.

Tällä hetkellä vain 7 %:lla (n=17) oli palkkalistoillaan ulkopuolinen työntekijä. Viidellä oli kokoaikaisia henkilöitä palkkalistoilla (kolmella oli yksi, yhdellä 3 ja yhdellä 5). Osa-aikaisia oli 13:lla vastanneella (kuudella oli yksi, viidellä 2, yhdellä 3 ja yhdellä 10). Taulukosta 18 käy ilmi, että vastaajista 68 % (n=159) ei halua kasvattaa liikevaihtoa, mutta kuitenkin kolmasosa ilmoittaa tekevänsä töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa.

Taulukko 18. Liikevaihdon kasvutavoitteet.

Onko sivutoimisen yritystoimintanne liikevaihdon kasvattaminen teille selkeä tavoite tällä hetkellä?	Lukumäärä	%
kyllä, teen töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa	76	32
ei lainkaan, haluan pitää liikevaihdon nykyisellä tasolla tai vähentää sitä	159	68
Yhteensä	235	100

Sivutoimiyrittäjät, jotka tekivät töitä sen eteen, että liikevaihto kasvaa, käyttivät yritystoimintaan keskimäärin enemmän aikaa viikossa (16 tuntia) kuin muut sivutoimiyrittäjät (ka 11 tuntia) (p=0.007). Muiden taustatekijöiden suhteen ei löytynyt tilastollisesti merkitsevää yhteyttä.

Mikäli yritys kehittyy suunnitelmien mukaan, keskimäärin vastaajat tavoittelivat viiden vuoden tähtäimellä 70 770 euron liikevaihtoa (mediaani 20 000 €) (Taulukko 19). Suurin tavoiteliikevaihto oli 1 M€. Täysiaikaiseksi henkilömääräksi keskimääräinen tavoite oli 1 (maksimi 7).

Taulukko 19. Tavoitteet liikevaihdon kehittymisen suhteen viiden vuoden tähtäimellä.

Jos yritys kehittyy suunnitelmien mukaan, mikä olisi liikevaihdon taso ja täysipäiväisen henkilöstön määrä (itse mukaan lukien) viiden vuoden kuluttua?		
	Myynti (€) (n=100)	Henkilökunnan määrä (n=128)
Keskiarvo	70 770	1,0
Mediaani	20 000	1,0
Keskiahajonta	138 713	0,9
Minimi	0	0
Maksimi	1 000 000	7

3.5.2 Kasvua haittaavat tekijät

Kuviosta 16 käy ilmi sekä frekvenssijakaumina että keskiarvoina, missä määrin eri tekijät haittaavat yritystoiminnan kasvua seuraavan kolmen vuoden kuluttua. Suurimpana haittaavana tekijänä sivutoimiyrittäjät pitivät ajanpuutetta (ka 3,3 asteikko 1=ei haittaa lainkaan, 5=haittaa erittäin paljon). Ajanpuute sai ainoana yli kolmen keskiarvon. Toiseksi kasvua haittaavimpana tekijänä pidettiin yleistä taloudellista tilannetta (ka 2,8) ja kolmanneksi haittaavimpana kysynnän niukkuutta (ka 2,6). Annetuista vaihtoehtoista työvoiman saatavuutta pidettiin vähäisimpänä kasvua haittaavana tekijänä (ka 1,5). Ulkopuoliseen rahoitukseen liittyviä vakuuksia (ka 1,6), tuotteiden ja palvelujen laatua (ka 1,6), sopivien neuvontapalvelujen puutetta (ka 1,8) tai rahoituksen saatavuutta (ka 1,8) ei pidetty myöskään juuri minkäänlaisina mahdollisina kasvua haittaavina tekijöinä.

Missä määrin seuraavat tekijät haittaavat yritystoiminnan kasvua seuraavan kolmen vuoden aikana?	1	2	3	4	5	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=ei haittaa lainkaan 5=haittaa erittäin paljon
	%	%	%	%	%	
ajanpuute	20	8	18	31	23	3,3
yleinen taloudellinen tilanne	17	23	28	25	7	2,8
kysynnän niukkuus	22	24	30	19	5	2,6
kova kilpailu toimialalla	27	28	21	19	5	2,5
markkinointiosaamisen puute	36	25	22	13	5	2,3
investointitarpeet (koneet, toimitilat jne.)	44	21	16	13	6	2,1
sopivien yhteistyökumppanien puute	36	32	17	11	4	2,1
muu osaamisressurssien puute	39	35	17	8	2	2,0
rahoituksen saatavuus ja ehdot	56	18	18	5	4	1,8
sopivien neuvontapalvelujen puute	52	26	13	6	3	1,8
tuotteiden/palvelujen laatu	61	24	9	5	0	1,6
rahoitukseen riittämättömät vakuudet	63	20	13	2	2	1,6
työvoiman saatavuus	71	17	8	3	1	1,5
n ≈ 210						

Kuvio 16. Kasvua haittaavat tekijät.

Ajanpuute erottui muista selvästi yleisimpänä yritystoiminnan kasvua haittaavana tekijänä. Muista vaihtoehdoista löytyi toistensa kanssa hyvin korreloivia tekijöitä, joista voitiin faktorianalyysin avulla muodostaa jatkotarkasteluja varten kaksi keskiarvomuuttujaa: KYSYNNÄN JA OSAAMISEN PUUTE ($\alpha = 0,833$, ka 2,4) sekä INVESTOINTITARPEET JA RAHOITUKSEN SAATAVUUS ($\alpha = 0,840$, ka 1,9). Muuttujien Cronbachin alfa-arvot olivat hyvät, joten muuttujia voidaan pitää reliabeleina.

Taulukko 20. Yritystoimintaa haittaavien tekijöiden faktorointi.

KYSYNNÄN JA OSAAMISEN PUUTE ($\alpha = 0,833$)	INVESTOINTITARPEET JA RAHOITUKSEN SAATAVUUS ($\alpha = 0,840$)
yleinen taloudellinen tilanne	investointitarpeet (koneet, toimitilat jne.)
kysynnän niukkuus	rahoituksen saatavuus ja ehdot
kova kilpailu toimialalla	rahoitukseen riittämättömät vakuudet
sopivien yhteistyökumppanien puute	sopivien neuvontapalvelujen puute
markkinointiosaamisen puute	
muu osaamisresurssien puute	

Ajanpuutteen lisäksi työvoiman saatavuutta sekä tuotteiden / palvelujen laatua tarkastellaan taustamuuttujavertailuissa erikseen, koska nämä tekijät eivät sopineet uusiin keskiarvomuuttujiin.

Miehet kokivat ajanpuutteen, työvoiman saatavuuden, tuotteiden ja palvelujen laadun sekä investointitarpeet ja rahoituksen saatavuuden suuremmiksi yritystoiminnan kasvua haittaaviksi tekijöiksi seuraavan kolmen vuoden aikana kuin naiset (Taulukko 21). Erot olivat myös tilastollisesti merkitseviä tai melkein merkitseviä. Kysynnän ja osaamisen puutteen suhteen ei miesten ja naisten välillä ollut eroa.

Taulukko 21. Miesten ja naisten käsitykset kasvua haittaavista tekijöistä.

Yritystoiminnan kasvua haittaavat syyt	Keskiarvot asteikolla 1 - 5		p-arvo
	Nainen (n=75)	Mies (n=140)	
ajanpuute	3,0	3,5	0,025
työvoiman saatavuus	1,3	1,6	0,003
tuotteiden/palvelujen laatu	1,4	1,7	0,005
INVESTOINTITARPEET JA RAHOITUKSEN SAATAVUUS	1,6	2,0	0,002

Myös muiden taustamuuttujien suhteen oli havaittavissa joitain eroja. Ajanpuute oli alle 50-vuotiaille (ka 3,7) suurempi yritystoiminnan kasvua haittaava tekijä kuin vanhemmille (ka 2,9) ($p=0.000$). Luonnollisesti etenkin eläkeläisillä, joita tässä aineistossa oli merkittävä osa, aikaa on enemmän. Työvoiman saatavuutta ei pidetty merkittävänä ongelmana ylipäänsä, mutta yli 10 tuntia viikossa yritystoimintaan aikaa käyttävät kokivat siitä olevan vähän enemmän haittaa (ka 1,7) kuin alle 10 tuntia viikossa yritystoimintaan aikaa käyttävät (ka 1,3) ($p=0.009$). Toisin sanoen ne, jotka

käyttivät jo tällä hetkellä enemmän aikaa yritystoimintaansa, kokivat työvoiman saatavuuden suuremmaksi haasteeksi yritystoiminnan kasvattamisessa kuin ne, jotka eivät tällä hetkellä niin paljon käyttäneet aikaa yritystoimintaan.

Tuotteiden ja palvelujen laatu oli jonkin verran suurempi kasvun haitta rakentamisen ja teollisuuden toimialoilla kuin palvelujen ja kaupan toimialoilla ($p=0,014$). Kysynnän ja osaamisen puute oli puolestaan suurin haitta kaupan ja rakentamisen toimialoilla (ka 2,7) ja pienin palveluyrityksissä (ka 2,3) ($p=0.048$). Investointitarpeet ja rahoituksen saatavuus haittasi eniten teollisuusyrityksiä (ka 2,2) ja vähiten palvelualojen yrityksiä (ka 1,7) ($p=0.029$).

Edelleen sivutoimiyrittäjät, joilla liikevaihdon kasvattaminen oli tavoitteena, kokivat kysynnän ja osaamisen puutteen suurempana esteenä (ka 2,8) kuin ne, joilla kasvu ei ollut tavoitteena (ka 2,2) ($p = 0,000$). Samoin investointitarpeet ja rahoituksen saatavuus tuntui liikevaihdon kasvua tavoitteleville suuremmalta esteeltä (ka 2,2) kuin niille, joilla kasvu ei ollut tavoitteena (ka 1,7) ($p = 0,000$).

3.5.3 Aikomukset ryhtyä päätoimiyrittäjäksi

Seuraavan puolen vuoden aikana 3 % sivutoimiyrittäjistä pitää erittäin todennäköisenä ja 2 % todennäköisenä, että luopuu palkkatyöstä ja ryhtyy päätoimiseksi yrittäjäksi (Kuvio 17). Yhteensä tämä tarkoittaa 12 yrittäjää. Seuraavan vuoden aikana 7 %, seuraavan kahden vuoden aikana 9 % ja kolmen vuoden aikana 16 % pitää todennäköisenä, että ryhtyy päätoimiseksi yrittäjäksi. Noin 220 kysymykseen vastanneen joukosta 35 arvelee kolmen vuoden aikana ryhtyvänsä päätoimiseksi yrittäjäksi.

Kuinka todennäköistä on, että luopuu palkkatyöstä ja siirtyy päätoimiseksi yrittäjäksi?	1	2	3	4	5	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=erittäin epätodennäköistä 5=erittäin todennäköistä
	%	%	%	%	%	
seuraavien 6 kk aikana	87	6	2	2	3	1,3
seuraavan vuoden aikana (1-12 kk)	77	11	3	3	4	1,5
seuraavan kahden vuoden aikana (1-24 kk)	65	15	12	3	6	1,7
seuraavan kolmen vuoden aikana (1-36 kk)	53	9	21	9	7	2,1
n ≈ 220						

Kuvio 17. Todennäköisyys siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi seuraavan kolmen vuoden aikana.

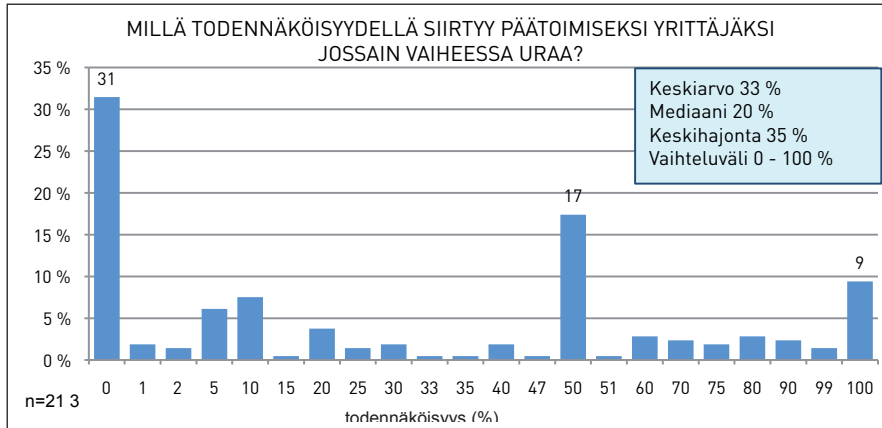
Se, kuinka suuri osuus sivutoimiyrittäjien kokonaistuloista tulee palkkatyöstä, korreloi lievästi negatiivisesti sen kanssa, kuinka todennäköisesti siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi seuraavan kahden vuoden aikana ($r = -0,232$, $p = 0,004$). Jos palkkatyön osuus oli alle 90 % kokonaistuloista, oli todennäköisyys päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymiseen keskimäärin 2,0, kun se alle 90 %:n ryhmällä oli 1,5 ($p = 0,020$). Seuraavan kolmen vuoden aikana siirtymisessä ei ero ollut tilastollisesti merkitsevää.

Liikevaihtotavoite eli yrityksen koko tälle vuodelle korreloi lievästi positiivisesti todennäköisyyden kanssa siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi seuraavan kahden vuoden ($r = 0,297$, $p = 0,001$) tai kolmen vuoden aikana ($r = 0,243$, $p = 0,008$). Liikevaihtotavoitteen kasvaessa todennäköisyys pääsääntöisesti kasvoi. Luonnollista on myös, että aikomukset siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi oli todennäköisempää liikevaihdon kasvua tavoitteleville (ka 2,4) kuin niille, joilla kasvu ei ollut tavoitteena (ka 1,4) ($p = 0,000$).

Sivutoimiyrittäjät, jotka käyttivät keskimäärin yli 10 tuntia viikossa aikaa yritystoimintaan, pitivät todennäköisempänä siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi seuraavan vuoden (ka 1,7) tai kahden vuoden aikana (ka 1,9) kuin vähemmän aikaa yritystoimintaan käyttävät (vastaavat keskiarvot 1,3 ja 1,5). Molemmat erot olivat tilastollisesti melkein merkitseviä ($p = 0,015$).

Myös ikä vaikutti todennäköisyyteen siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi seuraavan kahden tai kolmen vuoden aikana. Yli 50-vuotiailla todennäköisyys oli vähäisempää kuin nuoremmilla. Havainnollisen kuvan iän vaikutuksesta saa vertailemalla eri ikäryhmien todennäköisyyksiä siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi jossain vaiheessa uraa (ks. Taulukko 22).

Kysymyksen *Millä todennäköisyydellä tulette siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi jossain vaiheessa uraanne* -jakaumassa oli selvät huiput todennäköisyyksien 0, 50 ja 100 kohdalla. Lähes kolmasosa vastanneista (31 %) oli varma, ettei siirry päätoimiseksi yrittäjäksi, vajaa viidesosa (17 %) koki molemmat vaihtoehdot yhtä todennäköisiksi ja noin joka kymmenes piti siirtymistään päätoimiseksi varmana. Seuraava kuvio havainnollistaa jakaumaa.



Kuvio 18. Päätoimiyrittäjyyden todennäköisyys jossain vaiheessa uraa.

Ikä vaikutti erittäin merkittävästi päätoimiyrittäjäksi siirtymiseen (negatiivisesti). Alle 40-vuotiaiden sivutoimiyrittäjien todennäköisyys siirtyä päätoimiyrittäjäksi oli peräti 52 %, 41–50-vuotiaiden 30 %, 51–60-vuotiaiden 33 % ja yli 60-vuotiaiden 13 % (Taulukko 22).

Taulukko 22. Iän ja päätoimiyrittäjäksi siirtymisen yhteys.

Millä todennäköisyydellä tulee siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi jossain vaiheessa uraa?	
Ikä	Todennäköisyys
40 v tai alle (n=60)	52%
41 - 50 v. (n=43)	30%
51 - 60 v. (n=55)	33%
61v tai yli (n=49)	13%
p = 0,000	

Palkkatyössään ylimmän johdon tehtävissä työskentelevät siirtyvät todennäköisemmin päätoimiseksi yrittäjäksi (todennäköisyys 64 %) kuin muissa tehtävissä työskentelevät (37 %) (p=0.028). Vaikka työtehtävät vaikuttivat todennäköisyyteen siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi jossain vaiheessa uraa, eivät työtehtävät kuitenkaan vaikuttaneet aikomuksiin siirtyä kolmen vuoden sisällä päätoimiseksi yrittäjäksi. Palkkatyön tehtävät eivät myöskään vaikuttaneet haluun kasvattaa liiketoimintaa.

3.5.4 Lähipiirin tuki päätoimiyrittäjäksi siirtymiseen

Päätoimiyrittäjyysaikomuksia pyrittiin selittämään myös Ajzenin (1991) Theory of Planned Behavior-mallin (TPB) muuttujista pystyvyysuskomuksella sekä lähipiirin tuella. Kuten kirjallisuuskatsauksessa todettiin, Ajzenin mallia on käytetty paljon yrittäjyysaikomusten selittämisessä ja erityisesti opiskelijoiden keskuudessa. Kuviossa 19 on esitetty lähipiirin tukea mittaavien väittämien vastausjakaumat sekä keskiarvot asteikolla 1–5. Väittämistä ensimmäinen ja kolmas mittaavat sitä, tulisiko vastaajan läheisten ihmisten mielestä ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, ja väittämistä toinen ja neljäs mittaavat sitä, kuinka paljon vastaaja välittää läheisten mielipiteistä kyseisessä asiassa. Vastaukset jakautuvat melko tavalla. Enin osa vastauksista sijoittuu keskiväliin tai sen negatiivisemmalla puolella sen suhteen, pitäisikö läheisten tai itselle tärkeiden ihmisten mielestä ryhtyä yrittäjäksi. Toisin sanoen sivutoimiyrittäjien lähipiirin tuki on enemmän sitä mieltä, ettei päätoimiyrittäjäksi pitäisi lähteä kuin että päätoimiyrittäjäksi pitäisi ryhtyä. Sivutoimiyrittäjien vastauksissa on suuri ero sen suhteen, missä määrin vastaajat välittävät läheisten tai tärkeiden ihmisten mielipiteistä tässä asiassa. Sivutoimiyrittäjät eivät välittäneet itselleen tärkeiden ihmisten (esim. vanhemmat, ystävät, kollegat, tutut) mielipiteistä läheskään yhtä paljon kuin läheisten mielipiteistä (puoliso, lapset).

Pitäisikö minun ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi minulle läheisten ihmisten mielestä?							
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %		Keskiarvo asteikolla 1 - 5
ei pitäisi	29	19	29	14	9	pitäisi	2,5
Kuinka paljon välittää siitä, mitä itselle läheiset ihmiset ajattelevat päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisestä?							
ei välitä lainkaan	15	9	25	23	28	välittää todella paljon	3,4
Pitäisikö minun ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi minulle tärkeiden ihmisten mielestä?							
ei pitäisi	21	18	35	18	8	pitäisi	2,7
Kuinka paljon välittää siitä, mitä itselle tärkeät ihmiset ajattelevat päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisestä?							
ei välitä lainkaan	31	22	22	16	9	välittää todella paljon	2,5

Kuvio 19. Lähipiirin tuen väittämien jakaumat ja keskiarvot päätoimiyrittäjäksi siirtymisessä.

Korrelaatio ($r=0,114$) läheisten mielipiteen ja niistä välittämisen välillä on hyvin heikko eikä ole tilastollisesti merkitsevä ($p=0,094$). Esimerkiksi niistä, jotka kokivat, ettei heidän pitäisi läheisten ihmisten mielestä (esim. avio-/avopuoliso, lapset) ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, kolmasosa ei välittänyt lainkaan läheisten mielipiteestä, kolmasosa välitti todella paljon ja kolmasosa siltä väliltä (arviona 2–4). Sen sijaan niistä jotka kokivat läheisten ajattelevan, että heidän pitäisi ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, yli puolet välitti siitä todella paljon. Myöskään tärkeiden ihmisten mielipiteiden (vanhemmat, ystävät, kollegat, tutut) ja niistä välittämisen välinen korrelaatio ($r=0,127$) ei ole tilastollisesti merkitsevä ($p=0,064$).

Se, mitä vastaajat uskoivat läheisten ihmisten ajattelevan päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisestä, korreloi hyvin sen kanssa, mitä he ajattelivat itselleen tärkeiden ihmisten asiasta ajattelevan. Niistä voitiinkin muodostaa keskiarvomuuttuja LÄHIYMPÄRISTÖN TUKI, jonka reliabiliteetti on hyvä ($\alpha = 0,833$, ka 2,6). Samoin se, kuinka paljon sivutoimiyrittäjät välittivät läheisten ihmisten mielipiteistä päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisestä, korreloi melko hyvin sen kanssa, kuinka paljon he välittivät itselle tärkeiden ihmisten mielipiteistä. Näistä kahdesta muuttujasta muodostettiin jatkotarkasteluja varten muuttuja LÄHIYMPÄRISTÖN TUEN MERKITYS ($\alpha = 0,701$, ka 3,0).

Lähiympäristön tuki oli 61vuotta täyttäneille (ka 2,1) selvästi vähäisempi kuin sitä nuoremmille (ka 2,8) ($p=0,000$). Lähiympäristön tuen ja sivutoimisen yrittämisen muodon välillä oli myös yhteyttä. Jos yritystoiminnan muoto oli toiminimi tai ammatinharjoittaja, oli lähiympäristön tuen keskiarvo 2,8, osakeyhtiömuotoisilla se oli 2,5 ja henkilöyhtiön yrittäjillä 2,2 ($p=0,044$). Ehkä hieman yllättävää on, että yhtiömuodoltaan epämuodollisimmin toimivat kokivat lähipiirin tuen suurimmaksi. Samoin sivutoimiyrittäjät, jotka olivat perustaneet itse yrityksen, kokivat lähiympäristön tukevan enemmän päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä (ka 2,7) kuin jollakin muulla tavoin sivutoimiyrittäjäksi ryhtyneet (esim. sukupolvenvaihdos, yritysosto, franchising) (ka 2,2) ($p=0,045$). Lähiympäristön tuki oli myös keskimäärin suurempi (ka 3,2) niillä, joilla liikevaihdon kasvattaminen oli tavoitteena tällä hetkellä kuin niillä, joilla liikevaihdon kasvattaminen ei ollut tavoitteena (ka 2,4) ($p = 0,000$). Samansuuntainen ero oli tuen merkityksellä (keskiarvot 3,2 ja 2,9, $p = 0,044$) eli ne, joilla oli kasvupyrkimyksiä, pitivät lähipiirin tuen merkitystä suurempana.

Taulukko 23. Taustatekijöiden yhteys lähiympäristön tuen kanssa.

	LÄHIYMPÄRISTÖN TUKEA Keskiarvot asteikolla 1 - 5	p-arvo
Vastaajan ikä		
60 v. tai alle	2,8	0,000
61 +	2,1	
Sivutoimisen yritystoiminnan muoto		
Toiminimi tai ammatinharjoittaja	2,8	0,044
Osakeyhtiö	2,5	
Henkilöyhtiö	2,2	
Miten ryhtyi sivutoimiseksi yrittäjäksi?		
perusti itse yrityksen	2,7	0,045
muulla tavoin	2,2	

Lähiympäristön tuen merkityksen suhteen sukupuolten välillä oli eroa. Siitä, kuinka lähipiiri suhtautuu päätoimiyrittäjäksi ryhtymiseen, miehet välittävät enemmän (ka 3,1) kuin naiset (ka 2,7) ($p=0.037$). Tuloksen voi ainakin varovasti tulkita siten, että naiset eivät välitä niin paljon esimerkiksi aviomiestensä mielipiteistä kuin miehet vaimojensa mielipiteistä päätoimiyrittäjäksi siirtymisen suhteen eli naiset ovat itsenäisempiä päätöksentekijöitä.

3.5.5 Pystyvyysuskomus päätoimiyrittäjäksi siirtymisessä

Kuviosta 20 käy ilmi, millaisena sivutoimiyrittäjät pitävät omaa kyvykkyyttään ja menestymisen mahdollisuutta päätoimiyrittäjänä. Viimeinen väittämä on käännetty, jotta keskiarvot voi tulkita kaikista väittämistä samalla tavalla: mitä korkeampi keskiarvo, sen parempi käsitys omasta pystyvyydestä. Vastaajien mielestä heillä olisi hyvä mahdollisuus onnistua päätoimisena yrittäjänä (ka 3,4 asteikolla 1=erittäin pieni, 5=erittäin suuri). Samoin he ovat sitä mieltä, että päätoimisena yrittäjänä toimiminen olisi heille helppoa (ka 3,6 asteikolla 1=erittäin vaikeata, 5=erittäin helppoa). Edelleen vastaajien mielestä sellaisia asioita on vain vähän, jotka voisivat estää päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä ja joihin ei itse voisi vaikuttaa (ka 3,3 asteikolla 1=todella paljon, 5=hyvin vähän).

Jos siirtyisi täysipäiväiseksi yrittäjäksi, onnistumisen mahdollisuus olisi							
	1	2	3	4	5	n=220	Keskiarvo asteikolla 1 - 5
	%	%	%	%	%		
erittäin pieni	9	8	34	34	15	erittäin suuri	3,4
Päätömisena yrittäjänä toimiminen olisi							
erittäin vaikeata	5	8	35	31	22	erittäin helppoa	3,6
Sellaisia asioita, joihin ei voi itse vaikuttaa, mutta jotka voisivat estää siirtymästä täysipäiväiseksi yrittäjäksi, on olemassa							
todella paljon	10	15	31	26	18	hyvin vähän	3,3

Kuvio 20. Pystyvyyssuomuksen väittämien jakaumat ja keskiarvot päätömiyrittäjäksi siirtymisessä.

Taulukon kaksi ensimmäistä muuttujaa korreloivat hyvin keskenään ja niistä voitiin muodostaa jatkotarkasteluja varten keskiarvomuuttuja PYSTYVYYS PÄÄTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN ($\alpha = 0,725$, ka 3,5).

Kokemus yrityksen eri osa-alueista (ks. Johtamiskokemus lomakkeen kysymys 41) vaikuttaa siihen, kuinka kokee pystyvyyden yrittäjänä toimimiseen. Sivutoimiyrittäjät, joilla oli yli 5 vuotta kokemusta vähintään neljästä johtamisen osa-alueesta, arvioivat pystyvyydeksi yrittäjänä toimimiseen keskimäärin 3,7, kun kaikista osa-alueista alle 2 vuotta kokemusta omaavat arvioivat pystyvyyden 3,0:n arvoiseksi ja tällä välillä kokemusta omaavat saivat keskiarvoksi 3,4. Kokemuksen vaikutus on tilastollisesti merkitsevä ($p=0.003$). Myös lähiympäristön tuki vaikutti siihen, kuinka kokee pystyvyyden päätömisena yrittäjänä toimimiseen ($r=0,405$, $p=0.000$).

Taulukossa 24 esitetään muuttujan keskiarvot kaikkien niiden taustamuuttujien osalta, joissa oli tilastollisesti merkitsevät erot vastaajaryhmien välillä. Miehet uskoivat naisia enemmän omaan onnistumiseensa päätömiyrittäjänä kuin naiset ($p=0,024$). Samoin korkeammassa palkkatehtävissä olevat uskoivat enemmän itseensä päätömiyrittäjänä kuin suorittavan tason tehtäviä palkkatyönään tekevät ($p=0.009$). Portfolioyrittäjät ja enemmän johtamiskokemusta omaavat uskoivat niin ikään enemmän omaan pystyvyyteensä päätömiyrittäjänä kuin ei-portfolioyrittäjät ($p=0.026$) ja vähemmän johtamiskokemusta omaavat ($p=0.003$). Itse yrityksensä perustaneilla oli myös parempi itseluottamus kuin muulla tavalla sivutoimiyrittäjän hankkineilla ($p=0.013$).

Taulukko 24. Taustamuuttujien ja pystyvyyden välinen yhteys.

	PYSTYVYYS YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN Keskiarvot asteikolla 1 - 5	p-arvo
Sukupuoli		
nainen	3,3	0,024
mies	3,6	
Palkkatyön pääasialliset vastuut		
suorittavan tason tehtävät	3,3	0,009
asiantuntijatehtävät	3,7	
ylimmän johdon tai esimiestehtävät	3,7	
Kuinka monessa yrityksessä on tällä hetkellä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä?		
korkeintaan yhdessä	3,4	0,026
vähintään kahdessa	3,8	
KOKEMUS		
kaikista osa-alueista alle 2 v	3,0	0,003
ainakin joistakin osa-alueista yli 2 v	3,4	
vähintään neljästä osa-alueesta yli 5 v	3,7	
Miten ryhtyi sivutoimiseksi yrittäjäksi?		
perusti itse yrityksen	3,6	0,013
muulla tavoin	3,1	
PYSTYVYYS PÄÄTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN		
keskimäärin alle 2	2,9	0,000
keskimäärin 2 tai yli	3,7	

3.5.6 Theory of Planned Behavior -mallin testaus

Taulukossa 25 on esitetty lineaarinen regressioanalyysi, jossa päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä on pyritty selittämään osittain Ajzenin Theory of Planned Behavior -mallin selittävillä tekijöillä. Alkuperäisessä TPB-mallissa kolmantena aikomuksia selittävänä muuttujana ovat asenteet, mutta niitä ei tässä yhteydessä otettu mukaan malliin (vrt. Wiklund & Shepherd 2003: 1921). Aikomuksista muodostettiin uusi keskiarvomuuuttuja neljästä eri väittämästä ($\alpha = 0,882$, ka 1,7). Pelkät kontrollimuuttujat (ikä, koulutus, sukupuoli ja palkkatyön nykyiset tehtävät) selittävät ainoastaan alle 2 % AIKOMUKSISTA SIIRTYÄ PÄÄTOIMISEKSI YRITTÄJÄKSI. Selitysaste jää edelleen

28 %:iin, kun malliin lisätään selittäviksi muuttujiksi LÄHIYMPÄRISTÖN TUKI JA PYSTYVYYSUSKOMUS PÄÄTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN. Ainoa selittävä muuttuja, joka vaikuttaa tilastollisesti merkitsevästi päätoimiyrittäjäksi siirtymiseen, on LÄHIYMPÄRISTÖN TUKI.

Taulukko 25. Lineaarinen regressio aikomuksista siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.

Lineaarinen regressio Selitettävänä muuttujana AIKOMUKSET SIIRTYÄ PÄÄTOIMISEKSI		
	Malli 1	Malli 2
Kontrollimuuttujat		
Ikä	-0,04	-0,06
Koulutus (korkeakoulututkinto)	0,03	0,09
Sukupuoli (nainen)	0,06	0,06
Tehtävät (asiantuntijat)	0,02	-0,02
Jatkuvat selittävät muuttujat		
LÄHIYMPÄRISTÖN TUKI		0,53***
PYSTYVYYS PÄÄTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN		0,06
Model fit statistics		
Adjusted R ²	0,019	0,282
F-statistics	0,282	11,168***
F change		32,704***
* p<0,05 ** p<0,01 ***p<0,001		
Käytetty standardoituja kertoimia		

3.6 Kasvukyky

Davidssonin viitekehystä mukaillen tässä luvussa on käsitelty sivutoimiyrittäjien yritykseen ja yrittäjään liittyvää kasvukykyä. Kasvukyky voidaan jakaa yrittäjän kokeemukseen, fyysisiin resursseihin eli toimitiloihin, koneisiin ja laitteisiin, taloudellisiin resursseihin ja verkostoihin sekä yhteistyökumppaneihin.

3.6.1 Yrittäjän kokemus

Koulutuksen ohella myös kokemus on yrittäjän kasvukykyyn yhdistetty seikka. Koulutus käsiteltiin jo aiemmin. Sivutoimiyrittäjien kokemuksta johtamisesta ja erilaisista liiketoimintaosaamisen alueista on kuvattu taulukossa 26. Yli puolella oli yli 5 vuotta kokemusta niin yrityksen talousasioiden hoitamisesta, tuotanto- ja palveluprosessin hallinnasta, yrityksen hallintorutiinien hoidosta, esimiestehtävistä kuin markkinoinnista ja myynnistäkin. Eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien voidaan todeta olevan varsin kokenutta joukkoa liiketoimintaosaamisen suhteen. Edellä mainituista ei ollut lainkaan kokemusta 6–18 prosentilla vastaajista.

Taulukko 26. Liiketoimintaosaamis- ja johtamiskokemus.

Oman arvionne mukaan, kuinka paljon itsellänne on kokemusta seuraavista asioista	ei lainkaan	alle vuoden	1-2 vuotta	2-5 vuotta	yli 5 vuotta
	%	%	%	%	%
yrityksen talousasioiden hoidosta	6	6	11	18	59
tuotanto-/palveluprosessien hallinnasta	9	5	10	17	59
yrityksen hallintorutiinien hoidosta	9	5	11	18	57
esimiestehtävistä	18	6	10	12	55
markkinoinnista ja myynnistä	10	7	13	19	52
n ≈ 230					

Sivutoimiyrittäjillä, joilla oli paljon kokemusta yhdestä osa-alueesta, oli yleensä hyvin kokemusta myös muista osa-alueista. Taustamuuttujavertailuissa kokemusta voidaankin tarkastella yhtenä kokonaisuutena KOKEMUS -muuttujaa ($\alpha = 0,872$). Epätasavälisen asteikon vuoksi keskiarvomuuttujan käyttö ei ollut tässä mielekäästä. Uusi muuttuja muodostettiin luokittelemalla vastaajat kokemuksen perusteella kolmeen luokkaan, jolloin saatiin jatkotarkasteluja varten seuraavan taulukon mukainen jakauma.

Taulukko 27. KOKEMUS –muuttuja.

KOKEMUS	Lukumäärä	%
kaikista osa-alueista alle 2 v	28	12
ainakin joistakin osa-alueista yli 2 v	105	46
vähintään neljästä osa-alueesta yli 5 v	97	42
Yhteensä	230	100

Joissakin vertailuissa saatiin tilastollisesti merkitseviä eroja, kun käytettiin kaksiportaista luokitusta siten, että vähintään neljästä osa-alueesta yli 5 vuotta kokemusta omaavat luokiteltiin paljon kokemusta omaaviksi ja muut vähemmän kokemusta omaaviksi. Ikä vaikutti luonnollisesti kokemuksen määrään. Alle 51-vuotiaista vain noin viidesosalla oli paljon kokemusta, kun taas tätä vanhemmista yli 60 prosentilla oli paljon kokemusta ($p=0.000$). Kokemuksen määrään vaikuttivat myös palkkatyön pääasialliset tehtävät. Esimiestehtävissä ja ylimmän johdon tehtävissä työskentelevistä puolet omasi paljon kokemusta, kun asiantuntijatehtävissä ja suorittavan tason tehtävissä heitä oli alle kolmasosa ($p=0.043$). Miehillä oli kaikista osa-alueista jonkin verran enemmän kokemusta kuin naisilla, mutta vain esimiestehtävissä sekä markkinoinnissa ja myynnissä ero oli tilastollisesti merkitsevä. Rakentamisen toimialan vastaajilla oli esimiestehtävistä merkitsevästi enemmän esimieskokemusta kuin muiden toimialojen vastaajilla. Osakeyhtiöiden ja henkilöyhtiöiden vastaajilla oli enemmän kokemusta kaikista osa-alueista kuin yritysmuodon ollessa toiminimi tai ammatinharjoittaja, mutta vain esimiestehtävissä sekä markkinoinnissa ja myynnissä ero oli tilastollisesti merkitsevä.

3.6.2 Fyysiset resurssit

Fyysisiä resursseja on tarkasteltu tässä yhteydessä erikseen toimitilojen sekä koneiden ja laitteiden suhteen. Taulukosta 28 käy ilmi, että yli puolella (57 %) toimitilat olivat kodin yhteydessä. Neljäsosalla ei ollut lainkaan erillisiä toimitiloja. Muualla vuokrattuna oli 12 %, ja 7 %:lla yrityksen toimintaa varten oli erillinen toimitila muualla mutta omassa omistuksessa. Sivutoimiyrittäjyyteen käytettävä aika ($p=0.002$) korreloi toimitilojen kanssa siten, että yli 10 tuntia viikossa yritystoimintaan käytävät olivat enemmän hankkineet muualta vuokratiloja kuin alle 0–10 tuntia yritystoimintaan viikossa käyttävät. Myös kokemuksen määrä vaikutti ($p=0.010$) erillisten toimitilojen todennäköisyyteen. Yhteys kokemukseen oli kaksijakoista. Vähemmän liiketoimintaosaamisen ja johtamisen kokemusta omaavat olivat useammin hankkineet ulkoa toimitiloja itselleen kuin paljon kokemusta omaavat. Toisaalta vähemmän kokemusta omaavilla oli useammin se tilanne, ettei yrityksellä ollut mitään erillistä toimitilaa.

Taulukko 28. Yrityksen toimitiloihin liittyvät väittämät.

Onko yrityksen toimintaa varten erillinen toimitila?	Lukumäärä	%
kyllä, kodin yhteydessä	130	57
kyllä, muualla omassa omistuksessa	16	7
kyllä, muualla vuokrattuna	28	12
yrityksellä ei ole tällä hetkellä erillisiä toimitiloja	56	24
Yhteensä	230	100

Onko yrityksen toimintaa varten erillinen toimitila?	Kuinka paljon viikossa keskimäärin käyttää aikaa yritystoimintaan?	
	0 - 10 tuntia (n=119)	yli 10 tuntia (n=90)
	%	%
kyllä, kodin yhteydessä	57	53
kyllä, muualla omassa omistuksessa	4	10
kyllä, muualla vuokrattuna	8	21
yrityksellä ei ole tällä hetkellä erillisiä toimitiloja	31	16
p = 0,002		
Onko yrityksen toimintaa varten erillinen toimitila?	paljon kokemusta (n=96)	vähemmän kokemusta (n=131)
	%	%
	kyllä, kodin yhteydessä	69
kyllä, muualla omassa omistuksessa	3	10
kyllä, muualla vuokrattuna	9	14
yrityksellä ei ole tällä hetkellä erillisiä toimitiloja	19	29
p = 0,010		

Sivutoimiyrittäjiltä kysyttiin erikseen, pitäisikö nykyisiin toimitiloihin liittyen tehdä muutoksia tai ovatko toimitiloihin liittyvät tarpeet ylipäänsä esteet päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiselle. 30 % oli sitä mieltä, että toimitilojen suhteen ei tarvitsisi

tehdä lainkaan muutoksia, jos he aloittaisivat päätoimisena yrittäjänä. Vastaavasti 39 % oli sitä mieltä, että muutoksia pitäisi tehdä erittäin merkittävässä tai merkittävässä määrin (ka 2,8, asteikolla 1=ei lainkaan, 5=erittäin merkittävässä määrin) (Kuvio 21). Kuitenkaan vastaajat eivät pitäneet toimitiloihin liittyviä tarpeita juuri minkäänlaisina esteinä tai haittana päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiselle. Vastaajista 14 % piti toimitiloja erittäin merkittävänä tai merkittävänä esteinä, 56 % ei pitänyt toimitiloja lainkaan esteenä (ka 1,9, asteikolla 1=ei lainkaan este, 5=erittäin merkittävässä määrin este). Tulos on tulkittavissa siten, että vaikka toimitiloihin pitäisi tehdä muutoksia päätoimisuuteen siirryttäessä, toimitilakysymysten ei voi katsoa merkittävässä haittaavan päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä.

Toimitilat	1	2	3	4	5	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=ei lainkaan 5=erittäin merkittävässä määrin
	%	%	%	%	%	
Oltisiko toimitilojen suhteen tehtävä muutoksia, jos aloittaisi päätoimisena yrittäjänä?	30	15	16	19	20	2,8
Pitääkö toimitiloihin liittyviä tarpeita haittana/esteenä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiselle?	56	20	11	10	4	1,9
n = 227						

Kuvio 21. Toimitilojen riittävyys päätoimisena yrittäjänä.

Taustamuuttujilla ei ollut tilastollisesti merkitsevää vaikutusta toimitiloja koskevien kysymysten vastauksiin, mutta toimitiloja koskevien kysymysten vastaukset korreloivat hyvin keskenään (korrelaatiokerroin $r=0,607$, $p=0.000$). Niistä voitiin muodostaa faktorianalyysin avulla jatkoanalyysia varten keskiarvomuuttuja TOIMITILATARPEET ($\alpha = 0,741$).

Koneita ja laitteita koskevat investointitarpeet käyvät ilmi kuviosta 22. Tuloksista käy ilmi, että 35 %:n mielestä heidän olisi hankittava erittäin merkittävässä tai merkittävässä määrin uusia koneita, mikäli he siirtyisivät päätoimiseksi yrittäjäksi. Vastaavasti 43 % ei pitänyt koneinvestointeja lainkaan tai ei juurikaan tarpeellisina (vaihtoehdot 1 tai 2). Keskiarvo oli 2,9 (asteikolla 1=ei lainkaan, 5=erittäin merkittävässä määrin) eli vastaajat pitivät keskimäärin kone- ja toimitilojen investointeja yhtä tarpeellisena, mikäli he siirtyisivät päätoimiyrittäjiksi.

Koneet ja laitteet	1	2	3	4	5	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=ei lainkaan 5=erittäin merkittävässä määrin
	%	%	%	%	%	
Ovatko yrityksen tämänhetki- set koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	21	28	32	17	3	2,5
Jos siirtyisi päätoimiseksi yrit- täjäksi, missä määrin yrityksen olisi hankittava uusia koneita?	18	25	22	20	15	2,9
n = 228						

Kuvio 22. Koneisiin ja laitteisiin liittyvät investointitarpeet.

Koneita ja laitteita koskevien kysymysten vastaukset korreloivat lievästi, mutta tilastollisesti erittäin merkittävästi keskenään ($r=0,368$, $p=0,000$). Taustamuuttujista sukupuoli, yritystoimintaan viikossa käytetty aika sekä se, miten ryhtyi sivutoimiseksi yrittäjäksi, vaikuttivat tilastollisesti merkittävästi vastausten keskiarvoihin (Taulukko 29). Miehet, yli 10 tuntia viikossa yritystoimintaan aikaa käyttävät sekä itse yrityksen perustaneet kokivat kone- ja laitetarpeet suuremmiksi, kuten seuraavasta taulukosta ilmenee. Myös toimiala vaikutti koneiden ja laitteiden vaatimiin investointeihin. Suurinta investointi on ollut teollisuudessa (ka 3,4) ja rakentamisessa (ka 3,1), palvelu- (ka 2,8) ja kaupan alan (ka 2,3) yrittäjät kokivat selvinneen selvästi vähemmällä ($p=0,021$).

Tutkittavien asioiden välillä oli myös selviä korrelaatioita. Toimitilarpeet sekä investointitarpeet ja rahoituksen saatavuus korreloivat molempien koneita ja laitteita koskevien muuttujien kanssa. Jälkimmäisen kysymyksen vastauksiin korrelaatio toimitilarpeiden suhteen oli 0,344 ($p=0,000$) ja investointitarpeiden suhteen 0,366 ($p=0,000$), edellisen kysymyksen vastauksiin korrelaatiot olivat vähän lievemmät. Sivutoimiyrittäjät, jotka kokivat toimitilarpeet tai investointitarpeet asteikolla 1–5 keskimäärin vähintään kakkosen arvoiseksi, arvioivat yrityksen tämänhetkisten koneiden ja laitteiden vaatineen enemmän investointeja sekä myös päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisen vaativan uusien koneiden hankintoja keskimäärin selvästi enemmän kuin toimitila- ja investointitarpeet alle kakkosen arvoiseksi kokeneet.

Taulukko 29. Koneiden ja laitteiden riittävyyden sekä eri taustamuuttujien välinen yhteys.

	Keskiarvot asteikolla 1 - 5		p-arvo
Koneet ja laitteet	nainen (n=79)	mies (n=148)	
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	2,2	2,7	0,001
Jos siirtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi, missä määrin yrityksen olisi hankittava uusia koneita?	2,5	3,1	0,001
	Kuinka paljon viikossa keskimäärin käyttää aikaa yritystoimintaan?		p-arvo
	Korkeintaan 10 tuntia (n=119)	yli 10 tuntia (n=90)	
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	2,4	2,7	0,017
	Miten ryhtyi sivutoimiseksi yrittäjäksi?		p-arvo
	perusti itse yrityksen (n=193)	muulla tavoin (n=36)	
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	2,6	2,2	0,029
	TOIMITILATARPEET		p-arvo
	Keskiarvo alle 2 (n=88)	Keskiarvo 2 tai yli (n=138)	
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	2,3	2,7	0,021
Jos siirtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi, missä määrin yrityksen olisi hankittava uusia koneita?	2,4	3,2	0,000
	INVESTOINTITARPEET JA RAHOITUKSEN SAATAVUUS		p-arvo
	Keskiarvo alle 2 (n=120)	Keskiarvo 2 tai yli (n=91)	
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	2,3	2,8	0,000
Jos siirtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi, missä määrin yrityksen olisi hankittava uusia koneita?	2,6	3,3	0,000

3.6.3 Taloudelliset resurssit

Taloudellisten resurssien suhteen vastaajat olivat sitä mieltä, että ensinnäkään heidän yritykselleen ei ole merkittävässä määrin kertynyt omaa pääomaa toiminnan laajuuteen nähden (ka 2,3 asteikolla 1=ei lainkaan, 5=erittäin merkittävässä määrin) ja että toisaalta kertynyt pääoma ei riittäisi päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen (ka 2,2) (Kuvio 23). 13 %:lle vastaajista oli kertynyt pääoma merkittävässä määrin ja 19 % oli sitä mieltä, että kertyneet pääomat riittäisivät erittäin hyvin tai hyvin päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen.

Oman arvion mukaan, onko yritykselle kertynyt omaa pääomaa toiminnan laajuuteen nähden?							
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	n=226	Keskiarvo asteikolla 1 - 5
ei lainkaan	25	33	30	13	0	erittäin merkittävässä määrin	2,3
Riittäisikö kertynyt pääoma päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen?							
ei riittäisi lainkaan	40	21	21	13	6	riittäisi erittäin hyvin	2,2

Kuvio 23. Taloudelliset resurssit.

Taloudellisia resursseja koskevien kysymysten vastaukset korreloivat positiivisesti ja tilastollisesti erittäin merkittävästi keskenään ($r=0,509$, $p=0,000$). Taustamuuttujista sukupuoli, yritystoimintaan viikossa käytetty aika sekä sivutoimisen yritystoiminnan muoto vaikuttivat tilastollisesti ainakin ensimmäisen kysymyksen arvioihin (Taulukko 30). Miehet, yli 10 tuntia viikossa yritystoimintaan aikaa käyttävät sekä osakeyhtiöyrittäjät kokivat taloudelliset resurssit paremmiksi, kuten seuraavasta taulukosta ilmenee. Myös se, miten pystyväksi kokee itsensä päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymiseen, korreloi taloudellisia resursseja koskevien arvioiden kanssa. Arviot taloudellisista resursseista korreloivat lievästi mutta tilastollisesti merkittävästi eri vuosien liikevaihtojen kanssa. Sivutoimiyrittäjät, joiden eri vuosien liikevaihdot ylittivät 10 000 €, arvioivat yrityksen kertyneen pääoman keskimäärin 2,7:n arvoiseksi asteikolla 1–5, kun taas liikevaihtojen jäädessä alle 10 000 € sai kertynyt pääoma keskimäärin arvion 2,0. Kertynyt pääoma myös riittäisi päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymiseen paremmin isomman liikevaihdon omaavilla kuin alle 10 000 euroa liikevaihdoltaan olevilla yrityksillä.

Taulukko 30. Taloudellisten resurssien ja eri taustamuuttujien välinen yhteys.

	Keskiarvot asteikolla 1 - 5		
Taloudelliset resurssit	nainen (n=77)	mies (n=149)	p-arvo
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	2,1	2,4	0,004
	Kuinka paljon viikossa keskimäärin käyttää aikaa yritystoimintaan?		
	Korkeintaan 10 tuntia (n=118)	yli 10 tuntia (n=89)	p-arvo
Oman arvion mukaan, onko yritykselle kertynyt omaa pääomaa toiminnan laajuuteen nähden?	2,1	2,6	0,000
Riittäisikö kertynyt pääoma päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen?	2,1	2,5	0,026
	Sivutoimisen yritystoiminnan muoto		
	osakeyhtiö (n=34)	muu yritystoiminnan muoto (n=185)	p-arvo
Oman arvion mukaan, onko yritykselle kertynyt omaa pääomaa toiminnan laajuuteen nähden?	2,8	2,2	0,005
	PYSTYVYYS PÄÄTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ TOIMIMISEEN		
	Keskiarvo korkeintaan 3 (n=82) (n=88)	Keskiarvo yli 3 (n=134)	p-arvo
Ovatko yrityksen tämänhetkiset koneet ja laitteet vaatineet toiminnan laajuuteen nähden investointeja?	1,9	2,6	0,000
Jos siirtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi, missä määrin yrityksen olisi hankittava uusia koneita?	1,9	2,5	0,001

Myöhempiä analyyseja varten taloudellisia resursseja mittaavista kahdesta väittämästä (*onko yritykselle kertynyt omaa pääomaa toiminnan laajuuteen nähden sekä riittäisikö kertynyt pääoma päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen*) muodostettiin myös uusi keskiarvomuttuja TALOUDELLISET RESURSSIT ($\alpha = 0,700$, ka 2,3).

3.6.4 Verkostot ja yhteistyökumppanit

Viimeisenä osa-alueena resursseista on käsitelty sivutoimiyrittäjien verkostoja ja yhteistyökumppaneita. Kuviosta 24 käy ilmi, että 32 % tekee merkittävässä määrin tai melkein merkittävässä määrin yhteistyötä muiden yritysten kanssa päätuotteen tai -palvelun tuottamisessa tai myynnissä. Vastaavasti 42 %:lla ei ole joko lainkaan tai ei juurikaan yhteistyötä (ka 2,8 asteikolla 1=ei ole lainkaan yhteistyötä, 5=yhteistyötä on merkittävässä määrin). Yhteistyön kehittämiseen on siis vielä merkittävästi potentiaalia. Sivutoimiyrittäjät olivat kuitenkin sitä mieltä, että nykyiset yhteistyösuhteet tukisivat hyvin heidän päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä. 42 % oli sitä mieltä, että ne tukisivat erittäin hyvin tai hyvin ja 29 % oli sitä mieltä, etteivät nykyiset yhteistyösuhteet tukisi lainkaan tai ei juurikaan päätoimista yrittäjyyttä (ka 3,2 asteikolla 1=erittäin huonosti, 5=erittäin hyvin).

Onko yrityksellä yhteistyötä muiden yritysten kanssa päätuotteen/-palvelun tuottamisessa ja/tai myynnissä?							
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %		Keskiarvo asteikolla 1 - 5
ei ole lainkaan yhteistyötä	21	21	26	21	11	yhteistyötä on merkittävässä määrin	2,8
Kuinka hyvin yrityksen nykyiset yhteistyösuhteet tukisivat päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä?							
erittäin huonosti	9	21	28	27	15	erittäin hyvin	3,2

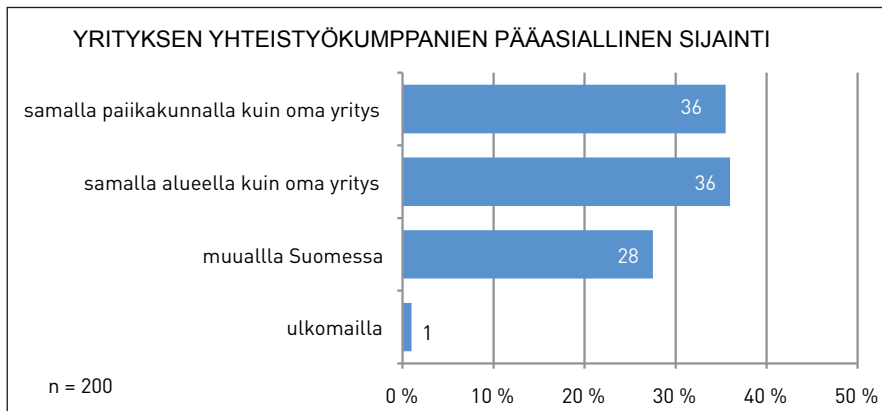
Kuvio 24. Yhteistyösuhteet.

Verkostoyhteistyötä koskevien kysymysten vastaukset korreloivat positiivisesti ja tilastollisesti erittäin merkitsevästi keskenään ($r=0,491$, $p=0,000$): vastaajat, joilla oli paljon yhteistyötä muiden yritysten kanssa kokivat nykyisten yhteistyösuhteiden tukevan päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä paremmin kuin sivutoimiyrittäjät, joilla ei ollut lainkaan tai oli vain vähän yhteistyötä. Palkkatyössään ylimmän johdon tehtävissä työskentelevillä oli muita enemmän (ka 3,6) yhteistyötä muiden yritysten kanssa kuin suorittavan tason tehtävissä, asiantuntijatehtävissä tai esimiestehtävissä työskentelevillä (ka 2,8) ($p=0,045$).

Yli 51-vuotiaat kokivat (ka 3,4) nuorempia (ka 2,9) enemmän nykyisten yhteistyösuhteiden tukevan päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymistä ($p=0,002$). Samoin johtamiskokemus vaikutti tämän kysymyksen arvioihin. Niiden vastaajien keskiarvo, joilla oli

vähintään neljästä osa-alueesta kokemusta yli 5 vuotta, oli 3,5, kaikista osa-alueista alle 2 vuotta kokemusta omaavien keskiarvo oli 2,5 ja tällä välillä kokemusta omaavien keskiarvo oli 3,1 ($p=0.002$).

Suurin osa sivutoimiyrittäjien nykyisistä yhteistyökumppaneista sijaitsee joko samalla paikkakunnalla (36 %) tai samalla alueella (36 %) kuin sivutoimiyritys itse. 28 %:lla suurin osa yhteistyökumppaneista sijaitsi muualla Suomessa ja yhdellä prosentilla ulkomailla (Kuvio 25).



Kuvio 25. Yhteistyökumppaneiden pääasiallinen sijainti.

Taulukosta 31 käy ilmi, että kaupan alan yrityksillä oli selvästi enemmän yhteistyökumppaneita yrityksen sijaintialueen ulkopuolella kuin muilla toimialoilla. Rakentaminen oli puolestaan keskittynyt eniten samalle paikkakunnalle tai samalle alueelle kuin oma yritys ($p=0.013$).

Taulukko 31. Yhteistyökumppaneiden pääasiallinen sijainti.

Yrityksen yhteistyökumppanien pääasiallinen sijainti	Toimiala			
	palvelut (n=109)	teollisuus (n=25)	kauppa (n=25)	rakentaminen (n=17)
	%	%	%	%
samalla paikkakunnalla kuin oma yritys	38	32	16	35
samalla alueella kuin oma yritys	37	44	24	53
muualla Suomessa tai ulkomailla	26	24	60	12
$p = 0,013$				

3.7 Kasvumahdollisuudet ja ympäristö

Tässä kappaleessa on käsitelty ympäristöön liittyviä kasvumahdollisuuksia tuotteiden, asiakkaiden sekä niihin liittyvien toimialan kysynnän sekä kilpailun näkökulmasta.

3.7.1 Tuotteet ja palvelut

Kuviossa 26 on kuvattu sekä jakaumina että keskiarvoina asiakkaisiin ja tuotteisiin sekä palveluihin liittyviä väittämiä. Sivutoimiyrittäjillä on väittämien valossa positiivinen näkemys omista tuotteistaan ja niiden laadusta. Ainoastaan tuotteiden ja palvelujen uudistamista sivutoimiyrittäjät eivät pitäneet niin merkittävänä. Vastaajat olivat vastanneet samansuuntaisesti lähes kaikkiin väittämiin. Vain vaihtoehto ”asiakkaat eivät valitse meitä hinnan tähden” korreloi heikosti muiden väittämien kanssa. Jatkotarkasteluja varten muodostettiin faktorianalyysin avulla näistä kuudesta väittämästä keskiarvomuuttuja TUOTTEIDEN JA PALVELUJEN KILPAILUKYKY ($\alpha = 0,833$, ka 3,4).

Arvioikaa, kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat yritystoimintaanne.	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=täysin eri mieltä 5=täysin samaa mieltä
saamme jatkuvasti positiivista palautetta asiakkailta	0	4	23	49	24	3,9
tuotteidemme/palvelujemme laatu on parempi kuin useimmilla kilpailijoilla	1	4	29	39	26	3,9
asiakkaat eivät valitse meitä hinnan tähden	5	11	28	30	25	3,6
käytössämme on ajan tasalla oleva teknologia/osaaminen	6	12	32	30	20	3,5
tuotteidemme/palvelujemme kysyntä tulee kasvamaan lähivuosina	7	14	34	32	13	3,3
tuotteemme/palvelumme ovat ainutlaatuisia näillä markkinoilla	14	24	23	20	18	3,0
tuotteitamme/palvelujamme on uudistettu viimeisen kahden vuoden aikana merkittävästi	16	21	29	23	11	2,9
n ≈ 220						

Kuvio 26. Tuotteita ja palveluja kuvaavien väittämien jakaumat ja keskiarvot.

Naisten keskiarvo tuotteiden ja palvelujen kilpailukykyyn oli korkeampi (ka 3,6) kuin miesten (ka 3,3) ($p=0.014$). Muilla taustamuuttujilla ei ollut tilastollisesti merkitsevää vaikutusta tuotteiden ja palvelujen kilpailukykyyn. Väittämän *Asiakkaat eivät valitse meitä hinnan tähden* vastauksiin oli useammallakin taustamuuttujalla vaikutusta. Naiset olivat useammin samaa mieltä väittämästä (ka 3,8) kuin miehet (ka 3,5) ($p=0.030$). Johtamiskokemusta runsaasti omaavat olivat myös useammin samaa mieltä väittämästä kuin vähemmän kokemusta omaavat. Keskiarvo vastaajilla, joilla oli yli 5 vuotta johtamiskokemusta vähintään neljästä osa-alueesta, oli 3,8, kun se vähemmän kokemusta omaavilla oli 3,4 ($p=0.004$). Palvelujen toimialan vastaajat antoivat korkeimman keskiarvon (3,8) tähän väittämään, myös teollisuuden keskiarvo 3,5 oli korkeampi kuin rakentamisen 3,3 ja kaupan 3,2 toimialojen vastaajilla (ka 3,2). Tuotteiden ja palvelujen kilpailukyky oli parempi liikevaihdon kasvua tavoittelevilla (ka 3,8) kuin niillä, joilla kasvu ei ollut tavoitteena (ka 3,2) ($p=0,000$).

3.7.2 Toimialan kysyntä ja kilpailu

Kuvio 27 havainnollistaa sivutoimiyrittäjien toimialaan, markkinoihin sekä kysyntään eli ympäristöön liittyviä näkemyksiä Chandlerin ja Hanksin (1994) Quality of Opportunity -operationalisoinnin mukaan. Vastaajat olivat sitä mieltä, että toimialan yritysten välillä on paljon eroa laadussa ja että kilpailu tulee kiristymään lähivuosina. Toimialan kysyntään ja kasvu- sekä kehityspotentiaaliin vastaajat suhtautuivat lievästi positiivisesti.

Arvioikaa, kuinka hyvin seuraavat väittämät kuvaavat toimialaanne.	1	2	3	4	5	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=täysin eri mieltä 5=täysin samaa mieltä
	%	%	%	%	%	
toimialan yritysten välillä on paljon eroa tuotteiden/palvelujen laadussa ja asiakaspalvelussa	3	13	25	35	24	3,6
kilpailu toimialalla tulee kiristymään lähivuosina	4	14	38	31	13	3,3
markkinoilla on paljon täyttämättömää kysyntää tuotteillemme/palveluillemme	7	20	32	25	16	3,2
toimialamme on kasvu- ja kehitysvaiheessa	9	20	36	25	10	3,1
toimialan yritysten tuotteet/palvelut eroavat toisistaan vain vähän	10	26	31	24	9	3,0
n ≈ 220						

Kuvio 27. Toimialaa kuvaavien väittämien jakaumat ja keskiarvot.

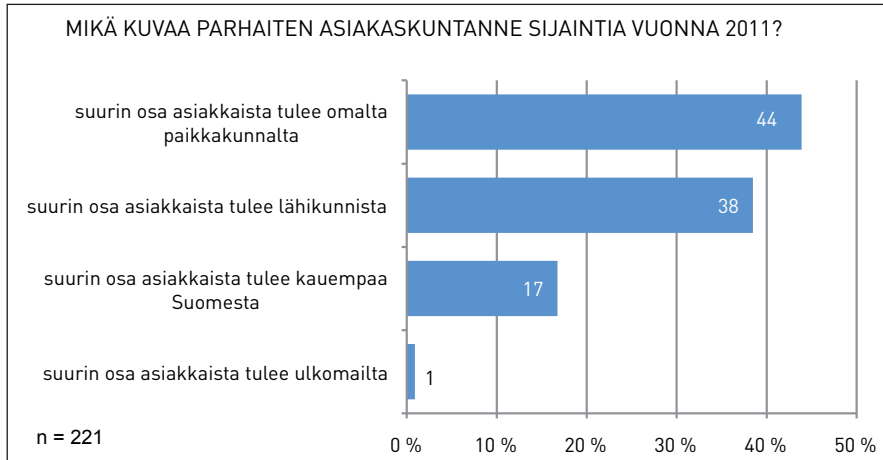
Alle 51-vuotiaat olivat enemmän sitä mieltä, että toimialan yritysten välillä on paljon eroa tuotteiden/palvelujen laadussa (ka 3,9) kuin vanhemmat sivutoimiyrittäjät (ka 3,5) ($p=0.005$). Vuonna 2009 tai sen jälkeen sivutoimisen yrittämisen aloittaneet olivat useammin sitä mieltä, että kilpailu toimialalla tulee kiristymään lähivuosina (ka 3,8) kuin aikaisemmin aloittaneet (ka 3,3) ($p=0.002$). Yhtiömuoto puolestaan vaikutti mielipiteisiin väittämästä ”*markkinoilla on paljon täyttämätöntä kysyntää tuotteillemme/palveluillemme*”. Osakeyhtiön (ka 3,4) ja ryhmään *toiminimi tai ammatinharjoittaja* -kuuluvat vastaajat (ka 3,3) olivat keskimäärin enemmän samaa mieltä väittämästä kuin henkilöyhtiön vastaajat (ka 2,8) ($p=0.036$).

Sivutoimiyrittäjät, joiden yrityksen vuoden 2011 liikevaihto ja/tai vuoden 2012 liikevaihtotavoite oli vähintään 10 000 euroa, olivat keskimäärin enemmän samaa mieltä kahdesta ensimmäisestä väittämästä ($p<0,01$) kuin liikevaihdoltaan pienempien yritysten vastaajat. Tämän vuoden kasvutavoite vaikutti samansuuntaisesti myös väittämän ”*toimialamme on kasvu- ja kehitysvaiheessa*” vastauksiin. Keskiarvo viimeksi mainittuun väittämään oli isompien yritysten vastaajilla 3,4 ja pienempien yritysten edustajilla 2,8 ($p=0.010$).

Myöhempiä analyyseja varten toimialaa (Quality of Opportunity) koskevista kolmesta väittämästä (tuotteidemme kysyntä tulee kasvamaan lähivuosina, toimialamme on kasvu- ja kehitysvaiheessa, markkinoilla on paljon käyttämätöntä kysyntää tuotteillemme) muodostettiin uusi keskiarvomuuttuja KYSYNTÄ MARKKINOILLA ($\alpha=0,737$, ka 3,2). Kysyntä markkinoilla oli suurempi liikevaihdon kasvua tavoittelevilla (ka 3,6) kuin niillä, joilla kasvu ei ollut tavoitteena (ka 3,0) ($p=0,000$).

3.7.3 Asiakkaat

Suurin osa sivutoimiyrittäjien asiakkaista (44 %) oli omalta paikkakunnalta (Kuvio 28). Lähikunnissa sijaisi 38 %:n asiakkaista suurin osa, kauempana Suomessa 17 %:n ja yhden prosentin ulkomailla. Tulos kertoo siitä, että sivutoimiyrittäjien yritystoimintaa dominoivat paikalliset markkinat.



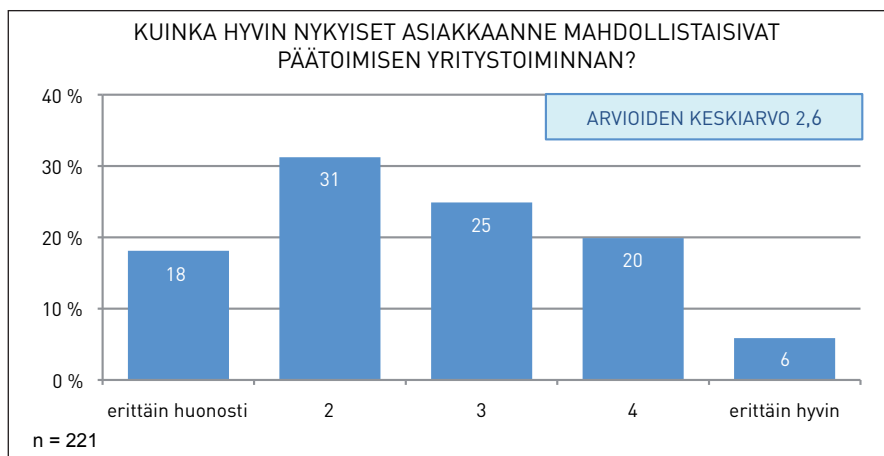
Kuvio 28. Asiakkaiden sijainti.

Taulukossa 32 on kuvattu sivutoimiyrittäjien koulutuksen sekä asiakkaiden sijainnin välistä yhteyttä. Koulutus vaikutti asiakkaiden maantieteelliseen sijaintiin siten, että korkeammin koulutetuilla asiakkaat olivat kauempaa kuin matalammin koulutetuilla ($p=0.013$). Ei lainkaan ammatillista tutkintoa suorittaneista kahdella kolmasosalla asiakkaita suurin osa oli omalta paikkakunnalta, kun korkeakoulututkinnon suorittaneista vain vajaalla kolmanneksella (31 %) suurin osa asiakkaita oli omalta paikkakunnalta. Vastaavasti 12 prosentille ei ammatillista koulutusta suorittaneille asiakkaat tulivat pääsääntöisesti kauempaa Suomesta, kun kyseinen luku korkeakoulututkinnon suorittaneilla oli 21 %. Korkeakoulututkinnon suorittaneista kolmella prosentilla suurin osa asiakkaita tuli jopa ulkomailta. Tämän perusteella voidaan todeta, että korkeammin koulutetuilla sivutoimiyrittäjillä markkinat ovat valtakunnallisempat ja globaalimmat kuin matalammin koulutetuilla.

Taulukko 32. Sivutoimiyrittäjien koulutuksen ja asiakkaiden sijainnin välinen yhteys.

Mikä kuvaa parhaiten asiakaskunnan sijaintia vuonna 2011?	ei ammatillista koulutusta (n=33)	ammatillinen tutkinto (n=111)	korkeakoulututkinto (n=77)
	%	%	%
suurin osa asiakkaita tulee omalta paikkakunnalta	67	46	31
suurin osa asiakkaita tulee lähikunnista	21	39	45
suurin osa asiakkaita tulee kauempaa Suomesta	12	15	21
suurin osa asiakkaita tulee ulkomailta			3
$p = 0,013$			

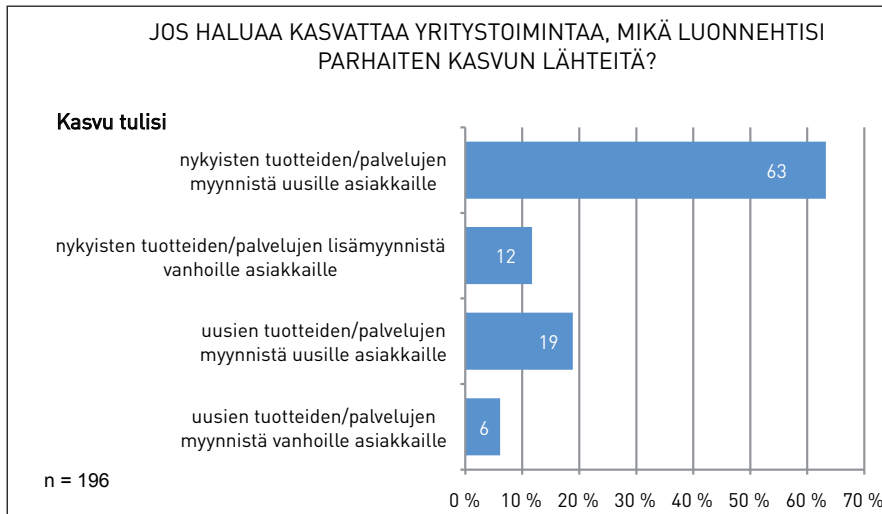
Nykyisten asiakkaiden mahdollistamaa päätoimiseen yritystoimintaan siirtymistä on havainnollistettu kuviossa 24. Asteikolla 1–5 (1=erittäin huonosti, 5=erittäin hyvin) sivutoimiyrittäjät antoivat keskiarvon 2,6 eli he eivät pitäneet kovin hyvinä nykyisten asiakkaiden tarjoamaa kasvupotentiaalia. Vastaajista neljäsosa piti nykyisten asiakkaiden tarjoamaan kasvupotentiaalia siirtyä päätoimiyrittäjäksi erittäin hyvänä tai hyvänä, lähes puolet erittäin huonoina tai huonoina ja neljännes ei pitänyt hyvinä eikä huonoina.



Kuvio 29. Nykyisten asiakkaiden mahdollistama päätoiminen yrittäjyys.

Yritystoiminnan liikevaihdot vuosina 2010–2012 korreloivat lievästi, mutta tilastollisesti merkitsevästi tämän kysymyksen vastausten kanssa. Sivutoimiyrittäjät, joiden yritystoiminnan liikevaihdot näinä vuosina olivat vähintään 10 000 €, kokivat päätoimisen yritystoiminnan mahdollisuudet keskimäärin 2,8:n arvoiseksi, kun alle 10 000 €:n liikevaihdolla keskimääräiset arviot olivat 2,4 ($p < 0,05$). Paljon kokemusta omaavat arvioivat mahdollisuudet keskiarvolla 2,9, kun vähemmän kokemusta omaavilla keskiarvo oli 2,5 ($p=0,015$).

Ansoffin (1965) mukaiset eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvun lähteet mahdollisissa kasvupyrkimyksissä on esitetty kuviossa 25. Ylivoimaisesti suurin osa (63 %) hakisi kasvua nykyisten tuotteiden ja palvelujen myynnistä uusille asiakkaille. 19 % lähtisi kasvamaan uusien tuotteiden myynnistä uusille asiakkaille, 12 % nykyisten tuotteiden myynnistä nykyisille asiakkaille ja 6 % uusien tuotteiden myynnistä vanhoille asiakkaille. Nämä tulokset eroavat Varamäen ym. (2007) eteläpohjalaisia kasvuyrityksiä käsittelevän tutkimuksen tuloksista. Kyseissä tutkimuksessa tärkeimmäksi kasvun lähteeksi nousi nykyisten tuotteiden myynti nykyisille asiakkaille. Sivutoimiyrittäjillä kokevat päätoimisia kasvuyrittäjiä enemmän potentiaalia uusissa asiakkaissa. Tämä selittyy sivutoimiyrittäjien pienemmällä markkinointi- ja myyntitoimenpiteillä ylipäänsä. Taustamuuttujilla ei ollut tilastollisesti merkitsevää vaikutusta kasvun lähteisiin.



Kuvio 30. Kasvun lähteet.

Vain 7 %:lla verkkokaupan kautta tapahtuva myynti oli merkittävä osa yritystoimintaa (Taulukko 33). Kuitenkin 23 % totesi, että verkkosivuilla on tärkeä rooli markkinoinnissa. 27 %:lla panostus nettiin oli vähäistä ja vajaa puolet, 43 %, kertoi, ettei nettiä hyödynnetä lainkaan.

Taulukko 33. Verkkokaupan merkityksellisyys.

Onko verkkokaupan kautta tapahtuva myynti merkittävä osa yritystoimintaa?	Lukumäärä	%
kyllä	15	7
ei, mutta verkkosivuilla/muilla internetmarkkinoilla on tärkeä rooli markkinoinnissa	53	23
ei, panostus nettiin on vähäinen	60	27
ei, nettiä ei hyödynnetä	98	43
Yhteensä	226	100

Kaupan alalla verkkokaupan kautta tapahtuva myynti oli merkittävämpi osa yritystoimintaa kuin muilla toimialoilla ($p=0.007$). Kaupan alan sivutoimiyhteisistä neljäsosassa verkkokauppa oli merkittävä osa yritystoimintaa. Vähiten nettiä hyödynnettiin osana kaupantekoa teollisuudessa ja palveluissa. Taulukossa 34 on mukana erikseen kaikki toimialat, mutta khiin neliötestin edellytysten varmistamiseksi tehtiin kaksi luokkaa: kauppa ja muut toimialat. Erot kaupan ja muiden toimialojen välillä olivat tilastollisesti merkitsevät.

Taulukko 34. Verkkokaupan merkityksellisyys toimialoitain.

Onko verkkokaupan kautta tapahtuva myynti merkittävä osa yritystoimintaa?	palvelut (n=121)	teollisuus (n=30)	kauppa (n=25)	rakentaminen (n=18)
	%	%	%	%
kyllä	4	3	24	0
ei, mutta verkkosivuilla/muilla internetmarkkinoilla on tärkeä rooli markkinoinnissa	24	17	36	28
ei, panostus nettiin on vähäinen	26	27	16	39
ei, nettiä ei hyödynnetä	45	53	24	33
p = 0,007				

3.7.4 Davidssonin mallin testaus

Seuraavassa kahdessa taulukossa (Taulukot 35 ja 36) on lineaarisen ja logistisen regressioanalyysin keinoin pyritty selittämään toisaalta päätoimiseksi yrittäjäksi ryhtymisen aikomuksia ja toisaalta halua kasvattaa liiketoimintaa. Selittävinä tekijöinä mallissa on käytetty Davidssonin viitekehyksen mukaisia muuttujia.

Taulukko 36 kuvaa aikomuksia siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Pelkät kontrollimuuttujat (koulutus [korkeakoulu], sukupuoli [nainen], toimiala [kauppa]) sekä portfolioryttäjäisyys selittävät ainoastaan alle 3,5 % AIKOMUKSISTA SIIRTYÄ PÄÄTOIMISEKSI YRITTÄJÄKSI. Selitysaste jää edelleen ainoastaan 14 %:iin, kun malliin lisätään selittäviksi muuttujiksi yrityksen ikä, liikevaihto eli koko, yrittäjän KOKEMUS, yrityksen TALOUDELLISET RESURSSIT, KYSYNTÄ MARKKINOILLA sekä TUOTTEIDEN KILPAILUKYKY.

Ainoat muuttujat, jotka vaikuttavat tilastollisesti merkitsevästi päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen, on yrittäjän sukupuoli ja ikä sekä TUOTTEIDEN KILPAILUKYKY, mutta jostain kummallisesta syystä sen vaikutus on negatiivinen. TUOTTEIDEN KILPAILUKYVYLLÄ oli kuitenkin yhteyttä ($p=0.000$) liiketoiminnan yleiseen kasvattamiseen (liikevaihdon kasvattamiseen, mutta ei aikomuksia kolmen vuoden sisällä ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi). Ymmärrettävää on, että iän vaikutus on negatiivinen eli mitä vanhempi sivutoimiyrittäjä, sen todennäköisemmin hän ei suunnittele päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä. Lisäksi tulokset kertovat, että naisilla on miehiin verrattuna enemmän aikomuksia siirtyä sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi.

Taulukko 35. Lineaarinen regressiomalli aikomuksista Davidssonin mallia mukailleen.

Lineaarinen regressio Selitettävänä muuttujana AIKOMUKSET SIIRTYÄ PÄÄTOIMISEKSI		
	Malli 1	Malli 2
Kontrollimuuttujat		
Sukupuoli (nainen)	0,20*	0,26*
Koulutus (korkeakoulututkinto)	0,11	0,10
Portfolioryittäjyys	0,03	0,02
Toimiala (kauppa)	0,12	0,04
Jatkuvat selittävät muuttujat		
Ikä		-0,28**
Liikevaihto v. 2011 (euroa)		0,17
KOKEMUS		0,11
TALOUDELLISET RESURSSIT		0,04
KYSYNTÄ MARKKINOILLA		0,18
TUOTTEIDEN KILPAILUKYKY		-0,23*
Model fit statistics		
Adjusted R ²	0,035	0,145
F-statistics	1,870	2,649*
F change		3,006*
* p<0,05 ** p<0,01 ***p<0,001		
Käytetty standardoituja kertoimia		

Taulukossa 36 on kuvattu logistinen regressioanalyysi, jonka avulla on pyritty selittämään liiketoimintaan liittyvää yleistä kasvuhallua ja kasvutavoitteita ilman päätoimiyrittäjyyteen liittyvää statuksen muutosedellytystä. Mallin selitysaste on kohtalaisen hyvä, sillä mallin muuttujien avulla voidaan siis selittää 41 % liiketoiminnan kasvutavoitteiden yleisestä vaihtelusta.

Taulukosta käy ilmi, että KYSYNTÄ MARKKINOILLA (p=0.005) vaikuttaa tilastollisesti merkitsevästi ja sukupuoli (p=0.016) melkein merkitsevästi liiketoiminnan yleisiin kasvutavoitteisiin. Toisin sanoen, jos sivutoimiyrittäjä kokee, että markkinoilla on kysyntää ja mikäli hän on nainen vaikuttaa tämä liikevaihdon kasvattamispyrkimyksiin.

Taulukko 36. Logistinen regressioanalyysi kasvatavoitteista.

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Sukupuoli (nainen)	1,388	,578	5,763	1	,016	5,273	1,290	12,433
Koulutus (korkeakoulututkinto)	-,037	,547	,005	1	,946	0,838	0,329	2,817
Portfolioryittäjäisyys	-,220	,715	,095	1	,758	1,000	0,198	3,258
Toimiala (kauppa)	,179	,820	,048	1	,827	2,117	,240	5,968
Ikä	-,027	,025	1,138	1	,286	1,026	,927	1,023
Liikevaihto v. 2011	,000	,000	2,280	1	,131	0,503	1,000	1,000
KOKEMUS	-,459	,429	1,145	1	,285	1,649	,272	1,465
TALOUDELLISET RESURSSIT	-,455	,297	2,344	1	,126	1,772	,355	1,136
KYSYNTÄ MARKKINOILLA	1,011	,361	7,830	1	,005	0,340	1,354	5,584
TUOTTEIDEN KILPAILUKYKY	0,184	0,431	,182	1	,670	,889	,516	2,797
Constant	-2,336	2,154	1,176	1	,278	4,119		

3.8 Verkon hyödyntäminen

Edellä mainitun verkkokaupan lisäksi omana osa-alueena haluttiin selvittää sivutoimiyrittäjien yleistä verkon sekä verkkoviestintäpalvelujen hyödyntämistä. Kuvioista 31 käy ilmi verkon hyödyntämiseen liittyvien vastausten jakaumat sekä keskiarvot palkkeina. Eniten sivutoimiyrittäjät hyödynsivät sivutoimiyrittäjänä toimisto-ohjelmistoja (ka 2,7 asteikolla 1=ei lainkaan, 5=merkittävässä määrin) sekä kotisivuja (ka 2,4). Vastaavasti vähiten he hyödynsivät annetuista vaihtoehdoista tietojärjestelmien tms. tuotantoa (ka 1,7) tai verkkokauppapalveluja (ka 1,8). Ryhmän muuttujat korreloivat hyvin keskenään ja niistä voitiin muodostaa faktorianalyysin avulla keskiarvomuuttuja VERKON HYÖDYNTÄMINEN ($\alpha = 0,787$).

Missä määrin hyödynnätte ohjelmistoja, tietoverkkoja ja verkkopalveluita sivutoimiyrittäjänä?	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=ei lainkaan 5=erittäin paljon
toimisto-ohjelmistot	38	12	14	20	17	2,7
kotisivut tms.	48	12	9	14	17	2,4
tietoturvapalvelut	48	13	20	11	8	2,2
sisällöntuotanto tai sisältöpalvelut	58	19	12	6	6	1,8
verkkokauppalvelut	60	17	12	5	7	1,8
tietojärjestelmien tms. tuotannot	61	21	8	6	4	1,7
n ≈ 220						

Kuvio 31. Verkon hyödyntäminen.

Vastaavasti erilaisten verkkoviestintäpalvelujen hyödyntäminen käy ilmi kuviosta 32 sekä vastausjakautumina että keskiarvopalkkeina. Tähän kohtaan oli moni jättänyt vastaamatta. Luonnollisesti eniten sivutoimiyrittäjät hyödynsivät sähköpostia (ka 3,8). Seuraavaan, joka oli sosiaalisen median hyödyntäminen, oli selvä ero (ka 2,0). Vähiten annetuista vaihtoehdoista sivutoimiyrittäjät hyödynsivät kokouspalveluja (ka 1,2 sekä videopalveluja (ka 1,4). Yhteenvetona verkkoviestintäpalveluiden hyödyntämisestä voidaan todeta, että suurin osa sivutoimiyrittäjistä hyödynsi sähköpostia paljon tai erittäin paljon, mutta suurin osa vastanneista ei hyödyntänyt lainkaan muita verkkoviestintäpalveluita. Näistä viidestä nimetystä, sähköpostin jälkeen olevista verkkoviestintäpalveluista, voitiin yhdistää keskiarvomuuttuja VERKKOVIESTITÄPALVELUT ($\alpha = 0,767$), joka keskiarvo asteikolla 1–5 jäi alhaiseksi (1,6). Verkkopalvelut ja verkkoviestintäpalvelut korreloivat positiivisesti keskenään ($r=0,513$, $p=0.000$).

Missä määrin hyödynnätte verkkoviestintäpalveluita sivutoimiyrittäjänä?	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	Keskiarvot asteikolla 1 - 5 1=ei lainkaan 5=erittäin paljon
sähköposti	12	9	12	26	41	3,8
sosiaalinen media	52	19	12	10	7	2,0
yrittäjäverkostopalvelut	68	13	11	5	4	1,6
kuvapalvelut	70	11	9	6	3	1,6
videopalvelut	82	12	4	1	1	1,3
kokouspalvelut	86	8	3	3	0	1,2
muut (n=174)	67	11	13	8	1	1,7
n ≈ 220						

Kuvio 32. Verkkoviestintäpalvelut.

Taulukossa 37 on kuvattu VERKON ja VERKKOVIESTINTÄPALVELUJEN hyödyntämisen ja eri taustamuuttujien välinen yhteys. Koulutuksella ($p=0.020$ ja 0.008) ja palkkatyön sisällöllä ($p=0.000$ ja 0.015) oli yhteys VERKON HYÖDYNTÄMISEEN. Korkeampi koulutus ja vastuullisemmat tehtävät korreloivat suuremman VERKON HYÖDYNTÄMISEN ja sähköpostin hyödyntämisen kanssa. Vastaavasti portfolioyrittäjyys korreloi VERKKOVIESTINTÄPALVELUJEN kanssa ($p=0.026$) eli portfolioyrittäjät hyödynsivät jonkin verran enemmän VERKKOVIESTINTÄPALVELUJA kuin yhden yrityksen omistajat. Toisaalta on todettava, että molemmilla hyödyntämisen aste oli alhaisella tasolla.

Taulukko 37. Verkon hyödyntämisen ja eri taustamuuttujien välinen yhteys.

	VERKON HYÖDYNTÄMINEN Keskiarvot asteikolla 1 - 5	p-arvo
Koulutus		
ei ammatillista koulutusta	1,8	0,020
ammatillinen tutkinto	2,2	
korkeakoulututkinto	2,3	
Palkkatyön pääasialliset vastuut		
suorittavan tason tehtävät	1,8	0,000
asiantuntijatehtävät	2,4	
ylimmän johdon tai esimiestehtävät	2,4	
	Sähköpostin hyödyntäminen Keskiarvot asteikolla 1 - 5	p-arvo
Koulutus		
ei ammatillista koulutusta	3,2	0,008
ammatillinen tutkinto	3,7	
korkeakoulututkinto	4,0	
Palkkatyön pääasialliset vastuut		
suorittavan tason tehtävät	3,5	0,015
asiantuntijatehtävät	4,0	
ylimmän johdon tai esimiestehtävät	4,3	
	VERKKOVIESTINTÄPALVELUT Keskiarvot asteikolla 1 - 5	p-arvo
Kuinka monessa yrityksessä on tällä hetkellä omistajana ja aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä?		
korkeintaan yhdessä	1,5	0,026
vähintään kahdessa	1,8	

4 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa on vedetty yhteen tutkimuksen keskeiset tulokset sekä niiden perusteella pohdittu johtopäätöksiä, käytännön toimenpide-ehdotuksia ja jatkotutkimus-ehdotuksia.

4.1 Yhteenveto tutkimustuloksista

Tämän tutkimuksen päätavoitteena oli kartoittaa eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteita toisaalta yrittäjäidentiteetin muuttumisen osalta sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiyrittäjäksi sekä toisaalta liiketoiminnan yleisen kasvattamisen suhteen. Alatavoitteina oli vastata seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

1. millainen on sivutoimiyrittäjien ja -yritysten profiili,
2. mitkä ovat sivutoimiyrittäjyyden motiivit ja liikeidean alkuperät,
3. millaiset ovat sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet (liikevaihdon kasvutavoitteet sekä aikomukset siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi), kasvukyky ja ympäristön tarjoamat kasvumahdollisuudet sekä
4. mitkä ovat sivutoimiyrittäjien kasvun esteet.

Sivutoimisia yrittäjiä ei pystytä tunnistamaan valmiista tilastoista. Tämän tutkimuksen ensimmäisenä vaiheena oli pyrkiä löytämään mahdollisimman kattava otos maakunnan sivutoimiyrittäjistä tilastokeskuksen yritystilaston ja -tietokannan kautta. Enintään 30 000 euron vuotuinen liikevaihto oli peräti 3 877 yrityksellä (luonnollinen henkilö, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö tai osakeyhtiö). Maakunnassa on 10 036 yritystä (TEM 2011b), joten yli kolmasosalla maakunnan yrityksistä liikevaihto on enintään 30 000 euroa. Tämä kuvastaa, kuinka pieniä suurin osa yrityksistä on. 30 000 euron liikevaihtoraja ei ole mikään oikea ja absoluuttinen raja sivutoimiyrittäjien tunnistamiseksi. Etukäteen tiedostettiin, että tämän liikevaihtorajan alle jää myös päätoimisesti toimivia yrittäjiä ja toisaalta sivutoimiyrittäjien omistamien yritysten liikevaihdot saattavat olla paljonkin enemmän kuin 30 000 euroa.

Osoitetieto löytyi 3 179 yritykselle (posti palautti näistä 58 kyselyä, koska osoitetta ei löytynyt). Vastaus kyselyyn saatiin 478 yrityksestä vastausprosentin ollessa 15,3. Näistä sivutoimisten yrittäjien vastauksia oli 249 eli 52 %. Päätoimisia yrittäjiä oli 182 eli 38 %. Tästä ei kuitenkaan voida vetää yleisempää johtopäätöstä, että kokonaisuudessaan enintään 30 000 euron liikevaihdon yrityksistä yli kolmasosa olisi päätoimisten yrittäjien pyörittämiä. 47 vastaajaa ilmoitti, ettei tällä hetkellä harjoita mitään yritystoimintaa. Tämä seulonta vahvistaa, kuinka pieniä merkittävä osa maakunnan

yrityksistä on sekä toisaalta sen, että sivutoimiyrittäjien yrityksillä merkittävä rooli maakunnan yritysmassassa.

Seuraavassa on esitetty tiivistetysti tutkimustulokset eri tutkimuskysymyksiin liittyen.

Millainen on sivutoimiyrittäjien ja -yritysten profiili?

Sivutoimiyrittäjien profiilia on tarkasteltu sekä henkilöön että yritykseen liittyvien demografisten tekijöiden kautta.

Kaksi kolmasosaa sivutoimiyrittäjistä oli päätoimekseen palkkatyössä. Eläkeläisiä oli vajaa kolmasosa (30 %). Edelleen sivutoimiyrittäjistä kahdeksan oli päätoimisesti vanhempainvapaalla ja kaksi oli päätoimista opiskelijaa. Päätoimisesti yrittäjänä toimivista 27 % oli aloittanut yritystoiminnan sivutoimisena.

Sivutoimisista yrittäjistä miehiä oli 66 % ja naisia 34 %. Ikä vaihteli 22–77 ikävuo-
den välillä keski-ikä ollessa 51 vuotta. Tämä on suunnilleen sama kuin kaikkien eteläpohjalaisten yrittäjien keski-ikä. Ammatillisen tutkinnon suorittaneita oli 49 % ja korkeakoulututkinnon suorittaneita 35 %. Ilman ammatillista tutkintoa oli 15 %. Koko maakunnan yrittäjistä 7 % on korkeakoulutaustaisia (Tilastokeskus 2010 ja työssäkäyntitilasto 2008), joten tässä aineistossa korkeakoulututkinnon suorittaneiden osuus on yllätyksellisen suuri verrattuna koko maakunnan yrittäjien koulutusjakaumaan verrattuna. Näiltä osin tulokset vahvistavat Gruenertin (1999) aikaisempia tuloksia sivutoimiyrittäjiin liittyen: myös hänen tutkimuksessaan miehiä oli tutkimuksessa kaksi kertaa niin paljon kuin naisia ja sivutoimiyrittäjillä oli keskimäärin korkeampi koulutus kuin palkansaajilla keskimäärin.

Palkkatyötä päätyökseen tekevistä sivutoimiyrittäjistä reilu 40 % oli suorittavan tason työtehtävissä. Lähes yhtä suuri osa (36 %) työskenteli päätyökseen asiantuntijatehtävissä. Esimiestehtävissä oli 14 % ja ylimmän johdon tehtävissä 8 % eli johtotehtävissä työskentelevien osuus oli selkeästi pienempi kuin suorittavan tason tai asiantuntijatehtävissä työskentelevien. Kuitenkin sivutoimiyrittäjänä toimivien palkkatyön vaatavuustaso on korkeampi kuin mitä maakunnassa keskimäärin on palkansaajien työ. 89 %:lla sivutoimisen yritystoiminnan kautta tuli enintään 30 % kokonaistuloista.

Lithin (2010) sekä Gruenertin (1999) tutkimustuloksia mukaillen myös Etelä-Pohjanmaalla yleisin toimiala sivutoimiyrittäjien keskuudessa on asiantuntijapalvelut (26 %). Kaikkiaan palvelualan yritys oli yli puolella sivutoimiyrittäjistä (51 %), teollisuusyritys oli 13 %:lla, kaupan alan yritys 11 %:lla ja rakentamisalan yritys 8 %:lla. Koko eteläpohjalaiseen yritysten toimialajakaumaan verrattuna tässä tutkimuksessa

olivat yliedustettuna palvelualan yritykset ja aliedustettuna teollisuusyritykset sekä kaupan alan yritykset.

Suurin osa (41 %) sivutoimiyrityksistä oli ennakkoperintärekisteriin merkittyjä luonnollisia henkilöitä eli ns. toiminimi-muotoisia. Ammatinharjoittajia oli vastaajista 27 %, osakeyhtiöitä 15 %, kommandiittiyhtiöitä 9 % ja avoimia yhtiöitä 6 %. Yksi vastaaja toimi freelancerina. Myös sivutoimiyrittäjissä oli portfolioyrittäjiä: 16 % oli osakkaana kahdessa yrityksessä, 3 % kolmessa, yksi sivutoimiyrittäjä oli mukana neljässä ja yksi peräti kahdeksassa yrityksessä. Kolme neljäsosaa oli osakkaana kuitenkin vain yhdessä yrityksessä.

Mitkä ovat sivutoimiyrittäjyyden motiivit ja liikeidean alkuperät?

Sivutoimiyrittäjistä 84 % oli perustanut itse yrityksen. Sukupolvenvaihdoksen kautta sivutoimiyrittäjäksi oli ryhtynyt 2 %. Yksi prosentti oli ostanut yrityksen perheen ulkopuolisilta, samoin yksi prosentti oli ryhtynyt yrittäjäksi franchising-konseptin avulla.

Kolmasosa oli ryhtynyt sivutoimiyrittäjäksi alalle, jota on sekä opiskellut että jolla on työskennellyt. Kokonaan uudelle alalle sivutoimiyrittäjäksi oli ryhtynyt 30 %. Lähes kolmasosa sivutoimiyrittäjistä on siis ryhtynyt alalle, jota ei ole opiskellut ja jolla ei ole työskennellyt. 19 % oli perustanut yrityksen alalle, jolla on työskennellyt mutta jota ei ole opiskellut ja samoin 19 % oli perustanut yrityksen alalle, jota oli opiskellut mutta jolla ei ollut työskennellyt. Yhteensä siis yli puolet oli sivutoimiyrittäjänä alalla, jolta hänellä oli myös palkkatyökokemusta. Tässä on suuri ero Gruenertin (1999) tutkimukseen, jossa ainoastaan 9 % sivutoimimisista yrittäjistä toimi palkkatyöhönsä liittyvällä alalla.

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, vaikka edellä kävi ilmi, että yli puolella oli sivutoimiyrittäjyyden alalta myös palkkatyökokemusta. 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.

Millaiset ovat sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet (liikevaihdon kasvutavoitteet sekä aikomukset siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi), kasvukyky ja ympäristön tarjoamat kasvumahdollisuudet?

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

Tutkimuksessa kasvua tarkasteltiin liikevaihdon kasvattamisen lisäksi yrittäjäsentiteetin muutoksen kautta selvittämällä sivutoimiyrittäjien aikomuksia siirtyä päätoimiyrittäjäksi. Huomattavasti pienempi osa oli kiinnostunut siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi kuin mitä oli ylipäänsä 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 *vuoden* aikana 7 %, seuraavan *kahden vuoden* aikana 9 % ja *kolmen vuoden* aikana 16 % piti todennäköisenä, että ryhtyisi päätoimiseksi yrittäjäksi. Tämänhetkinen liikevaihto, yritystoimintaan panostettava aika sekä yrittäjän ikä korreloivat jonkin verran päätoimiseksi yrittäjäksi siirtoaikomusten kanssa. Lähes kolmasosa vastanneista (31 %) oli varma, ettei siirry koskaan päätoimiseksi yrittäjäksi, vajaa viidesosa (17 %) koki molemmat vaihtoehdot (ryhtyy tai ei ryhdy päätoimiseksi) yhtä todennäköisiksi ja vain noin joka kymmenes piti siirtymistään päätoimiseksi yrittäjäksi varmana jossain vaiheessa uraa.

Lineaarinen regressioanalyysi, jossa päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä pyrittiin selittämään osittain Ajzenin Theory of Planned Behavior – mallin tekijöillä (lähiympäristön tuki ja pystyvyysuskomus päätoimisena yrittäjänä toimimiseen), osoitti, että ainoastaan lähiympäristön tuki selittää tilastollisesti merkitsevästi päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymistä. Kontrollimuuttujat (ikä, koulutus, sukupuoli ja palkkatyön nykyiset tehtävät) sekä lähiympäristön tuki ja pystyvyysuskomus yhdessä selittivät ainoastaan 28 % sivutoimiyrittäjien aikomuksista siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.

Sivutoimiyrittäjien *kasvukykyä* tarkasteltiin yrittäjän kokemuksen, fyysisten resurssien, taloudellisten resurssien sekä verkostojen ja yhteistyökumppaneiden kautta. Sivutoimiyrittäjät ovat keskimäärin koulutetumpia kuin eteläpohjalaiset yrittäjät keskimäärin. Myös liiketoimintaosaamisen suhteen eli yrityksen talousasioihin, tuotanto- ja palveluprosesseihin, hallintorutiineihin, esimiestehtäviin sekä markkinointiin ja myyntiin liittyvän *kokemuksen* suhteen sivutoimiyrittäjät ovat varsin kokeneita. Yli puolella oli yli viisi vuotta kokemusta edellä mainituista asioista. Tältä osin voidaan todeta, että sivutoimiyrittäjillä olisi kasvukykyä. *Fyysisten resurssien* osalta 39 % oli sitä mieltä, että toimitiloihin pitäisi tehdä merkittävässä määrin muutoksia, mikäli

he siirtyisivät päätoimiseksi yrittäjäksi. Kolme neljäsosaa sivutoimiyrittäjistä ei kuitenkaan itse pitänyt toimitiloihin liittyviä tarpeita merkittävinä esteinä päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen suhteen. Kone- ja laiteinvestointeja pitäisi 35 %:n mielestä tehdä merkittävässä määrin, mikäli he ryhtyisivät päätoimiseksi yrittäjäksi, vastaavasti 43 % oli sitä mieltä, ettei kyseisiä investointeja tarvitsisi tehdä lainkaan tai juurikaan. *Taloudellisten resurssien osalta* 61 % oli sitä mieltä, että toistaiseksi kertynyt oma pääoma ei riittäisi päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymiseen. Toisaalta tämä tarkoittaa kuitenkin vain sitä, että yrityksen pitäisi hankkia myös vierasta pääomaa, mikä ei sinänsä ole yrityksille vierasta. *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. Yhteenvedon sivutoimiyrittäjien kasvukykyyn osalta voidaan todeta, että yrittäjään tai yritykseen liittyvät resurssit eivät ole ainakaan merkittävä este päätoimiseksi yrittäjäksi siirtymisen suhteen, mikäli yrittäjä vain itse on halukas ryhtymään päätoimiseksi yrittäjäksi. Päinvastoin esimerkiksi yrittäjän koulutukseen ja kokemukseen liittyen sivutoimiyrittäjillä olisi kykyä kasvattaa yritystään ja 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 lievästi positiivisesti. 82 %:lla sivutoimiyrittäjistä *asiakkaat* tulivat omalta paikkakunnalta tai lähikunnista. Nykyisten asiakkaiden tarjoamaa kasvupotentiaalia sivutoimiyrittäjät eivät pitäneet kovin hyvänä. Yli 60 % sivutoimiyrittäjistä pitäisi tärkeimpänä kasvun lähteenä nykyisten tuotteiden tarjoamista uusille asiakkaille, mikäli kasvu olisi tavoitteena.

Logistisen regressioanalyysin avulla pyrittiin selittämään Davidssonin (1991) mukaillen liiketoimintaan liittyvää yleistä kasvuhallua ja kasvutavoitteita ilman päätoimiyrittäjään liittyvää statuksen muutosedellytystä. Ainoastaan kysyntä markkinoilla oli tilastollisesti merkitsevä ja sukupuoli melkein merkitsevä selittäjä liiketoiminnan kasvutavoitteiden suhteen. Toisin sanoen, mikäli sivutoimiyrittäjä kokee, että markkinoilla on kysyntää ja mikäli hän on nainen, vaikuttaa se tilastollisesti merkitsevästi liikevaihdon kasvattamispyrkimyksiin.

Se seikka, onko sivutoimiyrittäjällä kasvupyrkimyksiä tai ei, on tilastollisesti erittäin merkitsevästi tai merkitsevästi yhteydessä monen muun tutkimuksen muuttujan kanssa. Ne yrittäjät, joilla kasvu on tavoitteena, kokevat lähipiirin tuen positiivisempänä. Lisäksi he kokevat omien tuotteiden ja palvelujen kilpailukykyyn paremmaksi sekä kysynnän markkinoilla suuremmaksi. Luonnollista on, että liikevaihdon kasvupyrkimysten ja päätoimiyrittäjäaikomusten välillä on positiivinen yhteys.

Mitkä ovat sivutoimiyrittäjien kasvun esteet?

Suurimpana liiketoimintaan liittyvänä kasvun esteenä tai häirtana sivutoimiyrittäjät pitivät ajanpuutetta. Ajanpuute sai ainoana yli 3 keskiarvon asteikolla 1–5 (1= ei haittaa lainkaan, 5= haittaa erittäin paljon). Toiseksi merkittävämpänä kasvua haittaavana tekijänä pidettiin yleistä taloudellista tilannetta ja kolmanneksi merkittävämpänä kysynnän niukkuutta. Nämä saivat kuitenkin alle 3 keskiarvon eli ei näitäkään pidetty kovin merkittävinä häirtatekijöinä. Annetuista vaihtoehdoista työvoiman saatavuutta pidettiin vähäisimpänä kasvua haittaavana tekijänä. Ulkopuoliseen rahoitukseen liittyviä vakuuksia, tuotteiden ja palvelujen laatua, sopivien neuvontapalvelujen puutetta tai rahoituksen saatavuutta ei pidetty myöskään juuri minkäänlaisina mahdollisina kasvua haittaavina tekijöinä. Kaiken kaikkiaan mitään ylivoimaista estettä liiketoiminnan kasvattamiseen ei sivutoimiyrittäjien mielestä ole. Toisaalta vain kolmasosa oli kiinnostunut kasvattamaan liikevaihtoaan ja tätä vielä huomattavasti pienempi osa oli kiinnostunut siirtymään päätoimiseksi yrittäjäksi. Edellisessä osiossa kävi ilmi, että siirtymistä päätoimiseksi yrittäjäksi selittää eniten lähiympäristön tuki. Sivutoimiyrittäjät olivat keskimäärin sitä mieltä, että lähipiiriltä ei tulisi positiivista tukea, mikäli he ryhtyisivät päätoimiseksi yrittäjäksi.

Kokonaisuutena näyttää siltä, että sivutoimiyrittäjillä olisi kaikki yleiset kasvututkimuskirjallisuuden tunnistamat edellytykset kasvattaa liiketoimintaansa ja siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, mutta ratkaisevaa halua ei sivutoimiyrittäjällä ja / tai hänen lähipiirillään ole. 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. Yrittäjyyttä halutaan harrastaa ja ottaa siitä mukavat palat, mutta pelkästään sen varaan ei haluta heittäytyä. Liekö syy epävarmuuden sietokyvyssä ja riskiottokyvyssä, ei selviä tästä tutkimuksesta suoraan.

4.2 Johtopäätökset ja toimenpide-ehdotukset

Tutkimuksen teoreettisena kontribuutiona voidaan pitää mukailtujen Ajzenin Theory of Planned Behavior -viitekehyksen sekä Davidssonin kasvumallin testaamista pyrittäessä selittämään sivutoimisen yrittäjän aikomuksia ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Lisäksi Davidssonin mukailtua kasvumallia testattiin sivutoimiyrittäjän liiketoiminnan yleisten kasvutavoitteiden selittämisessä. TPB-mallin ainoa tilastollisesti merkitsevä selittävä tekijä oli lähiympäristön tuki. Toisin sanoen se, miten perhe ja ystävät suhtautuvat ja tukevat sivutoimiyrittäjän mahdollista siirtymistä päätoimiyrittäjäksi, vaikuttaa eniten sivutoimiyrittäjän aikomuksiin siirtyä lähitulevaisuudessa päätoimiseksi yrittäjäksi. Kontrollimuuttujat (ikä, koulutus, sukupuoli ja

palkkatyön nykyiset tehtävät) sekä lähiympäristön tuki ja pystyvyysuskomus yhdessä selittivät 28 % sivutoimiyrittäjien aikomuksista siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Vastaavasti Davidssonin mukailtu kasvamalli selitti ainoastaan 14 % aikomuksista siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Tältä osin voidaan todeta, että TPB-malli toimii paremmin päätoimiyrittäjyysaikomusten selittäjänä.

Liiketoimintaan liittyviä yleisiä kasvutavoitteita ilman päätoimiyrittäjyyteen liittyvää statuksen muutosta Davidssonin (1991) kasvamalli selittää kohtalaisen hyvin. Mallin selitysaste on 41 %. Sukupuoli ja kysyntä markkinoilla olivat tilastollisesti merkitseviä selittäjiä liiketoiminnan kasvutavoitteiden suhteen. Toisin sanoen, mikäli sivutoimiyrittäjä on nainen ja mikäli hän kokee, että markkinoilla on kysyntää, vaikuttaa se tilastollisesti merkitsevästi liiketoiminnan yleisiin kasvutavoitteisiin.

Seuraavassa on esitelty tutkimuksen käytännön johtopäätökset sekä toimenpideehdotukset.

Johtopäätös 1. Sivutoiminen yrittäjyys on ilmiönä merkityksellinen Etelä-Pohjanmaalla niin yleisen taloudellisen toimeliaisuuden, elinkeinoelämän dynamiikan kuin sivutoimiyrittäjänä toimivan yksilönkin näkökulmasta.

Aiempien selvitysten perusteella arvioiden vajaa kolmasosa suomalaisista yrityksistä saattaa olla sivutoimisten yrittäjien pyörittämiä. Tämän tutkimuksen perusteella voidaan karkeasti arvioida, suuruusluokka on sama Etelä-Pohjanmaallakin. Varmuudella voidaan sanoa, että merkittävä osa eteläpohjalaisista yrittäjistä toimii yrittäjänä sivutoimisesti ja merkittävä osa eteläpohjalaisista yrityksistä on sivutoimisten omistamia ja pyörittämiä. Minimiyrityskoko ei suinkaan ole yksi henkilö, vaan noin kolmasosa yrityksistä työllistää nollan ja yhden välissä olevan desimaalin verran. Vaikka yhden sivutoimisen yrittäjän pyörittämän yrityksen työllistävä vaikutus ei ole niin suuri, tarkoittaa suuri volyymi, että sivutoiminen yrittäjyys on ilmiönä merkittävä niin yleisen taloudellisen toimeliaisuuden kuin elinkeinoelämän dynamiikankin kannalta.

Sivutoiminen yrittäjyys on osoitus yleisestä yritteliäisyydestä ja taloudellisesta toimeliaisuudesta. Suomessa pitäisi nostaa työntöön määrää sekä tuottavuutta ja sivutoimiset yrittäjät tekevät juuri tätä toimiessaan yrittäjänä palkkatyön tai eläkkeellä olemisen ohella. Sivutoiminen yrittäjyys on joustava keino pidentää työuria. Toisaalta se tarjoaa myös mahdollisuuden hyödyntää olemassa olevaa osaamista kahdella eri foorumilla - palkkatyössä ja yrittäjänä samanaikaisesti.

Elinkeinoelämän dynamiikan kannalta sivutoimisten yrittäjien liike- ja yritystoiminta on tärkeää ainakin kahdesta eri syystä. Ensinnäkin nämä yritykset täyttävät markkinatarpeita ja tarjoavat monesti sellaisia palveluja syrjäseudulla, missä ei muuten

kyseistä palvelua olisi tarjolla. Toisaalta sivutoimiset yrittäjät toimivat joustavina puskurina markkinoilla kyeten tarjoamaan palveluja kysynnän mukaan ja kyeten esimerkiksi paikkaamaan päätoimisten yrittäjien omistamien yritysten lisäkapasiteetin tarvetta joustavasti.

Vaikka tässä tutkimuksessa kartoitettiin sivutoimista yrittäjyyttä erityisesti näissä yrittäjissä piilevän kasvupotentiaalin näkökulmasta, on tärkeä tunnustaa, että sivutoiminen yrittäjyys itsessään ilman kasvupyrkimyksiäkin on tärkeää niin makro- kuin mikronäkökulmasta. Tunnustaminen tarkoittaa, että sivutoimisia yrittäjiä pidetään yrittäjinä ja heidän erityisluonteensa ja -tarpeensa kartoitetaan ja huomioidaan osana kansantaloutta.

Johtopäätös 2. Sivutoimiset yrittäjät ovat yritteliäitä ja sivutoimiyrittäjyys sopii suomalaisen yhteiskuntaan ja kulttuuriin.

Sivutoimiyrittäjät ovat ahkeria ja yritteliäitä sekä keskimäärin korkeasti koulutettuja henkilöitä. Koska heillä on sivutoimisen yritystoiminnan lisäksi päätoimekseen muuta aktiiviteettia, tarkoittaa tämä, että heillä on kyky tehdä monta asiaa samanaikaisesti ja heillä on ns. monta rautaa tulessa. Sivutoiminen yrittäjyys on ensisijaisesti tapa toteuttaa itseään. Sivutoimiyrittäjyys tarjoaa myös vaihtelua omalle palkkatyölle, lisäansaintamahdollisuuden ja on arjen henkireikä. Koska suurimmalla osalla liikeidea on lähtöisin omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta, voisi kuvitella, että sivutoimisen yrittäjän tarjoama palvelu tai tuote on hänen intohimonsa kohde. Siihen ei vain keskitytä päätoimisesti joko siitä syystä, että ei haluta tai uskalleta ottaa tarvittavaa riskiä ja heittäytyä täysin itsensä työllistettäväksi, tai koska liikeidea ei yksinkertaisesti kannata suurempaan myyntiin ja korkeampaan liikevaihtoon.

Sivutoiminen yrittäjyys sopii sekä yhteiskunnallisesti että kulttuurillisesti hyvin suomalaisille (ks. myös Varamäki, Sorama, Heikkilä & Salo 2011). Osaltaan sivutoimiyrittäjyys juontaa markkinoidemme pienestä koosta eli markkinat eivät tarjoa mahdollisuutta täysipainoiseen yrittäjyyteen kaikilla mahdollisilla aloilla kaikkialla Suomessa ja kaikilla paikkakunnilla. Lisäksi sivutoimiyrittäjyys on turvallisempi väylä harjoittaa yrittäjyyttä ja toteuttaa itseään kuin päätoimiseksi yrittäjäksi heittäytyminen. Kansainvälisissä tutkimuksissa (GEM) on todettu, että suomalaiset arvostavat yrittäjyyttä ja suuri osa suomalaisista harkitsee yrittäjyyttä jossain vaiheessa uraansa, mutta lopullista rohkeutta ja riskinottohalua löytyy vain noin joka kymmenennellä. Sivutoiminen yrittäjyys mahdollistaa yrittäjyyshalujen toteuttamisen ilman, että täytyisi kantaa huolta epävarmasta toimeentulosta.

Johtopäätös 3. Sivutoimisten yrittäjien kasvu voi tapahtua monella tavalla – sivutoimiyrittäjät potentiaalisia yritysostajia

Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin liiketoiminnan kasvua erityisesti liikevaihdon kasvattamisen näkökulmasta. Noin kolmasosa aineiston sivutoimiyrittäjistä pyrki kasvattamaan liikevaihtoaan. Tämä on merkittävä osuus koko yritys-kannastakin. On syytä huomioida, että ensinnäkin kasvu voi tapahtua sekä orgaanisesti että epäorgaanisesti. Toiseksi on huomioitava, että sivutoimisen yrittäjän liiketoiminnan kasvu voi tapahtua ilman, että sivutoimisen yrittäjän identiteetti muuttuu päätoimiseksi,

Tuoreen valtakunnallisen omistajavaihdosbarometrin (Varamäki, Tall, Sorama & Katajavirta 2012) mukaan 28 000 yritystä etsii ostajaa seuraavan kymmenen vuoden aikana. Edelleen 67 % ostajaa ja jatkajaa yritykselleen etsineistä on tarjonnut yritystä ostettavaksi toiselle yritykselle / yrittäjälle. Käytännössä tämä tarkoittaa, että luopumassa olevat yrittäjät tarjoavat yrityksiä ensisijaisesti omille kilpailijoille, asiakkaille, toimittajille tai muille tutuille yrittäjille ja yhteistyökumppaneille. Suurten ikäluokkien eläköityminen tarkoittaa, että omistajanvaihdosmarkkinoilla on ostajan markkinat ja kasvuhaluksille yrittäjille löytyy hyviä mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaansa epäorgaanisesti yritysostojen kautta. Erittäin potentiaalisia liiketoiminnan tai yritysten ostajia ovat myös sivutoimiset yrittäjät. Liiketoiminta- ja yritysostot tarjoavat mahdollisuuden nopeasti kasvattaa sivutoimiyrittäjän liiketoimintaa ja yritystä siinäkin tapauksessa, mikäli oma liikeidea ei kannata kasvuun. Kuten tästäkin aineistosta kävi ilmi, sivutoimiset yrittäjät ovat keskimäärin korkeasti koulutettuja ja vankalla liiketoimintaosaamisen kokemuksella varustettuja. Nämäkin seikat puoltavat tai ainakin mahdollistavat kasvun lähteeksi epäorgaanisia tapoja.

Myös lisääntyneen liikevaihdon eli kasvun resurssointi voi tapahtua joko sisäisesti tai ulkoisesti. Sisäistä kasvua on, mikäli yrittäjä itse ryhtyy päätoimiseksi yrittäjäksi tai hän voi pysyä itse sivutoimisena ja palkata ulkopuolista työvoimaa. Ulkoinen kasvun resurssointi tarkoittaa, että sivutoiminen yrittäjä ostaa tarvitsemansa lisäkapasiteetin ulkopuolisilta alihankkijoilta tai yhteistyökumppaneilta (mm. Varamäki & Tornikoski 2007). Onkin syytä muistaa, että sisäinen kasvu ei välttämättä edellytä sitä, että sivutoiminen yrittäjä luopuu pääasiallisesta tulonlähteestään ja siirtyy päätoimisuuteen; myös sivutoiminen yrittäjä voi työllistää muita joko suoraan tai välillisesti.

Kaikki edellä kerrottu kuvaa kasvun monitahoisuutta. Joka tapauksessa niin sivutoimisen yrittäjän kuin minkä tahansa muiden yrittäjien kasvupyrkimysten täytyy sopia yrittäjän elämäntilanteeseen ja lähipiiriltä tarvitaan asiaan tukea sen lisäksi, että yrittäjä itse kokee omien kykyjen ja markkinoilla olevien mahdollisuuksien kantavan kasvupolulle. Kasvuyrittäjyyden sijaan voitaisiinkin kenties erityisesti tässä yhteydessä puhua jatketusta yrittäjyydestä (continued entrepreneurship) (Davidsson 1991,

425). Davidssonin mukaan kasvu on liian kapea-alainen tarkastelukulma erilaisten yrittäjyysvaihtoehtojen tunnistamisessa ja ymmärtämisessä.

Johtopäätös 4. Yhteiskunnan ei pidä luoda keinotekoisia esteitä sivutoimiselle yrittäjyydelle.

Tutkimus ei anna tietoa, miten nykyinen yrityspalvelujärjestelmä yritysneuvonnan, kehittämispalvelujen sekä rahoitustukien osalta suhtautuu sivutoimisten yrittäjien investointi- ja kehittämistarpeisiin. Vaikka erilaisilla neuvonta- ja tukipalveluilla ei niinkään stimuloida lisää sivutoimisia yrittäjiä tai kasvuhalukkaita sivutoimisia yrittäjiä Suomeen, on virkamiesten ja poliitikkojen tehtävä huolehtia, ettei sivutoimiselle yrittäjyydelle aseteta mitään keinotekoisia esteitä. Sivutoiminen yrittäjyys on yrittäjyyttä siinä kuin mikä tahansa muukin yrittäjyys, eikä lainsäädännöllä ja viranomaisten ohjeilla pidä estää uuden Nokian tai Rovion syntymistä palkkatyössä toimivan insinöörin autotallissa tai takkahuoneessa ilta- ja viikonloppupuhteina.

Johtopäätös 5. Sivutoiminen yrittäjyys lisääntyy x- ja y-sukupolvien sekä hyväkuntoisten eläkeläisten myötä

On syytä olettaa, että sivutoiminen yrittäjyys tulee entisestään lisääntymään. Tätä edesauttavat sekä nuorempien sukupolvien suhtautuminen työelämään ja elämään ylipäänsä että toisaalta entistä parempikuntoiset eläkeläiset. X-sukupolven työelämää ovat leimanneet pätkätyöt, tilapäistyöt ja epätyypilliset työsuhteet sekä toisaalta työpaikkojen ja tuotannon häviäminen halpojen työvoimakustannusten maihin. Tämä on pakottanut heidät suhtautumaan työhön eri tavalla kuin heidän vanhempansa ovat tehneet. Koska työelämä on pirstaloitunut, on palkkatyön ja yrittäjyyden vuorottelu tälle sukupolvelle luontaisempaa kuin edellisille sukupolville. Sivutoiminen yrittäjyys on kytköksissä tähän. Myös erilaiset usean sivutoimisen yrittäjän yhteisyritykset, jotka toimivat esimerkiksi osuuskuntamuotoisesti, ovat potentiaalisesti tapa osallistua joustavasti työelämään.

X-sukupolvea nuorempi Y-sukupolvi on tottunut tietokoneiden ja internetin ansiosta olemaan läsnä perheen sekä ystävien kanssa mistä tahansa maailman kolkasta käsin, eikä heille tärkeintä ole palkan suuruus vaan työstä ja elämästä nauttiminen. He saattavat vaeltaa nomadeina ympäri maailmaa ja tehdä sivutoimisen yrittäjyyden muodossa tietotyötä matkalta käsin koto-Suomeen tai paikallisilla markkinoilla ja näin rahoittaa matkustamisensa.

Tulevaisuuden tutkimuksessa puhutaan jo Z-sukupolvesta, joka on uusi nouseva sukupolvi. Tämän sukupolven edustajat ovat suoriutujia, joille ajantasainen välitön viestintä sosiaalisen median maailmassa on kaikkialla läsnä. Se tulee olemaan myös kaikkein ”yrittelijäin” sukupolvi kautta aikojen, koska vanhemmat ovat

kasvattaneet lapsensa itsenäisiksi. Tämä sukupolvi tuntee yleistä epäluottamusta suuria organisaatioita ja hallituksia kohtaan. Z-sukupolvella on joitain yhteisiä piirteitä Y-sukupolven kanssa. He tulevat esimerkiksi pitämään yrittäjyyttä sopivana ja normaalina urapolkuna. Heillä on myös joitain perustavanlaatuisia eroja edeltävään sukupolveen. Toisin kuin Y-sukupolvi, he eivät todennäköisesti etsi tasapainoa ja merkitystä elämässään urastaan. Tämä sukupolvi ei odotakaan palkkatyön tai yrittäjyyden olevan suoraviivainen ura, joka kerran valittuna jatkuisi läpi elämän, vaan se on tottunut maailman muutoksen myötä valitsemaan kulloiseenkin tilanteeseen parhaiten sopivan vaihtoehdon, joka voi olla joko-tai- tai sekä-että -ratkaisu. Sivutoimisen yrittäjyyden voi olettaa sopivan tämän sukupolven maailmankuvaan hyvin.

Toisaalta eläkkeelle jäädään entistä parempikuntoisina ja virtaa riittää. 50+ yrittäjyys on saanut huomiota Euroopan tasolla viime vuodet kasvavana yrittäjyyden aloitusikäryhmänä. Eläkkeellä ei niinkään ole halukkaita toimimaan päätoimisena yrittäjänä, mutta sivutoiminen yrittäjyys mahdollistaa sopivassa määrin yritteliäisyyden ja työelämässä karttuneen osaamisen hyödyntämisen.

4.3 Jatkotutkimusehdotukset

Jatkotutkimusaihe 1. Sivutoiminen yrittäjyys tarvitsee tutkimusta lukuisista näkökulmista

Sivutoimisen yrittäjyyden aihealueella riittää tutkittavaa, koska teemaa on tähän mennessä tutkittu niin vähän. Yleisesti voisi todeta, että aihealueella tarvitaan ensinnäkin tutkimusta useilla eri tieteenaloilla, kuten esim. makrotaloustieteissä, liiketaloustieteissä, sosiologiassa ja kasvatustieteissä. Liiketaloustieteen sisällä sivutoimista yrittäjyyttä ja -liiketoimintaa on syytä tutkia yrittäjyyden lisäksi myös markkinoinnin, johtamisen sekä laskentatoimen näkökulmista. Yrittäjyyden kentässä sivutoiminen yrittäjyys ansaitsee tulla tutkituksi esimerkiksi uuden liiketoiminnan luomisen, kasvattamisen, kehittämisen, verkostoitumisen ja omistajanvaihdosten viitekehyksistä.

Jatkotutkimusaihe 2. Sivutoimisen yrittäjän ja -yrittäjyyden laajempi käsiteanalyysi

Suomessa tukeudutaan tällä hetkellä eniten Työ- ja elinkeinoministeriön määritelmään sivutoimisesta yrittäjyydestä. Kyseinen määritelmä on tehty erityisesti työttömyysturvan tarpeista käsin. Termeistä sivutoiminen yrittäjä ja sivutoiminen yrittäjyys tarvitaan käsiteanalyysia useammasta eri näkökulmasta ja syvällisempää pohdintaa käsitteen eri variaatioista ja merkityksistä. Kirjallisuudessa yleisimmin

käytössä oleva määritelmä, jonka mukaan yrittäjyys on sivutoimista silloin kun elanto pääasiallisesti saadaan muuta kautta, on tutkimuksellisesti Työ- ja elinkeinoministeriön määritelmää hedelmällisempi, mutta sen lisäksi on aiheellista tarkastella esimerkiksi yrittäjäidentiteettiä, tavoitteisiin ja suhteelliseen riskiin liittyviä mahdollisuuksia. Sivutoiminen yrittäjyys on ilmiönä niin moniulotteinen, että perusteellinen käsiteanalyysi tarvitaan tutkimustyön taustaksi.

Jatkotutkimusaihe 3. Kasvupolkujen tunnistaminen sivutoimisen yrittäjyyden kautta päätoimiseksi yrittäjäksi ja kasvuyrittäjäksi edenneille

Tähän tutkimukseen vastanneista päätoimisista yrittäjistä yli neljäsosa oli päätenyt päätoimiseksi sivutoimisen yrittäjyysvaiheen kautta, mutta näitä yrittäjiä ei tutkittu tässä yhteydessä tarkemmin. Päätoimiyrittäjäksi ja siitä edelleen kasvuyrittäjäksi päätyneiden yrittäjien tarkempi analysointi mahdollistaisi erilaisten päätoimisuuteen liittyvien päätöspolkujen sekä liiketoiminnan kasvattamiseen liittyvien kasvupolkujen identifioinnin. Tapaustutkimuksen tyyliin toteutettu critical incidents -tarkastelu eli kriittisten kohtien tunnistaminen ja analysointi päätoimisuuteen ja kasvuun liittyen olisi tähän tarkoitukseen hyödyllinen menetelmä, sillä se tarjoaisi syvällisempää ymmärrystä sivutoimisen yrittäjän päätöksiin vaikuttavista tekijöistä.

LÄHTEET

- Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M. & Minniti, M. 2005. Global entrepreneurship monitor, 2004 executive report. Babson Park, MA: Babson College.
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes* 50 (2), 179–211.
- Akola, E. 2009. Yrittäjäksi ryhtyminen työuran loppupuolella – tarkastelussa 50 vuotta täyttäneet ekonomit ja diplomi-insinöörit. Turku: Turun Kauppakorkeakoulu, CRE Tutkimus- ja koulutuskeskus. E1/2009.
- Akola, E., Heinonen, J., Kovalainen, A. & Suvanto, K. 2008. Yrittäjyys valintana työuran eri vaiheissa – tarkastelussa nuoret ja ikääntyneet. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 29/2008.
- 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 326/2007.
- Ansoff, H.I. 1965. *Corporation strategy*. New York: McGraw-Hill.
- Autio, E., Miikkulainen, K. & Sihvola, I. 2007. Innovatiiviset kasvuyritykset. Helsinki: Tekes. Teknologia katsaus 201/2007.
- Balloni, V. & Iacobucci, D. 2001. Explaining the growth process through business cluster formation. Conference Proceedings of RENT XV, 22–23 November 2001, Turku, Finland.
- Bosma, N. & Harding, R. 2007. Global entrepreneurship monitor. GEM 2006 Summary results. Babson Park, MA ; London: Babson College ; London Business School.
- Bosma, N., M. von Praag & G. de Wit 2000. Determinants of successful entrepreneurship. SCALES Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs. Research report 2000/E.
- Burke, A. E., FitzRoy, F. R. & Nolan, M. A. 2008. What makes a die-hard entrepreneur?: Beyond the 'employee or entrepreneur' dichotomy. *Small business economics* 31 (2), 93–115.
-

- Chandler, G. N. & Hanks, S. H. 1994. Founder competence, the environment, and venture performance. *Entrepreneurship theory and practice*, Spring, 77–89.
- Covin, J.G. & Slevin, D. P. 1997. Strategy formation patterns, performance, and the significance of context. *Journal of management* 23, 189–209.
- Davidsson, P. 1991. Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of business venturing* 6, 405–429.
- Davidsson, P. 1989. Entrepreneurship - and after?: A study of growth willingness in small firms. *Journal of business venturing*, 4 (3), 211–226.
- Davidsson, P., Kirchoff, B., Hatemi-J, A. & Gustavsson, H. 2002. Empirical analysis of growth factors using Swedish data. *Journal of small business management*, 40 (4), 332–349.
- Delmar, F., Davidsson, P. & Gartner, W. B. 2003. Arriving at the high-growth firm. *Journal of business venturing*, 18 (2), 189–216.
- Dyer, W. Gibb Junior 1994. Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship theory and practice* 19 (2), 7–12.
- Eisenhardt, K. M. & Schoonhoven, C. B. 1990. Organizational growth: linking founding team, strategy, environment and growth among U.S semiconductor ventures, 1978–1988. *Administrative science quarterly* 35, 504–529.
- Elinkeinoelämän Keskusliitto & Ernst & Young. 2005. Kasvun ajurit: Kasvu pk-yrityksen menestysstrategiana.
- Foley, M. R. 1984. What makes a small business successful? Sheffield Center for Environmental Research. Occasional paper 41.
- Folta, T. B., Delmar, F., Wennberg, K. 2010. Hybrid Entrepreneurship. Stockholm: Research Institute of Industrial Economics. IFN Working Paper 825.
- Freel, M. & Harrison, R. 2006. Innovation and cooperation in the small firm sector. *Regional studies* 40 (4), 289–305.
- Gray, C. 2004. Age effects on small firm growth and strategic objectives. The 34th efmd EISB Conference Abstracts Proceedings, 8–10 September 2004, Turku.
- Gruenert, J. 1999. Second job entrepreneurs. *Occupational outlook quarterly* 43 (3),
-

18–26.

- Halttunen, J. 2004. Teollisten perheyritysten kasvudynamiikan systeemiteoreettinen tarkastelu. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä Studies in Business and Economics 30.
- Heinonen, J. & Pukkinen, T. 2005. Nopeasti kasvavat yritykset – tapaus Turun seutukunta. Teoksessa: J. Heinonen (toim.). Kasvun olemus ja reitit: Fokuksessa suomalaiset pk-yritykset. Turku: Turun kauppakorkeakoulu, 67–75.
- 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. Työvoimapolitiittinen tutkimus 297/2006.
- Hoogstra, G. J. & van Dijk, J. 2004. Explaining firm employment growth: does location matter? *Small business economics* 22 (3/4), 179–192.
- Huuskonen, V. 1989. Yrittäjäksi ryhtyminen: Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turku: Turun kauppakorkeakoulu.
- Hyrkkänen, R. 1997. Yrittäjien työhalukkuus eläkeaikana. Helsinki: Eläketurvakeskus. Eläketurvakeskuksen raportteja 7/1997.
- Hyrkkänen, R. 2006. Yrittäjien ja palkansaajien eroja eläkeiän valinnassa. Helsinki: Eläketurvakeskus. Eläketurvakeskuksen keskustelualoitteita 2006/2.
- 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.
- Jungman, H. 2002. Suorituskykymittaristo osana kasvuyrityksen strategiaprosessia. Tampere: Tampereen teknillinen korkeakoulu, Tuotantotalouden osasto.
- Karlöf, P. 1995. Johtamisen käsitteet ja mallit. Espoo: Weilin+Göös.
- 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.
-

- Kautonen, T., Luoto, S. & Tornikoski, E. 2010. Influence of work history on entrepreneurial intentions in 'Prime Age' and 'Third Age': A preliminary study. *International small business journal* 28 (6), 583–601.
- Kautonen, T., Tornikoski, E., & Kibler, E. 2011. Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small business economics* 37 (2), 219–234.
- Kautonen, T., van Gelderen, M. & Tornikoski, E. 2013. Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied economics* 45 (6), 697–707.
- KTM 2004. Yrittäjyyskatsaus 2004. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö, Elinkeino-osasto. Julkaisuja 18/2004.
- Lehto, A.-M. & Sutela, H. 2010. Ikääntyvien työpanos vahvassa kasvussa. *Tieto & trendit* 2.
- Lith, P. 2010. Yrittäjästä palkkatyön tai eläkkeen ohella. *Tieto & Trendit* 7.
- Littunen, H., Storhammar, E. & Tohmo, T. 2004. Yrittäjyys ja kehittyvä toimintaympäristö. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 2.
- Martikainen, M. & Nikkinen, J. 2005. Suomalaisten pk-yritysten menestyminen ja kasvu – kasvun determinantit, innovatiivisuus ja eri yritys rakenteet. Helsinki: Suomen Yrittäjät.
- McClelland, D. 1961. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Mäki-Fränti, P. 2006. Pk-yritysten kasvu ja kasvuhakuisuus: Tutkimus suomalaisella yrityskysely-aineistolla. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö. KTM Julkaisuja 41.
- Orser, B. J. & Hogart-Scott, S. 2002. Opting for growth: Gender dimensions of choosing for NAICS industry data. *Garnegie Mellon University Center for Economic Development*.
- Pajarinen, M. & Rouvinen, P. 2006. *Mistä yrittäjät tulevat?* Helsinki: Etlatieto.
- Petrova, K. 2010. Part-time entrepreneurship: theory and evidence. *Atlantic economic journal* 38, 463–464.
- Petrova, K. 2005. Part-time entrepreneurship and wealth effects: New evidence from
-

the panel study of entrepreneurial dynamics. Paper presented in the 50th ICSB Conference, Washington, June 2005.

Pk-yritysten tietotekniikan ja sähköisen liiketoiminnan tarpeet. 2010. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.

Rosenbusch, N., Bausch, A. & Glander, A. 2007. The impact of environment characteristic on firm performance: A meta-analysis. Academy of management annual meeting proceedings August 1.

Sapienza, H. J., De Clercq, D. & Sandberg, W. R. 2005. Antecedents of international and domestic learning effort. *Journal of business venturing*, 20 (4), 437–457.

Simmons, M., Lehtoranta, O., Liukko, T., Airola, M., Ilomäki, K., Mikkola, M., Hyötyläinen, R. & Pohto, P. 2007. Keskisuurten kasvuyritysten mahdollisuudet ja haasteet: Kasvuyrittäjyyden tutkimushanke elinkeinopolitiikan suunnitteluun ja valmistelun tueksi. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö, Elinkeino-osasto. Julkaisuja 8/2007.

Spanos, Y. & Lioukas, S. 2001. An examination into the causal logic of rent generation: Contrasting Porter's competitive strategy framework and the resource-based perspective. *Strategic management journal* 22 (10), 907–935.

Stenholm, P., Pukkinen, T., Heinonen, J. & Kovalainen, A. 2008. Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Report, Finland. Turku: Turun kauppakorkeakoulu.

Takanen-Körperich, P. 2012. Elämänvalinnat ja urat – Palkkatyö, freelancer-yrittäjyys ja yrittäjyys. Teoksessa: T. Römer-Paakkanen (toim.). Yrittäjyyden ituja: Näkökulmia opiskelijoiden yrittäjyyteen, 19–24. Helsinki: Haaga-Helia. Kehittämöraportteja 1/2012.

TEM 2010. Yrittäjyyskatsaus 2010. [Verkkójulkaisu]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 60/2010. [Viitattu 15.10.2012]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010_netti.pdf

TEM 2011a. Sivutoimisena yrittäjänä työllistymisestä ja omaishoitajana toimimisesta: Kirje Ely-keskuksille ja TE-toimistoille. [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. [Verkkójulkaisu]. Helsinki: Työ- ja

elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 34/2011. [Viitattu 10.10.2012]. Saatavana: www.tem.fi/files/31001/TEMjul_34_2011_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 2011. Ikääntyneiden yrittäjyys on lisääntynyt. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 10.10.2012]. Saatavana: http://www.stat.fi/artikkelit/2011/art_2011-12-12_001.html?s=4

Varamäki, E., Tall, J., Sorama, K. & Katajavirta, M. 2012. Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2012: Manner-Suomen ESR-ohjelma 2007. Omistajanvaihdosten valtakunnallinen koordinointi.

Varamäki, E., Saarakkala, M., & Tornikoski, E. 2007. Sisäisen ja ulkoisen kasvun johtaminen. Teoksessa: E. Varamäki, M. Saarakkala & E. Tornikoski (toim.). Kasvuyrittäjyyden olemus ja pk-yritysten kasvustrategiat Etelä-Pohjanmaalla. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 5.

Varamäki, E., Sorama, K., Heikkilä, T. & Salo, K. 2011. Sivutoimiyrittäjyyden rooli ja merkitys ammattikorkeakoulusta valmistuneiden keskuudessa. [Verkkajulkaisu]. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 57. [Viitattu 1.10.2012]. Saatavana: <https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/37905/B57.pdf?sequence=1>

Varamäki, E. & Tornikoski, E. 2007. Kasvun ulkoiset strategiat. Teoksessa: M. Laukkanen (toim.). Kasvuyritys. Helsinki: Talentum, 167–177.

Verheul, I. & Thurik, R. 2001. Start-Up Capital: 'Does Gender Matter?' Small business economics 16 (4), 329–345.

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.

Wiklund, J. 1999. The sustainability of entrepreneurial orientation – performance relationship. Entrepreneurship theory and practice 24 (1), 37–48.

Wiklund, J. & Shepherd, D. A. 2003. Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic management journal* 24 (13), 1307–1314.

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULUN JULKAISUSARJA

A. TUTKIMUKSIA

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 - tehokasta ja 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 –Case-tutkimus omistajanvaihdoksen muutostekijöistä. 2012.
 10. Merja Finne, Kaija Nissinen, Sirpa Nygård, Anu Hopia, Hanna-Leena Hietaranta-Luoma, Harri Luomala, Hannu Karhu & Annu Peltoniemi. Eteläpohjalaisten elintavat ja terveystietoisuus : TERVAS – terveelliset valinnat ja räätälöidyt syömisen ja liikkumisen mallit 2009 – 2011.2012.
-

B. RAPORTTEJA JA SELVITYKSIÄ

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 Ylihärsilä. Puurakentaminen rakennusinsinöörien koulutuksessa. 2000.
 8. Juha Ruuska. Kulttuuri- ja sisältötuotannon koulutusselvitys. 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-Kauppila. Kivennäisaineet kasvavien nautojen ruokinnassa. 2003.
 14. Päivi Laitinen & Sanna Välisaari. Staphylococcus aureus -bakteerien aiheuttaman utaretulehduksen ennaltaehkäisy ja hoito lypsykarja tiloilla. 2003.
 15. Riikka Ahmaniemi & Marjut Setälä. Seinäjoen ammattikorkeakoulu – Alueellinen kehittäjä, toimija ja näkijä. 2003.
 16. Hannu Saari & Mika Oijennus. Toiminnanohjaus kehityskohteena pk-yrityksessä. 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 Pitkääkoski, 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 ammattikorkeakoulun 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 ammattikorkeakouun 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 Vuoremaa. 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 hakkuumahdollisuuksista, työmääristä ja resurssitarpeista. 2009.
 40. Päivi Niiranen & Sirpa Tuomela-Jaskari. Haasteena ikäihmisten päihdeongelma? Selvitys ikäihmisten päihdeongelman esiintyvyydestä pohjalaismaakunnissa. 2009.
 41. Jouni Niskanen. Virtuaaliopetuksen ajokorttikonsepti. Portfoliotyypinen 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 innovaatiotoiminnan arviointiraportti. 2010.
 44. Elina Varamäki (toim.) Pertti Kinnunen, Marko Kohtamäki, Mervi Lehtola, Sami Rintala, Marko Rossinen, Juha Tall ja Anmari Viljamaa. Etelä-Pohjanmaan yrittäjyyskatsaus 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 & Ylihärtilä Heikki. Rakennusten palokuormien inventaariotutkimus. 2011.
-

-
48. Erkki K. Laitinen, Elina Varamäki, Juha Tall, Tarja Heikkilä & Kirsti Sorama. Omistajanvaihdokset Etelä-Pohjanmaalla 2006-2010 - ostajayritysten 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 rittäjät 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. Ammattikorkeakoulupintojen 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 : VÄLKKY-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 Taijala, Seija Rätts, Tero Turunen, Kaija-Liisa Kivimäki & Päivi Borisov. Elävästä elämästä: Kumppaniyrityspedagogiikka oppimisympäristönä 2012.

C. OPPIMATERIAALEJA

1. Ville-Pekka Mäkeläinen. Basics of business to business marketing. 1999.
 2. Lea Knuuttila. Mihin työohjausta 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.

D. OPINNÄYTETÖITÄ

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 käyvä – 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 Petäjäistö. 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. Arkeista antologiaksi. 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.
-

Seinäjoen ammattikorkeakoulu

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Seinäjoen korkeakoulukirjasto
Keskuskatu 34, PL 97, 60101 Seinäjoki
puh. 020 124 5040 fax 020 124 5041
seamk.kirjasto@seamk.fi

ISBN 978-952-5863-43-7 (verkkojulkaisu)
ISSN 1797-5565 (verkkojulkaisu)