

**VAASAN YLIOPISTO**

**KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA**

**JOHTAMISEN LAITOS**

Petri Talvitie

**MITÄ TIEDÄMME TAPAYRITTÄJYYDESTÄ?**

Narratiivinen kuvaileva kirjallisuuskatsaus

Johtamisen  
pro gradu -tutkielma

Kasvuyrityksen johtamisen maisteriohjelma

**VAASA 2015**

## SISÄLLYSLUETTELO

<b>KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELOT</b>	<b>5</b>
<b>TIIVISTELMÄ</b>	<b>9</b>
<b>1. JOHDANTO</b>	<b>11</b>
1.1 Aiheen esittely	11
1.2 Tutkimuksen rakenne	14
1.3 Tutkimuksen tausta ja tavoitteet	17
1.4 Tieteenfilosofinen lähtökohta tutkimukselle	19
<b>2. KIRJALLISUUSKATSAUS TUTKIMUSMENETELMÄNÄ</b>	<b>24</b>
2.1 Kuvaileva kirjallisuuskatsaus	26
2.2 Narratiivinen kuvaileva kirjallisuuskatsaus	27
<b>3. KIRJALLISUUSKATSAUKSEN TOTEUTUS</b>	<b>29</b>
3.1 Tutkittava aihe	29
3.2 Hakusanat ja tietokannat ”tiedonhankinta”	30
3.3 Hakutulosten ryhmittely ja karsinta	32
3.4 Tutkimusaineiston analysointi	33
3.5 Tutkimusaineiston pätevyys ja luotettavuus	35
<b>4. YRITTÄJYYS</b>	<b>37</b>
4.1 Yrittäjyystutkimus ja yrittäjyyden koulukunnat	38
4.1.1 Yrittäjyystutkimus yleisesti	38
4.1.2 Yrittäjyyden koulukunnat	40
4.2 Yrittäjyys	41
4.2.1 Yrittäjyydenprosessi	44
4.2.2 Yrittäjyyden oppimisprosessi	54
4.3 Yrittäjän määritelmä	59
4.3.1 Yrittäjän piirteitä	60
4.3.2 Yrittäjän motiivit	65
4.4 Käytäväperiaate ”The Corridor Principle”	70
4.5 Yrittäjätyyppit	73



<b>5. TAPAYRITTÄJYYS</b>	<b>78</b>
5.1 Tapayrittäjä	81
5.1.1 Portfolioryittäjä	86
5.1.2 Sarjayrittäjä	89
5.1.3 Sarja- ja portfolioryittäjyyden hybridimalli	92
5.2 Tapayrittäjyyden vaikutteet ja piirteet	97
5.3 Tapayrittäjän ominaispiirteet ja persoonallisuus	98
5.3.1 Perhetausta, sukupuoli ja ikä	98
5.3.2 Koulutus	100
5.3.3 Työkokemus	101
5.3.4 Motivaatio ja motiivit	102
5.3.5 Rahoitus ja menestys	106
5.3.6 Verkostot ja tieto	111
5.3.7 Mahdollisuuksien tunnistaminen	113
5.3.8 Yrittäjäuran jatkamista selittävät tekijät	116
5.4 Tapayrittäjyyden oppimisprosessi	120
5.5 Tapayrittäjyys Suomessa	123
<b>6. EROT TAPA- JA NOVIISIYRITTÄJÄN VÄLILLÄ</b>	<b>140</b>
6.1 Noviisiyrittäjä vs. tapayrittäjä	140
6.2 Sarjayrittäjä vs. portfolioryittäjä	145
6.3 Suomalaisen ja kansainvälisten tutkimustulosten vertailu	152
6.4 Tulevaisuuden tapayrittäjyystutkimuksen suuntaukset	154
<b>7. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET</b>	<b>159</b>
<b>LÄHDELUETTELO</b>	<b>163</b>
<b>LIITTEET</b>	<b>190</b>
<b>Liite 1. Mitä tiedämme tapayrittäjyydestä?</b>	190



**KUVIOLUETTELO****sivu**

<b>Kuvio 1.</b> Tutkimuksen rakenne	16
<b>Kuvio 2.</b> Tutkimuksen tarkoituksen luonnehdinta	17
<b>Kuvio 3.</b> Tieteenfilosofiset perusolettamukset	19
<b>Kuvio 4.</b> Tutkimusprosessissa tehtävät valinnat ja niiden keskinäinen suhde	22
<b>Kuvio 5.</b> Kirjallisuuskatsauksen perustyyppit	24
<b>Kuvio 6.</b> Narratiivisen kirjallisuuskatsauksen toteuttamistavat	27
<b>Kuvio 7.</b> Kirjallisuuskatsauksen suunnittelu	29
<b>Kuvio 8.</b> Kirjallisuuskatsauksen aineistohaku	31
<b>Kuvio 9.</b> Hakutulosten karsinta.	33
<b>Kuvio 10.</b> Teorian asema tutkimusprosessin aloittamisessa	34
<b>Kuvio 11.</b> Laadullisen aineiston analysointi	34
<b>Kuvio 12.</b> Aineistolähtöinen sisällönanalyysi prosessina	35
<b>Kuvio 13.</b> Yrittäjyyden prosessi (Bygrave 1994)	45
<b>Kuvio 14.</b> Timmonsin malli yrittäjyysprosessista (Timmons ja Spinelli 2004)	46
<b>Kuvio 15.</b> Yrittäjämäiseen uraan vaikuttavat tekijät (Dyer 1994)	47
<b>Kuvio 16.</b> Yksilön luovuuteen perustuva yrittäjyysmahdollisuuden prosessimalli (Lumpkin & Lichenstein 2005)	48
<b>Kuvio 17.</b> Liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisprosessi (Shane 2003)	49
<b>Kuvio 18.</b> Yrittäjyyden prosessi (Shane 2003)	50
<b>Kuvio 19.</b> Toteuttava yrittäjyysprosessi (Saravathy 2008)	53
<b>Kuvio 20.</b> Yrittäjämäinen oppiminen kokemusprosessina (Politis 2005)	56
<b>Kuvio 21.</b> Yrittäjän ydinkyvykkyydet ja piirteet (Timmons & Spinelli 2009:48)	61
<b>Kuvio 22.</b> Yrittäjän ydintaidot (Gibb 1997)	62
<b>Kuvio 23.</b> Yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät (Morris & Lewis 1995)	66
<b>Kuvio 24.</b> Yrittäjien kertomat perustamismotiivit (Niittykangas 2003)	68
<b>Kuvio 25.</b> The Corridor Principle - käytäväperiaate (Ronstadt 1988)	71
<b>Kuvio 26.</b> Yrittäjätyyppien määritelmä (Weiss 2007)	76
<b>Kuvio 27.</b> Portfolioryrittäjän määritelmä	88
<b>Kuvio 28.</b> Sarjayrittäjän määritelmä	90
<b>Kuvio 29.</b> Sarjayrittäjän hybridimalli (Weiss 2007)	93
<b>Kuvio 30.</b> Portfolioryrittäjän hybridimalli (Weiss 2007)	96
<b>Kuvio 31.</b> Taparyrittäjyyden prosessimalli (Huovinen 2007)	121
<b>Kuvio 32.</b> Sarja-, portfolio- ja ensiyrittäjien selitysmalli Suomessa (Huovinen 2007)	124
<b>Kuvio 33.</b> Taparyrittäjien luopumistilanteiden tilannetekijät (Huovinen 2007)	127
<b>Kuvio 34.</b> Tapa- sekä ensiyrittäjien yleisyys Suomessa (EK 2011)	131
<b>Kuvio 35.</b> Taparyrittäjyyden yleisyys Suomessa alueittain (EK 2009)	132
<b>Kuvio 36.</b> Taparyrittäjien tyypittely Suomessa (EK 2011)	135
<b>Kuvio 37.</b> Yrittäjätyyppit Suomessa (EK ja Nordea 2013)	136
<b>Kuvio 38.</b> Yrittäjätyyppit ja yrittäjäkokemus Suomessa (EK ja Nordea 2013)	137
<b>Kuvio 39.</b> Yrittäjätyyppit toimialoittain Suomessa (EK ja Nordea 2013)	138
<b>Kuvio 40.</b> Taparyrittäjyyden jakautuminen alueittain Suomessa (EK ja Nordea 2013)	138
<b>Kuvio 41.</b> Omistettujen yritysten lukumäärä, (%) osuus taparyrittäjien keskuudessa (EK ja Nordea 2013)	139
<b>Kuvio 42.</b> Portfolioryrittäjän resurssiedut (Alsos 2007)	150
<b>Kuvio 43.</b> Portfolioryrittäjyyden perustelua (Iacobucci & Rosa 2010)	157



**TAULUKKOLUETTELO****sivu**

<b>Taulukko 1.</b> Yrittäjyyden synnyn koulukunnat Ronstadt (1984)	39
<b>Taulukko 2.</b> Yrittäjyyden koulukunnat (Cunninham ja Lischeron 1991)	41
<b>Taulukko 3.</b> Schumpeter ja Kirzner lähestymistapojen erot (Shane 2003)	51
<b>Taulukko 4.</b> Suunnittelumallin ja käynnistävän kehittämisen mallin eroavaisuudet (Sarasvathy 2008)	53
<b>Taulukko 5.</b> Yrittäjämäiset käyttäytymiset, persoonallisuudet ja taidot (Gibb 2005)	64
<b>Taulukko 6.</b> Veto- ja työntötekijät yrittäjyyteen (Niittykangas 2004)	67
<b>Taulukko 7.</b> Tapayrittäjyyden yleisyys tutkimuksien valossa	80
<b>Taulukko 8.</b> Tapayrittäjyyden määritelmä 1998 (Westhead & Wright 1998)	82
<b>Taulukko 9.</b> Tapayrittäjyyden määritelmä 2008 (Ucbasaran ym.2008)	84
<b>Taulukko 10.</b> Tapayrittäjyys käsitteen kehittyminen (Huovinen 2007)	85
<b>Taulukko 11.</b> Tapayrittäjien rahoituskanavat (Westhead ym. 2003)	109





---

**VAASAN YLIOPISTO****Kauppätieteellinen tiedekunta**

<b>Tekijä:</b>	Petri Talvitie	
<b>Tutkielman nimi:</b>	Mitä tiedämme tapayrittäjyydestä?	
<b>Ohjaaja:</b>	Tero Vuorinen	
<b>Tutkinto:</b>	Kauppätieteiden maisteri	
<b>Laitos:</b>	Johtamisen laitos	
<b>Oppiaine:</b>	Johtaminen ja organisaatiot	
<b>Linja:</b>	Kasvuyrityksen johtaminen	
<b>Valmistumisvuosi:</b>	2015	<b>Sivumäärä:</b> 202

---

**TIIVISTELMÄ:**

Tämä kuvaileva kirjallisuuskatsaus syventyy siihen, mitä me tällä hetkellä tiedämme tapayrittäjyydestä. Tapayrittäjyys on käsitteenä hyvin moninainen ja sen olemukseen liittyviä asioita on tutkittu viimeisen vuosikymmenen aika runsaasti. Tapayrittäjyys on hyvin laajalti tunnustettu ilmiö myös meillä Suomessa. Yleisesti voidaan sanoa, että Suomessa melkein joka toinen yrittäjä on itseasiassa tapayrittäjä. Tapayrittäjät jaetaan yleisesti portfolio- ja sarjayrittäjiin. Kirjallisuuskatsauksessa otetaan esiin myös uusi määritelmä, joka kuvailee näiden kahden tapayrittäjyyden sisällä olevan yrittäjätyyppin yhdistymisen niin sanotuksi hybridiportfolioryttäjäksi tai hybridisarjayrittäjäksi.

Kirjallisuuskatsauksen osalta vastauksia on haettu siihen, miten tapayrittäjät ja aloittelevat yrittäjät eroavat toisistaan. Tutkimuksien valossa näiden kahden yrittäjätyyppin osalta on olemassa selkeitä eroavaisuuksia niin käyttäytymisen, kuin myös monen toimintamallin osalta. Toinen tärkeä kysymys kirjallisuuskatsauksen laadinnassa oli selvittää, että miten sarja- ja portfolioryttäjät eroavat toisistaan. Näiden kahden yrittäjätyyppin osalta löydettiin myös huomattava määrä eroavaisuuksia, kuten motiivit yrittäjyyden taustalla sekä monia muita selittäviä tekijöitä, joita tässä kirjallisuuskatsauksessa käydään systemaattisesti läpi. Tapayrittäjyyden syntyä on pyritty selittämään monella eri tavalla ja tähän on tutkimuksien myötä saatu lisää ilmiötä selittäviä tekijöitä, kuten mm. roolimallit, riippuvuus ja itsenäisyyden tarve. Tapayrittäjyyden syntymistä selittäviä tekijöitä tarkastellaan tässä kirjallisuuskatsauksessa yrittäjän motiivien kannalta sekä otetaan huomioon myös mahdolliset ulkoiset tekijät, jotka vaikuttavat yritystoiminnan jatkamiseen vaikka edellinen yritys olisi epäonnistunut. Uusien tapayrittäjyyteen kohdistettujen tutkimuksien mukaan, tapayrittäjyys voi olla niin sanottua puhdasta intohimoa yrittäjyyttä ja siihen liittyvää toimintaa kohtaan. Tapayrittäjyys voi myös aiheuttaa huomattavaa riippuvuutta, joka voi pahimmillaan johtaa siihen, että yrittäjä eristää itsensä kaikilta yritystoiminnan ulkopuoliselta elämältä ja elää vain niin sanotusti yrityksilleen ja niiden toiminnalle.

---

AVAINSANAT: tapayrittäjyys, tapayrittäjä, sarjayrittäjä, portfolioryttäjä, yrittäjyys



# 1. JOHDANTO

## 1.1 Aiheen esittely

Audretsch (2012: 755) ottaa esiin, että yrittäjyys on noussut yhdeksi dynaamisimmista tutkimuskentistä, kuten Wiklund ym. (2011: 1–2) myös totesivat ja näin ollen yrittäjyystutkimus on kasvanut suurimmaksi tutkimusyksiköksi johtamisen tutkimuskentässä. Huovisen (2013: 5) mukaan, erityisesti tapayrittäjyystutkimus (*habitual entrepreneurship*) on noussut yhdeksi keskeiseksi tutkimusaiheeksi yrittäjyystutkijoiden keskuudessa. Tapayrittäjillä tarkoitetaan yrittäjiä, joilla on yrittäjäkokemusta vähintään kahdesta eri yrityksestä. Tapayrittäjät jaetaan yleensä vielä kahteen niin sanottuun alaluokkaan riippuen siitä, omistavatko he useamman yrityksen samanaikaisesti vai ajallisesti peräkkäin (Westhead & Sohl 1998: 7; Ucbasaran ym. 2008; Alsos 2007: 667–668). Ensin mainituista, jotka omistavat useita yrityksiä yhtäaikaan käytetään termiä portfolioryttäjät ja jälkimmäisiä kutsutaan sarjayrittäjiksi, jotka omistavat yrityksiä aina peräjälkeen. (Westhead & Wright 1998; Ucbasaran ym. 2008; Alsos 2007: 667–668). Tehtyjen tapayrittäjyystutkimusten perusteella voidaan arvioida, että noin kolmannes (1/3) kaikista yrittäjistä voidaan luokitella joko sarja- tai portfolioryttäjiksi.

Yrittäjyys on nykypäivänä yhä kilpailukykyisempi vaihtoehto työuralle. Nykyajan palkkatyösuhteisiin kohdistuva lisääntyvä epävarmuus ja epäsäännöllisyys lisäävät yrittäjyyden houkuttelevuutta sekä alentavat itsensä työllistämisen kynnystä entistä matalammaksi. Yrittäjyyskeskustelu on nyt entistä ajankohtaisempi ja sen monet ulottuvuudet ovat tutkijoiden keskuudessa saavuttaneet suuren mielenkiinnon (Huovinen 2007: 15). Tapayrittäjyys varsinkin on yksi näistä yrittäjyyskeskustelujen mielenkiintoisimmista ilmiöistä, joka on jopa kansainvälisesti noussut lähiaikoina yhdeksi yrittäjyystutkimuksen tutkituimmista aihealueista (Alsos & Carter 2003; Alsos & Carter 2006: 313; Ucbasaran ym. 2008: 312). Suomessa tapayrittäjyyteen perehtynyt tutkimustyö on ollut vähäistä, vaikka kansainvälisesti useat uudet tutkimukset (Brigham ym. 2008; Gordon ym. 2009; Westhead ym. 2009; Iacobucci & Rosa 2010; Zhang 2011; Amaral ym. 2011; Eggers ym. 2013; Parker 2013; Simmons ym. 2014; Rocha ym. 2014) ovat osoittaneet sen, että tapayrittäjyys on erittäin yleistä monilla

maantieteellisillä alueilla sekä sitä esiintyy hyvin monilla eri toimialoilla. Tapayrittäjyyden tutkimuksen osalta on tutkittu mm. yrittäjätyyppien eroavaisuuksia, käyttäytymistä, menestymistä jne. Eli voidaan hyvinkin huomata, että tutkijat ovat alkaneet hakea jo spesifimpiä tutkimuskysymyksiä, jonka kautta uutta tietoa saadaan joka vuosi tästä tapayrittäjyyden ilmiöstä lisää.

Rocha, Carneiro & Varum (2014: 2) ottivat esiin, että viimeistään nyt aletaan ymmärtää tapayrittäjyyden tärkeys tutkittavana yrittäjyyden alueena ja siihen on saatu paljon uusia tutkijoita mukaan tekemään selvityksiä, niin sarja-, portfolio- ja noviisiyrittäjiin keskittyen. He nostavat myös esiin mielenkiintoisen yhtymäkohdan, jonka mukaan sarjayrittäjillä osaaminen ja tietotaito kehittyvät yleensä kokemuksen myötä (Cope 2011; Rocha ym. 2014: 2–3). Rocha ym. (2014) mainitsivat tähän liittyen sen, että useat Euroopan maat ovat aloittaneet ohjelmia, joissa ex-yrittäjiä pyritään saamaan uudelleen yrittäjyyden polulle ja erityisesti nämä ohjelmat ovat kohdistuneet niihin yrittäjiin, jotka epäonnistuivat ensimmäisessä yrityksessään. Näitä epäonnistuneita yrittäjiä on usein vaivannut se, että yhteiskunta on luonut varsinkin Suomessa sellaisen tilanteen, että epäonnistujat niin sanotusti merkitään pysyvästi epäonnistujiksi. Tällöin puhutaan niin sanotusti leimaantumisen ilmiöstä (*stigma of failure*), jossa epäonnistuneet yrittäjät ovat saaneet pysyvän epäonnistujan leiman otsaansa (Simmons ym. 2014: 485). Tämä ilmiö on Suomessa varmasti tunnistettavissa niissä 1990 – luvun kuuluisista laman kohdanneissa yrittäjissä, jotka vielä osa tänäkin päivänä maksavat devalvaation kautta syntyneitä velkojaan takaisin. Tästäkin kipeästi aiheesta on onneksi jo tulossa kotimaista tuotantoa väitöskirjan muodossa, joka selvittää näiden yrittäjien kohtaloa.

Rocha ym. (2014) kritisoivat kirjoituksessaan myös sitä, että pääosin uudet tutkimukset ovat nyt keskittyneet vain yhden yksittäisen yrityksen tapahtumien ja prosessien tutkimiseen (Zhang 2011: 205; Parker 2013; Sarasvathy ym. 2013: 430). Heidän mielestään pitäisi enemmän tutkia tapayrittäjää henkilönä ja sen taustalla olevia ilmiöitä ja vaikutteita dynaamisen toiminnan kautta. Useissa uusissa tutkimuksissa tapayrittäjyyden ja erityisesti sarjayrittäjyyden osalta, ovat keskittyneet selvittämään eroja potentiaalisten yrittäjien (*nascent entrepreneur*) ja sarjayrittäjien välillä laajemmassa mittakaavassa eli niin sanotusti isojen yritysten otoksena. Tutkijoiden tulisi heidän mielestään kuitenkin enemmän keskittyä erityisesti case -tutkimuksiin (esim. Ucbasaran ym. 2003) ja pienempien otoksien tutkimiseen (esim. Westhead ym.

2005, Ucbasaran ym. 2010; Robson ym. 2012; Kirschenhofer & Lehner 2012). Selvästi tutkimuksissa on painopiste myös viimeisten vuosien aikana siirtynyt myös tekemällä oppimisen vaikutukseen yrittäjyysprosessissa (Gomers ym. 2010; Nielsen & Sarasvathy 2011; Parker 2012; Frankish ym. 2012) sekä resurssiperustaisen ajattelun mukaiseen yhtymäkohtien tarkasteluun (Alsos 2007; Perks ym. 2012; Iacobucci & Rosa 2010).

Yrittäjyystutkimuksissa on etsitty uusia näkökulmia, joissa huomiota kiinnitetään enemmän yrittäjyyden prosessin keskeisiin vaiheisiin. Erityinen kiinnostus on siinä, mitä yrittäjyysprosessissa todella tapahtuu ja mitkä yrittäjän ominaisuudet ja tilannetekijät keskeisesti vaikuttavat yrityksen aloittamiseen ja sen kehittämiseen (Bygrave 1993; Alsos ym. 2006; Huovinen 2007). Yrittäjyys ei välttämättä edellytä uuden yrityksen perustamista tai koko työuran kestävää sitoutumista yhteen yritykseen. (Cooper & Dunkelberg 1986; Robbie & Wright 1996; Rosa 1996; Ucbasaran 2004: 41). Monella yrittäjällä on kokemusta useamman yrityksen omistamisesta ajallisesti katsottuna peräkkäin (*sarjayrittäjä*) tai sitten samanaikaisesti (*portfolioryttäjä*). Yrittäjän yrittäjäura ei siis yleensä ole sama kuin hänen perustamansa tai ostamansa yrityksen elinkaari (Birley & Westhead 1995; Ucbasaran ym. 2003). Yrittäjän ensimmäinen yritys voi usein avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia, jotka ilman tätä ensimmäistä yritystä olisivat suurella todennäköisyydellä jääneet huomaamatta (Hills ym. 2002; Ronstadt 1988: 31; Shane 2003; Ucbasaran & Westhead 2002; Ucbasaran 2004: 94; Westhead ym. 2009: 665). Usein uuden yrityksen aloittaminen ensimmäisen yrityksen rinnalle voi tulla ajankohtaiseksi uusien haasteiden tai liiketoimintamahdollisuuksien myötä. Voi myös hyvin olla niin, että yrittäjä on myynyt tai lopettanut ensimmäisen yrityksen, jolloin hänellä on varallisuutta aloittaa ja sijoittaa uuteen liiketoimintamahdollisuuteen. Ensimmäisessä yrityksessään epäonnistunut yrittäjä voi vastaavasti tavoitella uudella liiketoimintamahdollisuudella uudelleen menestymistä yrittäjänä.

Taparyrittäjyyden suuria kysymyksiä on se, että mikä ohjaa yrittäjää pysymään yrittäjänä ja mikä ohjaa yrittäjää omistamaan useita yrityksiä kerralla (*portfolioryttäjä*) tai vastaavasti siirtymällä yrityksestä seuraavaan (*sarjayrittäjä*). Ronstadt (1988: 31) on laatinut käytäväperiaatteen (*corridor principle*), joka on erittäin oleellinen teoreettinen viitekehys perustelemaan, miksi taparyrittäjyyttä ilmenee ja syntyy. Käytäväperiaatteen

kautta avautuvaa selkeästi ymmärrystä sille, miksi yrittäjät voivat havaita ja käynnistää useita liiketoimia samanaikaisesti tai jatkavat saman tien yrittäjyyttä, kun ovat luopuneet edellisestä yrityksestä myymällä, lopettamalla tai ajautumalla konkurssiin. Käytäväperiaate käsitettä tulemme tässä kirjallisuuskatsauksessa käymään läpi, koska sen merkitys tapayrittäjyyden syntyprosessissa on olennainen teoreettinen viitekehys selittämään yrittäjän tekemiä valintoja.

Mielenkiintoinen näkökulma on Weissin (2007: 9) teoksessa kehitetty *tapayrittäjyyden hybridimalli*, joka selittää miten tapayrittäjä voi olla samanaikaisesti portfolio- ja sarjayrittäjä eli *hybriditapayrittäjä*. Tätä käsitettä ei vielä ole aiemmin tunnettu tai tunnustettu, mutta siitä on kuitenkin eräänlaisia mainintoja muutamien tutkijoiden tutkimuksissa ollut jo aiemmin (mm. Alsos 2007). Tätä hybriditapayrittäjän käsitettä analysoidaan tässä kirjallisuuskatsauksessa siten, että tulisiko seuraavien mahdollisten tutkimuksien kohdistua tämän käsitteen tutkimiseen laajemmin ja katsoa, tuleeko siitä mahdollisesti yleisesti hyväksytty teoreettinen tapayrittäjyyden käsite, joka selittäisi näiden kahden alakategoriaan luokiteltujen portfolio- ja sarjayrittäjien jaottelua vielä yhden asteen verran tarkemmaksi. Tutkijan oma henkilökohtainen mielenkiinto kohdistuu juuri näihin sarja- ja portfolioryrittäjyyden eroihin sekä siihen, mitä me varsinaisesti tiedämme näistä tapayrittäjistä olemassa olevan tutkimuksen osalta. Käytäväperiaatteen teoreettinen viitekehys kuvastaa tutkijan näkökulmasta juuri sitä yrittäjäpolun mallia, johon on helppo jokaisen yrittäjän samaistua. Käytäväperiaate (Ronstadt 1988) on tutkijan silmissä eräänlainen portti ymmärtämään tapayrittäjyyden syntyprosessia, koska tapayrittäjyys syntyy tutkijan mielestä myös mahdollisuuksien hyödyntämisenä (Shane 2003).

## 1.2 Tutkimuksen rakenne

Tämän kirjallisuuskatsauksen rakenne muodostuu seitsemästä (7) eri pääluvusta. Lisäksi pääluvut on jaoteltu pienempiin alaryhmiin. Tutkimuksen rakenne on havainnollistettu kuviossa (1.), jossa on esitetty tutkimuksen rakenne pääpiirteittäin.

Ensimmäisessä (1) eli johdantoluvussa käsitellään tutkimuksen taustaa, rakennetta, sekä tavoitteita. Lisäksi tarkastellaan tieteenfilosofista lähtökohtaa kyseiselle tutkimukselle. Toisessa (2) luvussa käydään läpi itse kirjallisuuskatsausta tutkimusmenetelmänä sekä

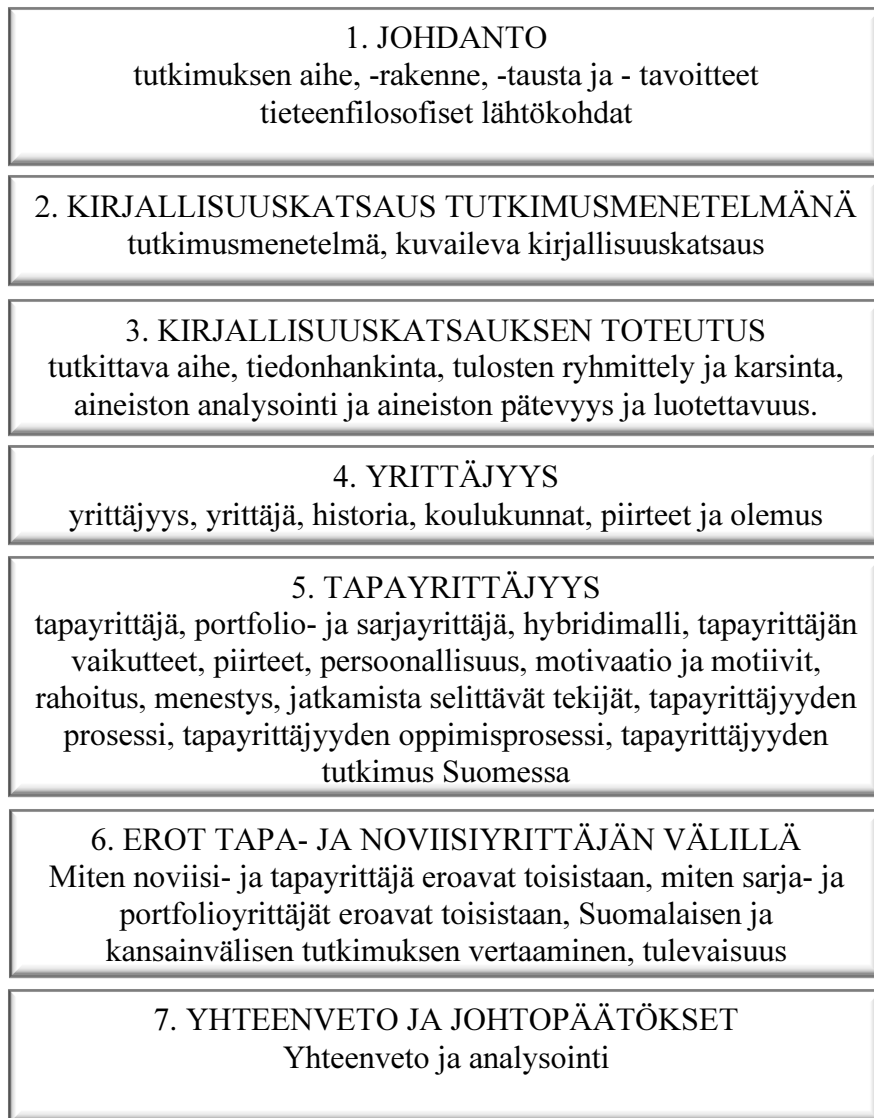
perehdytään tarkemmin itse kuvailevaan kirjallisuuskatsaukseen sekä siinä olevaan prosessiin. Kolmannessa (3) luvussa käydään läpi kirjallisuuskatsauksen toteutuksen vaiheet, aineiston hankintaprosessi- ja analysointi sekä arvioidaan tutkimuksen pätevyyttä ja luotettavuutta.

Neljännessä (4) luvussa perehdytään ensin itse perinteisiin näkemyksiin yrittäjyyden koulukunnista, katsaukseen olemassa olevasta tutkimuksesta, käsitteistä sekä määritteistä yrittäjyydestä sekä itse yrittäjän määritelmistä, joita on olemassa olevan tutkimuksen valossa saatu esille. Lisäksi käydään läpi yrittäjiin kohdistettuja piirteitä ja ominaisuuksia sekä yrittäjätyyppien määritelmät, joita on olemassa olevien tutkimuksien myötä määritelty. Viidennessä (5) luvussa syvennyttään itse tapayrittäjyyteen, mitä on tutkimuksien myötä saatu selvitettyä. Lisäksi erotellaan portfolioyrittäjyyden ja sarjayrittäjyyden perusolettamukset tehtyjen tutkimusten valossa. Tässä luvussa perehdytään myös laajemmin siihen, miten tapayrittäjyyttä on myös Suomessa tutkittu ja mitä johtopäätöksiä niistä on pystytty muodostamaan.

Kuudennessa (6) luvussa pyritään vastaavasti tekemään vertailua siitä, miten noviisi-, portfolio- ja sarjayrittäjät eroavat toisistaan olemassa olevan tutkitun tiedon mukaisesti. Lisäksi kartoitetaan niitä tutkimustuloksia, mitä on saatu vertailussa noviisiyrittäjän sekä tapayrittäjän välillä. Tässä luvussa pyritään vastaamaan myös siihen, miten kotimainen ja kansainvälinen tapayrittäjyys tutkimus eroavat tai yhtenevät keskenään löydettyjen tuloksien osalta. Seitsemäs (7) luku sisältää yhteenvedon ja johtopäätökset, jotka tämän kirjallisuuskatsauksen materiaalista voidaan muodostaa. Lisäksi tässä luvussa arvioidaan itse kirjallisuuskatsausta tutkimuksena ja pohditaan tutkimuksessa mahdollisesti esiin nousevia kysymyksiä ja epäkohtia, joita myöhemmin voidaan mahdollisesti kohdistaa uusiin tapayrittäjyyttä koskeviin selvityksiin.

Seuraavalla sivulla oleva kuvio (1.) tuo selkeämmin esiin tämän tutkimuksen rakenteen. Viimeiseksi tehdään johtopäätökset ja yhteenveto tämän tutkielman sisällöstä. Kyseessä on kuitenkin kirjallisuuskatsaus, joten kuitenkin tavoitteena on pysyä kiinni siinä tiedossa ja olettamuksessa, joka on olemassa olevien tutkimuksien valossa esitetty. Kirjoittaja antaa myös oman näkemyksensä tämän kirjallisuuskatsauksen lopussa, joka näin ollen tiivistää tämän kirjallisuuskatsauksen sisällön tiiviiksi yhteenvedoksi.





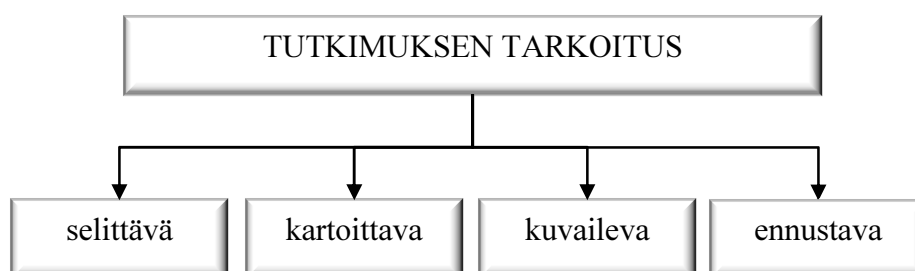
**Kuvio 1.** Tutkimuksen rakenne.

Tutkimuksen rakenne on laadittu siten, että lukija saa ensin kiinni tutkimuksen rakenteesta ja metodeista. Tämän jälkeen on ensiarvoisen tärkeää ymmärtää, että lukija pystyy saamaan ensin laajemman kuvan itse yrittäjyyden perusteoreettisesta viitekehyksestä. Ilman tätä ymmärrystä, voi olla haasteellista saada hahmotettua yhtymäkohdat tapayrittäjyyttä selittävistä teorioista, koska tapayrittäjyys on yrittäjyyttä laajemmin selittävä eli miksi esimerkiksi yrittäjät jatkavat yrittäjäuraansa vaikka lopettaisivat ensimmäisen yrityksen myynnin tai kannattamattomuuden takia. Tapayrittäjyyttä tutkitaan siltä kantilta, että pystytään selkeästi tuomaan esiin niitä tutkimuksissa saatuja tuloksia, jonka mukaan voidaan määritellä eroavaisuuksia

ensikertalaisen sekä tapayrittäjän välillä. Lisäksi perehdytään sarja- ja portfolioyrittäjien välisiin eroavaisuuksiin olemassa olevan tutkimustiedon valossa.

### 1.3 Tutkimuksen tausta, tarkoitus ja tavoitteet

Kirjallisuuskatsauksen taustaa voidaan avata niin, että tapayrittäjyys on yrittäjyyden tutkimusalueena melko tuore ja näin ollen se antoi suuntauksen tutkimuksen aihealueeseen. Tutkimuksen tekijä on itse eräänlainen tapayrittäjä ja teoreettisesti selittäen, voidaan sanoa että kyseessä on tutkijan näkökulmasta katsottuna hybriditapayrittäjä eli sarja- ja portfolioyrittäjän sekoitus, josta myöhemmin kirjoitetaan omana selvityksenä. Teoreettisesti tapayrittäjyyttä on monella tapaa luokiteltu tarkemmin, jonka myötä tutkimuksen tekijää erityisesti kiinnostaa sarja- sekä portfolioyrittäjyydessä olevat eroavaisuudet ja se, mitä me erityisesti tiedämme tapayrittäjyydestä olemassa olevan tutkimustiedon osalta. Tutkimuksen tarkoitusta luonnehditaan yleensä (4) neljällä niin kutsutulla pääpiirteellä, jotka voivat olla kartoittava, selittävä, kuvaileva tai ennustava tutkimus (Hirsjärvi 2007: 134–135). Tämän tutkimuksen tarkoitusta voidaan luonnehtia kuvailevaksi tutkimukseksi ja tarkemmin kyseessä voidaan katsoa olevan narratiivinen kuvaileva kirjallisuuskatsaus, josta käytetään myös nimitystä yleiskatsaus. Tällä yleiskatsauksella pyritään löytämään mahdollisimman totuudenmukainen kuva olemassa olevasta tiedosta, joka selittää tätä tapayrittäjyyden ilmiötä käsitteenä selkeästi. Tutkimuksen tarkoitus on havainnollistettu alla olevassa kuviossa (2.).



**Kuvio 2.** Tutkimuksen tarkoituksen luonnehdinta.

Tämän kirjallisuuskatsauksen tavoitteena on avata lukijalle yhdisteltyä tietoa sekä eräänlaista kuvaa siitä, mitä on tutkittu ja saatu tieteellisen tutkimuksen avulla selville tapayrittäjyydestä ja siihen johdetuista teorioista. Lisäksi ensimmäisessä teoreettisessa

luvussa avataan laajemmin myös itse yrittäjyyttä, koska se on olennaista ymmärtää, jotta voi ymmärtää tapayrittäjyyttä. Tutkimuksessa on tavoite löytää olennainen tieto siitä, että mitä tiedämme tapayrittäjyydestä (*habitual entrepreneurship*) olemassa olevan tutkimustiedon myötä. Lisäksi tarkoituksena on avata tapayrittäjyyden alakategoriaan kuuluvien noviisi-, sarja- ja portfolioyrittäjyyden eroja ja nostaa niistä esiin olennaiset selittävät käsitteet ja eroavaisuudet. Jotta lukijalle muodostuu parempi ja laajempi ymmärrys käsiteltävästä aiheesta, on kirjallisuuskatsauksessa ensin käytävä läpi yrittäjyyden teorioita, koska ne liittyvät suoraan ja olennaisesti itse tapayrittäjyyden käsitteisiin. Suomessa on tutkittu Pasasen (2003) ja Huovisen (2007–2013) myötä tapayrittäjyyttä, josta pyritään tähän kirjallisuuskatsaukseen tiivistämään oleelliset löydökset.

Tapayrittäjyyttä on tutkittu systemaattisesti viimeisen vuosikymmenen aikana laajemmin, mutta tutkimuksien perusteella ei ole selkeää yhteenvetoa olemassa, josta voitaisiin havaita juuri tapayrittäjyyden perusolettamukset selkeästi ja tiivistettynä yhdessä paketissa tutkimuksen tai kirjallisuuskatsauksen muodossa. Olennaiset eroavaisuudet noviisi-, portfolio- ja sarjayrittäjän välillä on yksi olennainen kysymys, johon tässä kirjallisuuskatsauksessa halutaan antaa ymmärrettävää kuvaa jo tutkitun tieteellisen aineiston perusteella. Tämän kirjallisuuskatsauksen tavoite on se, että pyrimme löytämään vastauksia seuraavaan päätutkimusongelmaan sekä siihen liittyviin alatutkimusongelmiin:

Päätutkimusongelma:

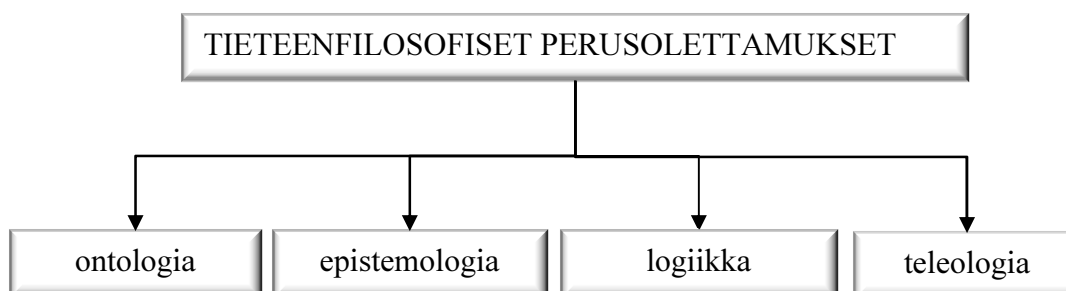
- ✓ Mitä tiedämme tapayrittäjyydestä?

Alatutkimusongelmat:

- ✓ Miten sarjayrittäjä- ja portfolioyrittäjä eroavat toisistaan?
- ✓ Miten noviisiyrittäjä eroaa tapayrittäjistä?
- ✓ Voiko sarjayrittäjä olla portfolioyrittäjä ja vastaavasti toisinpäin?
- ✓ Kotimaisen ja kansainvälisen tapayrittäjyys tutkimuksen kautta löydetyt eroavaisuudet?

#### 1.4 Tieteenfilosofinen lähtökohta tutkimukselle

Tuomen ja Sarajärven (2002: 11) mukaan, tutkimuksen metodologialla tarkoitetaan sääntöjä siitä, miten tiettyjä välineitä ja metodeja käytetään tutkimuksessa asetetun tavoitteen saavuttamiseksi. Kyrö (2004: 71) mainitsee, että metodologiaan kuuluvat ne keinot ja tavat, joilla tieteellistä tietoa tavoitellaan, muodostetaan sekä perustellaan. Metodologiaan liittyy aina tutkimuksen ontologiset (olemisen tapa) ja epistemologiset (tietämisen mahdollisuus) sitoumukset. Metodologian tulee vastata siihen kysymykseen, että onko tutkimuksessa käytetty menetelmä järkevä ja vastaavasti metodeilla perustellaan tutkimuksen tulokset ja oikeellisuus. Metodologinen lähestymistapa tutkimuksessa perustuu niihin filosofisiin perusolettamuksiin, jotka koskevat sosiaalisen todellisuuden elementtejä ja rakentumista sekä itse tutkittavan ilmiön luonnetta (Niiniluoto 1997: 125). Hirsjärven ym. (2003) mukaan, tieteenfilosofian taustalla ovat nämä neljä (4) perusolettamusta: ontologia, epistemologia, logiikka ja teleologia. Kuviossa (3.) on esitetty tieteenfilosofiset perusolettamukset.



**Kuvio 3.** Tieteenfilosofiset perusolettamukset.

Niiniluodon (1999: 21) mukaan, tieteenfilosofia on filosofisen metodin soveltamista tieteseen, tutkimustoimintaan ja tuloksiin. Siinä voidaan nojata ontologiaan, oppiin olevaisesta ja epistemologiaan tai tietä-oppiin. Ontologiassa tieto perustuu todellisuuden peruselementteihin ja rakenteeseen. Eri käsitejärjestelmät sisältävät erilaisia olemassaolon oletuksia. Kyrö (2004: 61) taas tuo esiin, että epistemologia keskittyy tiedon olemukseen. Oppi olevaisesta eli ontologiset sitoumukset vaikuttavat siihen, mitä tutkimuskohteesta oletetaan. Ontologia on todellisuutta ja sen alkuperää koskeva käsitys.

Crotty (2003: 2) tuo esiin, että tutkimuksen suunnittelun ja johdonmukaisen toteutuksen kannalta on tärkeä määritellä tieteenfilosofiset ja metodologiset taustasitoumukset tutkimuksen etenemisen osalta sekä myös perustella ne. Sintonen (2008: 17) painottaa sitä, että tutkimuksessa joudutaan aina tekemään teoreettiset ja metodiset valinnat. Teoreettiset ja metodiset valinnat vaikuttavat ja muokkaavat tutkimusasetelman ja näin ollen vaikuttavat myös siihen, miten tietoa kyseisestä tutkittavasta ilmiöstä saadaan hankittua. Ontologinen ja epistemologinen lähestyminen on rajaamista ja lähestymistä määrittävä valinta, jolla saadaan kehykset tutkimuksen toteuttamiseen. Crotty (2003:10–11) myös korostaa, että tutkimuksen ontologiaa ja epistemologiaa voidaan tarkastella rinnakkain, koska ne täydentävät toisiaan. *Ontologisesti* eritellään tutkimuksen kohteiden olemisen tapaa sekä ihmiskäsitystä, johon tutkimus perustuu. Tämä on erittäin tärkeää tutkimuksen seurattavuuden kannalta. Hirsjärvi ym. (2007: 126) ja Palokangas (2008: 9) selventävät käsitettä, että epistemologinen eli tieto-opillinen tutkimus etsii tietoa jo aiemmin raportoiduista käsitelmääritelmistä sekä tutkimuksista.

Tässä kirjallisuuskatsauksessa analysoidaan ja kerätään yhteen aiemmin tehtyjä tutkimuksia sekä niistä saatuja tuloksia, joita tämän tutkimuksen tutkittavalle käsitteelle ja tutkimusongelmalle voidaan katsoa olevan olennaista. Kuvailevan kirjallisuuskatsauksen lähtökohtana ei ole etsiä tai tuottaa uutta tietoa tutkittavasta ilmiöstä, vaan pyrkiä löytämään mahdollisimman laajalti vastauksia ja teorioita tutkimuskysymyksiin. Johtopäätöksien myötä voidaan mahdollisesti löytää mielenkiintoisia liitännäisiä, mutta tämä ei ole odotus- tai itseisarvo. Tutkimuksessa on kyse epistemologisesta tarkastelusta, jossa niin sanotusti pohditaan ja tutkitaan, mitä tutkittavasta asiasta voidaan tietää ja mistä se hankitaan. Kuitenkin tässä on osittain myös kyse ontologisesta tarkastelusta, jossa tutkitaan ihmiskäsitystä olemassa olevan tiedon avulla.

Hermeneuttisesti tässä kirjallisuuskatsauksessa on tarkoitus lisätä tutkittavan käsitteen ymmärtämistä, joka ilmiönä on Niiniluodon (1980: 71) mukaan hermeneuttinen tiedonintressin funktio. Niskasen (1994: 23) mukaan, hermeneutiikassa perusajatus on se, että kaiken ymmärtämisen perustana on jo jokin aiemmin ymmärretty käsite. Hermeneuttinen ote näkyy tässä kuvailevassa kirjallisuuskatsauksessa osittain tutkimuksen sisällössä ja sen osien tarkastelussa. Kakkuri-Knuutilan (1999: 165) mukaan, tekstiä ymmärretään sen osien kautta ja osia ymmärretään kokonaisuuksien

kautta eli tämän kehäpäätelmän avulla osat ja niiden kokonaisuus pyritään saamaan vuoropuheluun keskenään. Tässä kirjallisuuskatsauksessa pyritään saamaan löydetty tieto kasaan ja tavoitteena on muodostaa tästä tiedosta selkeä kokonaisuus. Tässä on haastetta, sillä hermeneutiikassa kriittisyys liittyy yksityiskohtien yhteensopivuuskriittisyyteen. Hermeneutiikassa totuutta tulisi arvioida aina kokonaisuuden näkökulmasta, jolloin yksityiskohtien tulisi olla ristiriidattomia kokonaisuutta tarkasteltaessa, vaikka täydellistä totuutta ja ristiriidattomuutta ei ikinä selvästi edes olisi (Vuorinen 2000: 144; Turunen 1995: 206).

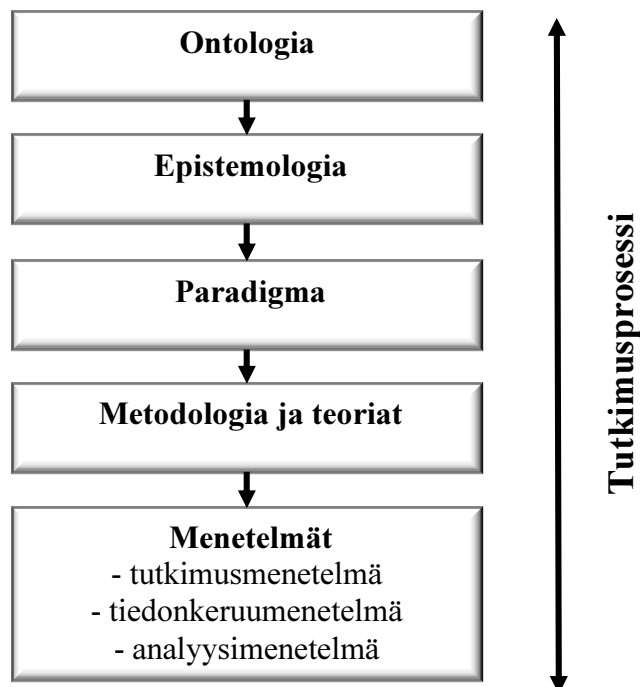
Gadamer (2004: 35) kertoo, että tutkittavan ilmiön ollessa tutkijalle entuudestaan tuttu ja siitä on tutkijalla eräänlainen ennakkokäsitys olemassa, on hermeneuttisessa tutkimuksessa aloittamisen lähtökohta. Tämä on etuna tässä kirjallisuuskatsauksessa, koska tutkija on itse yrittäjä ja näin ollen perehtynyt yrittäjyyteen käytännössä. Tämä antaa omalta osaltaan tutkijalle perspektiivin käytännön tasolta katsottuna. Moilanen ja Rähä (2007: 52) linjaavat, että hermeneuttisen ajattelutavan mukaisesti, tutkijat eivät voi vapautua täysin omista ennakkoluuloista. Ennakkoluulot ovat näin ollen välttämättömiä tulkinnan käynnistämiseksi. Kyrön (2004: 75) mukaan, ihmisen käyttäytymistä tutkivissa tieteissä tulee myös usein eteen tarve ymmärtää tai paljastaa tutkimuskohteen merkitys, jota kutsutaan tulkinnaksi. Se perustuu tutkijan ja aineiston väliseen hermeneuttiseen dialogiin.

Sintosen (2008: 31) ja Puusan (2008: 36) näkemys on, että hermeneutiikka tarkoittaa yleistä teoriaa tulkinnasta ja ymmärtämisestä. Hermeneutiikan mukaan tulkinnassa ei päästä alkuperäiseen tietoon, vaan eri havainnoijat tulkitsevat ja analysoivat tutkittavaa ilmiötä erilaisista lähtökohdista ja näin ollen päätyvät erilaiseen ymmärrykseen. Kakkuri-Knuutilan & Heinlahden (2006: 214) mukaan, tämän kyseisen tulkinnan avulla tekstistä yritetään löytää erityyppisiä ilmauksia ja niiden merkityksiä. Tässä kirjallisuuskatsauksessa tutkija joutuu tekemään omat tulkintansa sen suhteen, mitkä tutkimukset ja tulokset ovat olennaisia liittämään osaksi tätä kirjallisuuskatsausta. Perustellusti laadittu jaottelu ja tutkimusongelmiin keskittyminen tuovat olennaiset tutkimukset ja tutkimustulokset esille.

Hermeneuttisessa tutkimusotteessa kokonaisuuksia pilkotaan osiksi ja kootaan uudelleen kokonaisuuksiksi, jolloin on mahdollista ehkä löytää asioita, jotka aiemmin

ovat olleet näkymättömissä (Vuorinen 2010: 140). Epistemologia käsittelee tietoa sekä tiedon hankkimista ja metodin valintaa. Metodin valinnalla pyritään siihen, että millä otteella parhaiten voidaan lähestyä tutkittavaa ilmiötä. Nämä molemmat vaikuttavat tutkimuksen metodologisiin valintoihin ja osoittavat näin ollen niiden yhteyden toisiinsa (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009: 129). Kyrö (2004: 58–60) otti esiin, että tutkimuksen tieteenfilosofisten sitoumusten, metodologisten ratkaisujen ja teorioiden välistä riippuvuutta kuvataan tutkimuksen paradigman avulla.

Metsämuuronen (2006: 41) kirjoittaa, että paradigman käsitteellä havainnollistetaan tieteenfilosofisten sitoumusten ja metodologisten ratkaisujen välistä yhteyttä. Se koskee oleellisesti teoreettisia valintoja ja keskusteluja. Kyrö (2004: 91) näkee, että paradigman kautta tutkija peilaa suhteen aiempiin teorioihin ja niiden luonteeseen. Kyrö (2004: 73–74) myös painottaa sitä, että tutkimusmenetelmän valintaa ohjaavat tavoitteet, tehtävät ja ongelmat sekä metodologiset valinnat. Seuraavaksi tutkimusmenetelmät rajataan ja päätetään aineiston hankintamenetelmistä ja valitaan analyysimenetelmä.



**Kuvio 4.** Tutkimusprosessissa tehtävät valinnat (Kyrö 2004:65–66).

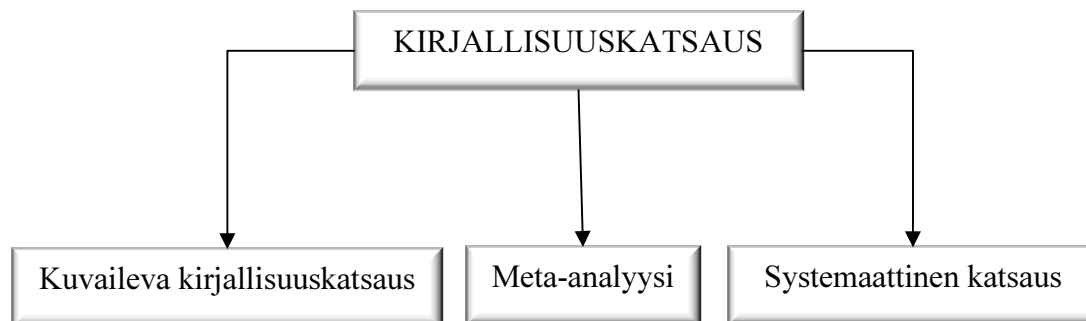
Kuviosta (4.), voidaan havainnoida tässä tutkimusprosessissa tehtävät valinnat. Tässä tutkimuksessa on huomioitava, että tutkimusprosessin aikana on pystyttävä tuomaan esille tietoa siitä, että mistä selitettävä ja tutkittava ilmiö alun perin muodostuu. Tämä antaa lukijalle huomattavasti laajemman kuvan ja ymmärryksen kokonaisuudesta, että miksi yrittäjistä voi tulla tapayrittäjä ja mitkä moninaiset asiat siihen voivat vaikuttaa. Tutkimusmenetelmän valinta luonnollisesti korostuu, että miten tarvittavaa tietoa aiotaan hankkia analysoitavaksi.

Tässä tutkimuksessa ontologisesti tieto perustuu todellisuuden peruselementteihin ja rakenteeseen. Olemassa oleva tieto hankitaan olemassa olevien ja todennettujen tutkimustuloksien kautta. Ontologisesti eritellään tutkimuksen kohteet eli yrittäjän ja tapayrittäjän olemisen tapa, johon tämä tutkimus perustuu. Tämä vaihe on erittäin tärkeä tutkimuksen seurattavuuden kannalta katsottuna. Tähän liittyy myös se, että yrittäjyys laajempaan tutkimusaiheena tuodaan laajemmin esiin ihmiskäsityksen ja sen luontaisen olemisen tapana eli mitä käsitteestä on saatu olemassa olevien tutkimuksien avulla selville. Epistemologian kautta katsottuna tiedon hankintaprosessi koostuu siitä, että tieto hankitaan olemassa olevasta materiaalista ja näin ollen se ohjaa tutkimukseen valittavaa metodologiaa kirjallisuuskatsauksen suuntaukseen, josta muodostuu tutkittava teoria ja eräänlainen katsaus. Menetelmät muodostuvat kokonaisuudesta, jossa taas käsitelty aineisto kerätään erikseen määritellystä kohteesta selkeästi määritetyllä menetelmällä, josta muodostetaan myös analyysiin tarvittavat menetelmät.



## 2. KIRJALLISUUSKATSAUS TUTKIMUSMENETELMÄNÄ

Tieteellisen tiedon keskeinen piirre on se, että se on julkista. Kaikilla on mahdollisuus lukea sitä ja sen lisäksi myös arvioida ja käyttää sitä. Kirjallisuuskatsauksen avulla voidaan saada tietoa tutkimusongelmasta. Tutkimusongelma kun on selvillä, voidaan koota olemassa oleva aineisto kirjallisuuskatsaukseksi (Leino-Kilpi 2007: 2). Salmisen (2011: 4–6) mukaan, kirjallisuuskatsaus on metodi ja tutkimustekniikka, jossa tutkitaan jo tehtyjä tutkimuksia. Kirjallisuuskatsauksen avulla tehdään niin sanotusti tutkimusta tutkimuksista eli kootaan tutkimuksien tuloksia, jotka ovat perustana uusille tutkimustuloksille. Kirjallisuuskatsaus ymmärretään yleensä suhteellisen kapeasti. Kirjallisuuskatsaus pitää kuitenkin sisällään hyvin erilaisia tyyppisiä. Erityyppistä jaottelua kirjallisuuskatsauksista on olemassa useita, mutta yleinen kirjallisuuskatsauksen jaottelu on se, että se on jaettu kolmeen (3) perustyyppiin, jotka ovat kuvaileva kirjallisuuskatsaus, systemaattinen katsaus sekä meta-analyysi. Nämä on esitetty kuviossa (5.).



**Kuvio 5.** Kirjallisuuskatsauksen perustyyppit.

Kuvaileva kirjallisuuskatsaus on yksi yleisimmin käytetyistä kirjallisuuskatsauksen perustyypeistä. Sitä voidaan luonnehtia yleiskatsaukseksi ilman tiukkoja ja tarkkoja sääntöjä. Käytetyt aineistot ovat laajoja ja aineiston valintaa eivät rajaa metodiset säännöt. Tutkittava ilmiö pystytään kuitenkin kuvaamaan laajasti ja tarvittaessa pystytään luokittelemaan tutkittavan ilmiön ominaisuuksia. (Salminen 2011: 6–15). Hartin (2006: 27) mukaan, kirjallisuuskatsaus tuo esiin aiemmin tehdyt tutkimukset tutkittavasta aiheesta sekä löytää mahdollisesti uusia ja erilaisia näkökulmia.

Kirjallisuuskatsaus yleensä havainnoi teorian ja käytännön välisen suhteen ja tuo mahdollisesti esiin uutta sisältöä ja voi näin tuoda mahdollisesti esiin aiheen ajankohtaisuuden ja tärkeyden. Gilbert (2006: 9) esittää, että kirjallisuuskatsaus on usein tarpeen, jotta ymmärretään aikaisempien tutkimusten katvealueita ja ehkä löydetään uusia tutkimusalueita. Hirsjärvi ym. (2003: 107) nostavat esiin, että kirjallisuuskatsaukselle on erittäin tyypillistä, että työssä on perehdytty ensin olemassa olevaan kirjallisuuteen, jonka jälkeen valitaan lähestymistapa ja rajataan käsiteltävä aineisto tutkimusongelman kannalta olennaiseen aineistoon. Johansson, Axelin, Stolt & Ääri (2007: 3) mainitsevat, että kirjallisuuskatsaukset ovat erilaisia ja edellyttävät, että tutkittavasta aiheesta on jotain tutkittua tietoa jo olemassa ja näin ollen kirjallisuuskatsauksesta hahmottuu olemassa olevien julkaisujen sekä artikkelien eräänlainen kokonaisuus.

Moore (2000: 135) ja Gilbert (2006: 7–8) korostavat tieteellisesti sitä asiaa, että kirjallisuuskatsaus on erittäin tärkeä, koska välillä on hyvä tutkia sitä, mitä tutkittavasta aiheesta on jo saatu useiden tutkimuksien avulla selville tai halutaan vaihtoehtoisesti tuoda yhteen eri tutkimuksien tuloksia. Kankkunen ja Vehviläinen-Julkunen (2009: 70) esittävät, että kirjallisuuskatsausta voidaan hyödyntää tutkimusprosessin eri vaiheisiin, kuten esimerkiksi tutkimusongelman tunnistamiseen, aiempien tutkimusten löytämiseen, ristiriitaisuuksien löytämiseen sekä valmiiksi aiheeseen mietittyjen jatkotutkimusten aiheiden löytämiseen. Kirjallisuuskatsauksen laatijan on tiedettävä paljon tutkittavasta ilmiöstä ja näin ollen tunnettava tutkittava aihe erittäin hyvin, joka vaatii tarkkaa syventymistä (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007: 253). Kirjallisuuskatsaus on täsmällinen tutkimusmenetelmä, jolla luodaan kokonaisvaltainen kuva jo aikaisemmin olemassa olevasta tutkimustiedosta. Tarkoitus on tutkia kyseistä tietoa kriittisesti arvioiden (Fink 2005: 3; Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2009: 71). Tässä tutkimuksessa päädyttiin selkeästi kuvailevaan kirjallisuuskatsaukseen, jossa voidaan tehdä kirjallisuuskatsaus ilman tiukkoja ja rajattuja sääntöjä. Aineistoa on paljon, josta olemassa olevaa tietoa joudutaan hakemaan ja litteroimaan. Tutkittava ilmiö voidaan kuitenkin helposti rajata ja määrittää. Kuvaileva kirjallisuuskatsaus lisäksi mahdollistaa sen, että voidaan ensin perehtyä aihetta sivuvaan ja tukevaan teoreettiseen viitekehukseen, joka koskee itse yrittäjyyttä ennen itse tapayrittäjyyden teoreettista viitekehystä.

## 2.1 Kuvaileva kirjallisuuskatsaus

Salmisen (2011: 6) mukaan yksi yleisimmin käytetyistä kirjallisuuskatsauksen perustyypeistä on kuvaileva kirjallisuuskatsaus. Siitä käytetään joskus myös nimitystä traditionaalinen kirjallisuuskatsaus, joka toimii itsenäisenä metodina. Sen katsotaan tarjoavan usein myös uusia tutkittavia ilmiöitä systemaattista kirjallisuuskatsausta varten. Kuvailevaa kirjallisuuskatsausta voidaan kuvailla niin sanotuksi yleiskatsaukseksi ilman tarkkoja tai tiukkoja sääntöjä. Metodologiset säännöt eivät rajaa näin ollen aineiston valintaa ja näin ollen käytetyt aineistot voivat olla erittäin laajoja. Tutkittava ilmiö voidaan ja pystytään kuvaamaan laajasti ja luokittelemaan tarvittaessa tutkittavan ilmiön ominaisuuksia.

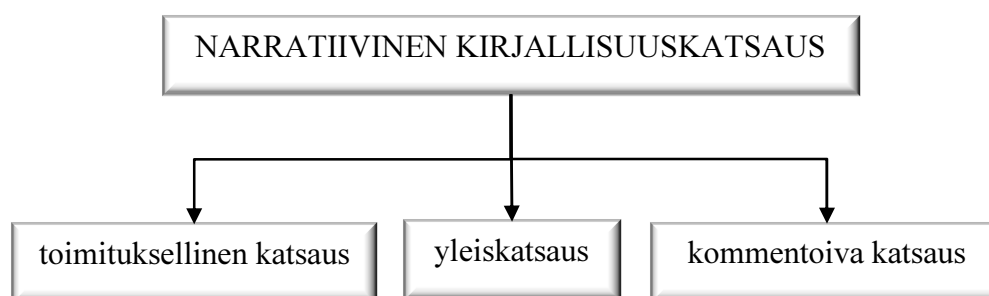
Cronin, Francesin ja Coughlanin (2008: 38) mukaan, kuvailevassa kirjallisuuskatsauksessa valintakriteerit voivat olla väljempiä kuin systemaattisessa kirjallisuuskatsauksessa, jossa valinta- ja poissulkukriteerit tulee määritellä tarkasti ja tutkimusprosessi on siinä selkeästi myös tiukempi. Kuvailevassa kirjallisuuskatsauksessa on kaksi (2) erilaista orientaatiota, jotka ovat *narratiivinen*- ja *integroiva kuvaileva kirjallisuuskatsaus*. Integroivalla kirjallisuuskatsauksella on vastaavasti monia yhtymäkohtia systemaattiseen kirjallisuuskatsaukseen. Integroiva kuvaileva katsaus on aiheen tarkastelun sekä tulkintatavaltaan kriittisempi ja puolueettomampi, kun verrataan sitä narratiiviseen eli kerronnallisempaan tarkastelutapaan. Narratiivinen tarkastelutapa voi olla myös kriittinen. (Salminen 2011: 6–8).

Kääriäisen ja Lahtisen (2006: 38) mukaan, kuvailevan kirjallisuuskatsauksen heikkouden on todettu olevan sen epätäsmällisyydessä, vaikka se sisältää samat tutkimuksen vaiheet kuin systemaattinen kirjallisuuskatsaus. Tässä tutkimuksessa metodiksi on valittu kuvaileva kirjallisuuskatsaus ja näin ollen orientaation painopiste kääntyy suoraan narratiiviseen kirjallisuuskatsauksen suuntaan. Aineistoa liitetään yhteen laajalti ja niiden käyttöä ei ole missään muodossa kuitenkaan metodisesti rajattu. Kritisoitu epätäsmällisyys voidaan poistaa, kun tuodaan systemaattisen kirjallisuuskatsauksen mukaisesti koko tutkimusprosessi selkeästi esiin. Tässä valinnassa korostuu myös se, että metodologiset säännöt eivät täysin rajaa aineiston valintaan tehtäviä valintoja.

## 2.2 Narratiivinen kirjallisuuskatsaus

Salminen (2011: 7) ja Freeman (1984: 7–10) painottavat, että kirjallisuuskatsauksen muodoista metodisesti kevyimpänä pidetään narratiivista kirjallisuuskatsausta, jonka avulla pystytään antamaan laajempi kuva käsiteltävästä aiheesta tai vaihtoehtoisesti kuvailla tutkittavan aiheen historiaa tai sen kehityskulkua. Narratiivisesta kirjallisuuskatsauksesta erotetaan joskus (3) kolme erilaista toteuttamistapaa: toimituksellinen, kommentoiva ja yleiskatsaus. Yleiskatsaus on laajin toteuttamistapa ja puhuttaessa *narratiivisesta kirjallisuuskatsauksesta*, niin tarkoitetaan yleensä aina narratiivista yleiskatsausta. Narratiivinen yleiskatsaus on edellisiin toteuttamistapoihin verrattaessa laajempi prosessi, jonka tarkoitus on tiivistää aiemmin laadittuja tutkimuksia. Tämän kyseisen kirjallisuuskatsauksen analyysin muoto on kuvaileva synteesi, jonka yhteenveto on tehty johdonmukaisesti. (Salminen 2011: 7).

Salminen (2011: 8) ottaa esiin myös sen, että narratiivisen kirjallisuuskatsauksen kautta hankittu tutkimusaineisto ei käy läpi erityisen systemaattista seulontaa. Tällä otteella on kuitenkin mahdollista päätyä johtopäätöksiin, joiden luonne on kirjallisuuskatsauksen mukainen synteesi. Kriittisyys ei kuulu yleensä narratiivisen kirjallisuuskatsauksen oletusarvoon (Green, Johnson & Adams 2006: 103). Kuvailevana tutkimustekniikkana narratiivinen katsaus ei siis tarjoa varsinaista analyttistä tulosta, mutta auttaa yleensä ajantasaistamaan tutkimustietoa. Kuvioista (6.) voidaan nähdä narratiivisen kirjallisuuskatsauksen toteuttamistavat.

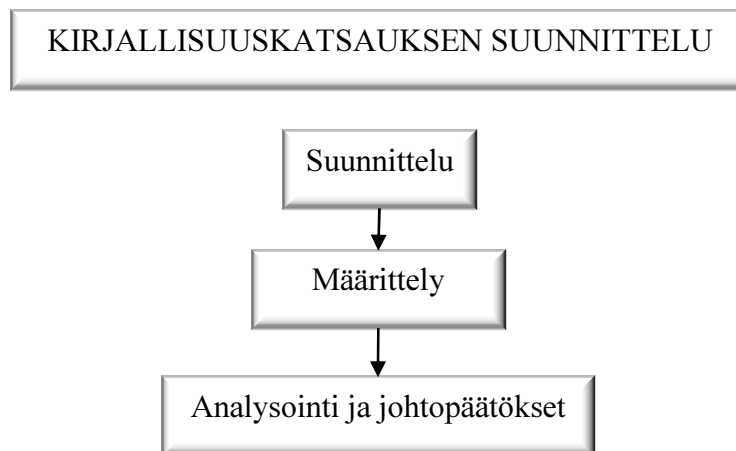


**Kuvio 6.** Narratiivisen kirjallisuuskatsauksen toteuttamistavat.

Tämän tutkimuksen osalta narratiivinen kirjallisuuskatsaus painottuu vahvasti yleiskatsaukseen, joka on yleisin kirjallisuuskatsauksen toteuttamistapa. Tässä tutkimuksessa joudutaan läpikäymään laaja aineisto erityyppisiä tutkimuksia yrittäjyyden ja tapayrittäjyyden alueelta. Varsinaista tiivistystä ei tehdä, mutta jotkut olennaiset tutkimukset korostuvat laajemmin niiden laajan hyödynnettävyyden myötä tutkittavan aiheen tutkimusongelmiin vastattaessa. Tässä tutkimuksessa narratiivinen kuvaileva kirjallisuuskatsaus ei varsinaisesti tuo uusia analyysejä tai vastauksia tutkittavasta aiheesta, mutta sen avulla voidaan selkeästi tuoda olemassa olevan tutkimustiedon pääkohtia esiin, jotka liittyvät tähän tutkittavaan tapayrittäjyyden ilmiöön. Näin ollen tästä kirjallisuuskatsauksesta pystytään rakentamaan riittävän laaja teoreettinen viitekehys, jossa tutkittavaa aihetta voidaan lähestyä ensin hieman laajemmalla perspektiivillä yrittäjyyden teorioiden kautta ja sen jälkeen voidaan syventyä tarkemmin tapayrittäjyyden tutkimuksiin, koska teoreettiset viitekehykset toimivat toisiaan täydentävinä osina.

### 3. KIRJALLISUUSKATSAUKSEN TOTEUTUS

Blaxter, Hughes ja Tight (1996: 110) kertovat, että kirjallisuuskatsauksen on oltava kriittinen tiivistelmä tutkittavasta aiheesta tehdyistä tutkimuksista. Morley-Warner (2009: 79) taas mainitsevat, että kirjallisuuskatsauksissa useasti rinnastetaan ja vertaillaan tutkijoiden tutkimuksista saatuja tuloksia keskenään ja näissä tutkijan ei tarvitse olla aina samaa mieltä. Tutkija voi siis olla hyvinkin eri mieltä asioista. Kirjallisuuskatsaus esittelee olemassa olevia tutkimuksia ja näyttää niiden tulokset sekä huomaa mahdollisesti tutkimuksessa esiintyneet aukot, joita voisi vielä tulevaisuudessa tutkia laajemmin (Craswell 2005: 137). Suunnitteluvaihetta kirjallisuuskatsauksessa määrittellee tutkimuskysymys tai useat tutkimuskysymykset (Johansson, Axelin, Stolt & Ääri 2007: 5). Alla olevassa kuviossa (7.) on esitelty tämän kyseisen kirjallisuuskatsauksen suunnitteluprosessi.



**Kuvio 7.** Kirjallisuuskatsauksen suunnittelu.

#### 3.1 Tutkittava aihe

Morley-Warner (2009: 79) ohjeistavat, että nykypäivänä tietoa on todella paljon ja sitä on helposti saatavilla, joten monet tuoreet metodikirjallisuudet ehdottavatkin, että aiheen laajuutta kannattaa rajoittaa mahdollisimman paljon, jotta tulokset pysyvät hallittavissa. Tutkijan kannattaa näin ollen lähteä aina liikkeelle mahdollisimman laajoilla käsitteillä sekä avoimin mielin kartoittaa tutkittavaa aihealuetta. Tutkijan on

kuitenkin aina helppo myöhemmin karsia epäoleellista tietoa ja tutkimuksia pois käsiteltävän aineiston osalta (Cooper 1984: 27). Tässä kuvailevassa kirjallisuuskatsauksessa pyritään avoimesti kartoittamaan kaikki mahdollinen aineisto, jossa tapayrittäjyyttä käsitellään. Tämän kirjallisuuskatsauksen päämäärä on se, että pystytään laajasta materiaalista supistamaan pienempi ja relevantti otos tutkittavaksi materiaaliksi. Tiedonhankinnassa pyrittiin näin ollen keskittymään aineistoon, jossa käsitellään selkeästi tapayrittäjyyttä ja siihen liittyviä käsitteitä.

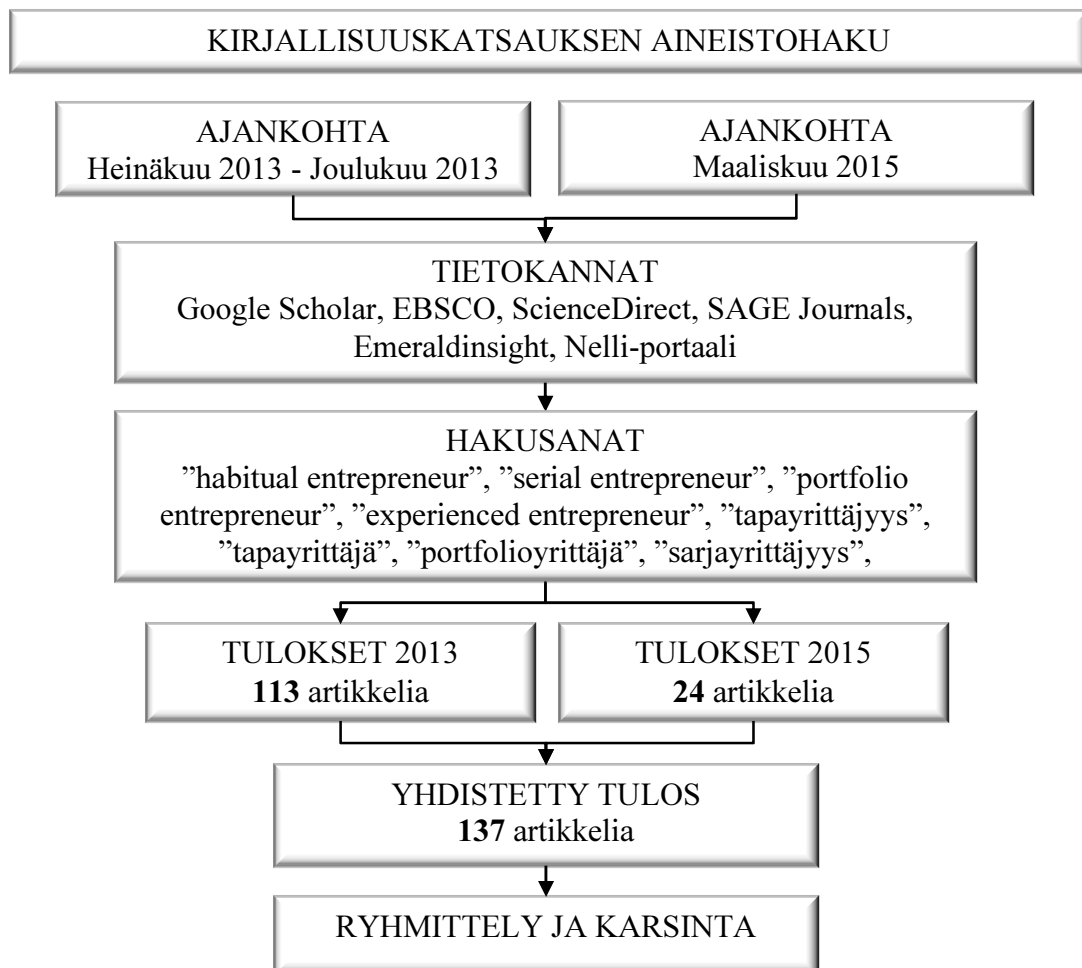
### 3.2 Hakusanat ja tietokannat ”tiedonhankinta”

Kirjallisuuskatsauksen yksi kriittisimmistä vaiheista on hakusanojen valitseminen ja päättäminen, koska kirjallisuuskatsaus on yleensä juuri niin hyvä, kuin katsauksessa käsiteltyjen tutkimusten ja aineiston kattavuus on (Hoyle, Harris & Judd 2002: 487–488.). Metsämuurosen (2006: 37–38) mukaan, kirjallisuuskatsauksessa on keskeistä haku tietokannoista, jonka tarkoituksena on saada tutkimukseen mukaan mahdollisimman edustava joukko luotettavia sekä laadukkaita tutkimuksia ja lähteitä.

Pölkki, Kanste, Elo, Kääriäinen ja Kyngäs (2012: 337) huomauttavat, että hakua varten tutkijalla tulee olla täsmälliset hakusanat, tarkoituksen mukaiset tietokannat ja osaamista itse hakujen tekemiseen. Kirjallisuuskatsauksessa on oltava aina sisäänottokriteerit ja näillä kriteereillä valitaan julkaisut kirjallisuuskatsaukseen. Tämän kirjallisuuskatsauksen lähtökohta on muodostaa ja koota selkeä näkemys tutkijalle siitä, mitä me tiedämme tapayrittäjyydestä olemassa olevan kirjallisuuden myötä. Sisäänottokriteereinä olivat otsikon, abstraktin ja hakusanojen myötä oleva selkeä linkitys tapayrittäjyyteen, portfolioyrittäjyyteen tai sarjayrittäjyyteen. Aineistoa kerättiin seuraavista tietokannoista, kuten Google Scholar, EBSCO, ScienceDirect, SAGE Journals, Emeraldinsight sekä laajemmin Vaasan yliopiston Nelli-portaalin kautta avautuvat tietokannat.

Hakusanat valittiin niillä perusteilla, jotka kuvaavat ja rajaavat hyvin tutkittavan aiheen, mutta eivät kuitenkaan rajaa aineistoa liian suppeaksi. Artikkeleita ja aineistoa etsittiin seuraavilla hakusanoilla tai niiden yhdistelmillä: ”*habitual entrepreneur*”, ”*serial entrepreneur*”, ”*portfolio entrepreneur*”, ”*experienced entrepreneur*”, ”*tapayrittäjyys*”, ”*tapayrittäjä*”, ”*portfolioyrittäjä*”, ”*sarjayrittäjyys*”, ”*sarjayrittäjä*”. Haku kohdistui

pääosin artikkeleiden tiivistelmiin, avainsanoihin sekä otsikoihin. Lisäksi abstraktien avulla pyrittiin löytämään olennaisimmat tutkimukset tähän kyseiseen kirjallisuuskatsaukseen. Tietolähteinä on käytetty suomenkielisiä ja englanninkielisiä tutkimuksia, artikkeleita sekä katsauksia, jotka liittyvät tapa-, portfolio- ja sarjayrittäjyyteen. Kirjallisuuskatsauksen tutkimusaineiston keruu alkoi heinäkuussa 2013 ja jatkui aina joulukuulle 2013 saakka. Tapayrittäjyydestä on tutkimusta olemassa suomeksi ja englanniksi, joten siksi hakusanoina käytettiin myös suomenkielisiä sanoja. Tietokannoista tehtiin haku heinäkuussa 2013 sekä toinen lisäävä haku joulukuussa 2013. Hakusanoihin ja niiden yhdistelmiin osuvia artikkeleita **113** kappaletta, joista prosessin mukaisesti valittiin ja suodatettiin tutkimukseen parhaiten aihetta käsittelevät artikkelit. Tästä aineistonhaku prosessista on tarkemmin esitelty sen eri prosessin vaiheet kuviossa (8.).



**Kuvio 8.** Kirjallisuuskatsauksen aineistohaku.



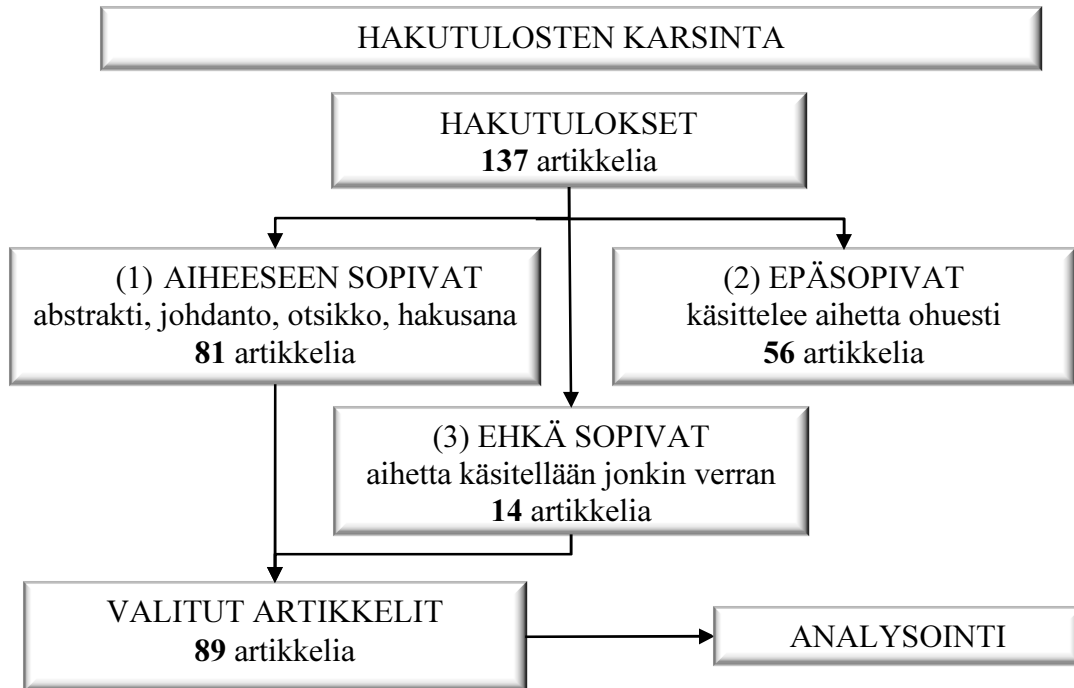
Tutkimusaineistoon tehtiin lisäksi täydentävä aineistohaku maaliskuussa 2015, jotta voitiin tarkastaa ja liittää tähän työhön osaksi tutkimusaiheeseen oleellisesti liittyvät uudet julkaisut sekä artikkelit. Täydentävässä haussa löydettiin hakusanoihin osuvia artikkeleita **24** kappaletta. Tutkimusaineistona oli näin ollen pääaineiston sekä täydentävä aineiston vuoden 2014 osalta.

Vuoden 2014 täydentävä haku rajattiin koskemaan vain vuoden 2014 ja 2015 julkaisuja, joista poimittiin tutkimusaineistoon mukaan vain tapayrittäjyyden tutkimisen kannalta oleelliset artikkelit. Tällöin saimme tutkimukseen mukaan ajankohtaiset artikkelit ja julkaisut tapayrittäjyydestä. Tätä toimenpidettä voidaan perustella sillä, että koska tapayrittäjyyden tutkimusalue on osittain erittäin tuore, niin oli perusteltua saada mukaan myös tuoreimmat tutkimustulokset täydentämään tätä olemassa olevaa aineistoa.

### 3.3 Hakutulosten ryhmittely ja karsinta

Hoyle, Harris ja Judd (2002: 491) mainitsevat, että kun kaikki olennaiset tutkimukseen liittyvät artikkelit on löydetty, tulee artikkelien tulokset yhdistää ja tiivistää kattavaan ja ymmärrettävään muotoon. Hakujen myötä löydettyjen tutkimuksien osalta tehtiin ryhmittely, jonka mukaan muodostettiin valintakriteerit. Tutkimuksissa tuli käsitellä tapayrittäjyyttä tai vaihtoehtoisesti tapayrittäjyyttä noviisi-, portfolio- tai sarjayrittäjän näkökulmasta katsottuna.

Tutkimukseen otettiin mukaan oleelliset artikkelit, joissa selkeästi viitattiin tapayrittäjyyteen liittyvään ilmiöön tai sen olemukseen. Tiedonhakuvaiheen jälkeen aineistossa oli **137** artikkelia. Artikkelit käytiin systemaattisesti läpi abstraktien osalta ja jaettiin kolmeen (3) kategoriaan: (1) Aiheeseen sopivat, (2) epäsoyvät sekä (3) ehkä sopivat. Kun tämä jaottelu oli saatu tehtyä, käytiin ehkä sopivat aineistot vielä läpi ja poimittiin sieltä tapayrittäjyyttä jollain tavalla käsittelevät artikkelit mukaan tutkimukseen kuvion (9.) mukaisesti.

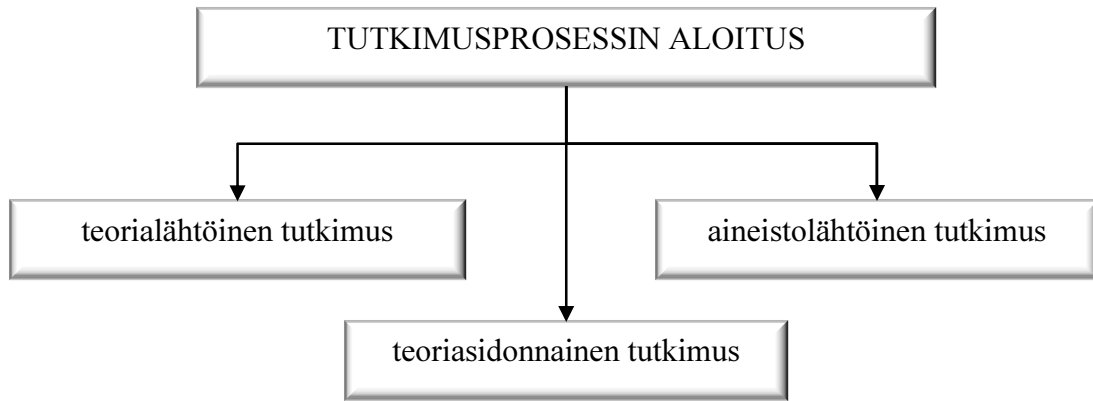


**Kuvio 9.** Hakutulosten karsinta.

Kirjallisuuskatsaukseen otettavien artikkelien lopullinen määrä päätettiin koostaa niin, että mukaan valitaan relevantein aineisto itse tapayrittäjyyttä koskevan aineiston osalta. Tutkimuksen eräs haastavuus tuli siinä, että karsinta tuli suorittaa hyvinkin laajasta materiaalista. Ensimmäinen pääjaottelu tehtiin abstraktien perusteella eli jos abstrakti osuu tutkittavaan aiheeseen, se otetaan mukaan. Kaikista artikkeleista valikoitui **89** kpl tarkkaan analysointiin. Suodatuksen jälkeen artikkelit lähiluettiin ja analysoitiin.

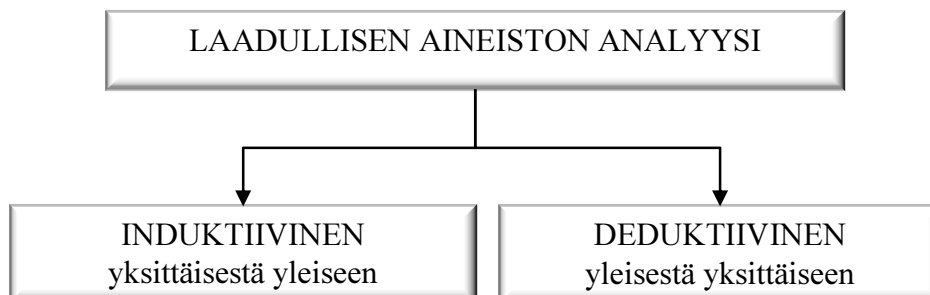
### 3.4 Tutkimusaineiston analysointi

Grönforsin (1985: 33–37) ja Katajamäen (2004: 75) mukaan, teoreettinen kirjallisuus, kohdeilmioita koskevat tieteelliset mallit, tutkijan esiymmärrys tai jopa intuitiivinen käsitys voivat toimia tulkintaa avustavina johtolankoina. Tässä kirjallisuuskatsauksessa teoreettiset johtolangat perustuvat tapayrittäjyyttä koskeviin näkemyksiin teoreettisissa tutkimuksissa ja niistä saaduista johtopäätöksistä. Eskola (2001: 135–140) tiivistää, että kun tutkimusprosessi aloitetaan, niin tutkijan on päätettävä teorian asema kyseisessä tutkimuksessa. Vaihtoehtoina ovat yleensä teorialähtöinen, teoriasidonnainen ja aineistolähtöinen tutkimus kuvion (10.) mukaisesti.



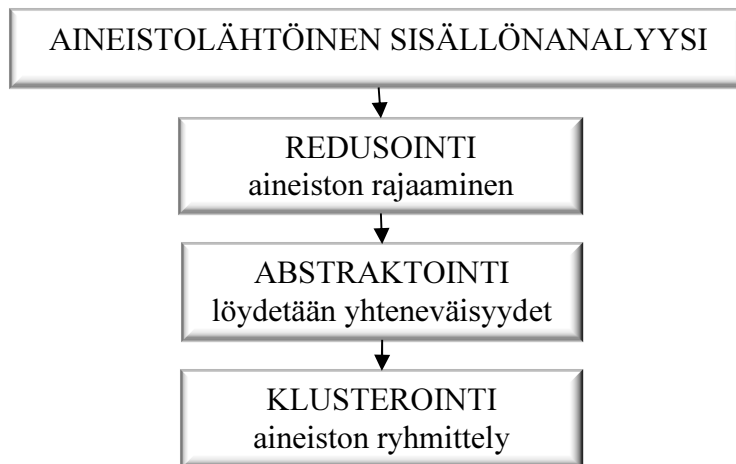
**Kuvio 10.** Teorian asema tutkimusprosessin aloittamisessa.

Teorialähtöinen tutkimus on kyseessä silloin, kun aineiston analysointi perustuu olemassa olevaan malliin tai teoriaan (Tuomi & Sarajärvi 2002: 95–100). Teorialähtöinen analyysi on perinteinen luonnontieteissä ja siitä käytetään myös nimitystä deduktiivinen analyysi, joka tarkoittaa (yleisestä yksittäiseen). Laadullisen analyysin erot liittyvät tutkittavaa ilmiötä kuvaavan teorian ohjaavuuteen aineiston hankinnassa, analysoinnissa ja raportoinnissa. Laadullisen aineiston analyysi voidaan yleensä jakaa induktiiviseen ja deduktiiviseen analyysiin. Kysymys liittyy tutkimuksessa käytetyn päättelyn logiikkaan, joka voi olla *induktiivista* (yksittäisestä yleiseen) tai *deduktiivista* (yleisestä yksittäiseen). Tämän kirjallisuuskatsauksen analysoinnissa käytetään enimmäkseen deduktiivista analyysiä, jolloin käsitteitä kuvataan aiemmin annettujen teoriasidonnaisten tutkimuksien pohjalta. Aineisto koostuu olemassa olevista tutkimuksista, joten tässä kirjallisuuskatsauksessa analysointi ja tutkimus perustuvat täysin olemassa olevaan tutkimusmateriaaliin. Laadullisen aineiston analyysi on esitetty kuviossa (11.).



**Kuvio 11.** Laadullisen aineiston analysointi.

Sisällönanalyysillä tarkoitetaan tiivistettyä ja yleistettyä analyysiä löydetyistä ja järjestäytymättömästä aineistosta. Sisällönanalyysillä ilmiöstä pystytään tekemään johtopäätöksiä tutkittavan ilmiön osalta. Aineistolähtöisessä sisällönanalyysissä erotetaan kolme (3) vaihetta (Tuomi & Sarajärvi 2009: 103–110). Ensimmäisessä (1) vaiheessa tehdään aineiston redusointi (*pelkistäminen*). Redusointivaiheessa ylimääräinen ja epäolennainen rajataan analyysistä pois sekä aihetta näin ollen tiivistetään. Toisena (2) tehdään aineiston ”klusterointi”, jolloin aineisto ryhmitellään. Klusteroinnin jälkeen tehdään kolmantena (3) vaiheena ”abstraktointi” eli luodaan analyysin teoreettiset käsitteet. Abstraktoinnin tarkoituksena on löytää yhteneväisyydet tutkittavan aineiston osalta, jotka vastaavat tutkimuskysymyksiin. Tämä sisällönanalyysi on esitetty kuviossa (12.).



**Kuvio 12.** Aineistolähtöinen sisällönanalyysi prosessina.

### 3.5 Tutkimusaineiston pätevyys ja luotettavuus

Gummesson (2000: 91) mainitsee, että tutkimuksen pätevyys eli ”*valideetti*” kohdistuu siihen, missä määrin tutkimuksessa käytetty metodi sekä tutkimus itsessään antavat vastauksia tutkittavaan kysymykseen ja onko metodia käytetty tutkimuksessa oikein. Laadullisen tutkimuksen luotettavuus keskittyy yleensä koko tutkimusprosessiin. Mäkelän (1990: 47–59) mukaan, kvalitatiivisessa sekä kvantitatiivisessa tutkimuksessa on valideetin osalta kiinnitettävä huomiota aineiston merkittävyyteen, aineiston riittävyteen, analyysin kattavuuteen, analyysin arvioitavuuteen sekä tutkimuksen toistettavuuteen. Tässä kirjallisuuskatsauksessa valideettia on pyritty nostamaan sillä,

että aineistoa on haettu kolmelta (3) eri aikajaksolta ja aineisto on ollut hyvin laaja suhteessa tutkittavaan tapayrittäjyyden aiheeseen. Olemassa olevien tapayrittäjyyden tutkimuksien myötä, pystytään löytämään yhteneväisyydet tutkimustuloksissa, epäkohdat sekä mahdollisesti uudet seikat, joita ei ole vielä laajemmin tutkittu. Tutkimus pitäisi olla toistettavissa, koska lähdeaineiston myötä tulokset ovat pakostakin yhteneväiset. Gummesson (2000: 142) vastaavasti esittää, että ”*triangulaatiota*” on käytetty eräänä tapana parantaa tutkimusten laatua sekä luotettavuutta. Triangulaatio tarkoittaa monien aineistojen, teorioiden, menetelmien sekä tutkijoiden käyttöä samassa tutkimuksessa. Luotettavuus paranee, kun samoja havaintoja sekä tulkintoja nousee esiin toistuvasti. Tässä kirjallisuuskatsauksessa nousee selkeästi esiin useiden tutkijoiden esitettyjä määritelmiä, jotka osa eroavat toisistaan, mutta yleisesti esiin nostetut teoreettiset käsitteet ja määrittelyt ovat yleensä useiden tutkijoiden todentamia ja näin ollen hyväksytyjä käsitteitä tapayrittäjyyden tutkimuksessa.

*Triangulaation* käyttötarkoitus liittyy joko tutkimuksen totuuden ongelmaan tai tutkittavan ilmiön kokonaisuuden hahmottamiseen (Tuomi & Sarajärvi 2003: 141). Tässä kirjallisuuskatsauksessa metodologisesti triangulaatio muodostuu kuvailevasta kirjallisuuskatsauksesta, jossa aineisto koostuu hyvin erityyppisistä tutkimuksista ja näin ollen aineistossa käytettyjen metodien osalta ei tehdä erottelua erikseen. Kerätty aineisto on laaja, josta tehdään eräänlainen sisällönanalyysi. Laajan aineiston avulla pyritään nostamaan esiin tutkimuskysymyksienn kannalta keskeiset teemat ja käsitteet. Triangulaation avulla, kirjallisuuskatsaukseen saadaan laajemmin syvyyttä, koska aineistossa olevia tutkimuksia on tehty hyvin erilaisten menetelmien avulla ja näin ollen tutkimuksen osalta voidaan saada laajempi ymmärrys tutkittavasta tapayrittäjyyden käsitteestä. Teschin (1990: 3) ja Perttulan (1995: 52) mukaan, kvalitatiivisella aineistolla tarkoitetaan laajasti ottaen kaikkea *numeerista muotoa* tutkimusaineistossa eli kvalitatiivinen tarkoittaa yleensä siis aina tutkimusaineiston *tekstimuotoisuutta*. Tässä kirjallisuuskatsauksessa on mukana sekä kvalitatiivista että kvantitatiivista aineistoa. Tässä kirjallisuuskatsauksessa on kyse enemmänkin säännönmukaisuuksista kiinnostuneesta tutkimusotteesta ja osittain myös tekstin ja toiminnan merkityksestä kiinnostuneesta tutkimusotteesta. Aineiston osalta säännönmukaisuuksia on olemassa, mutta on myös aineistoa, johon säännönmukaisuutta ei voida vielä yhdistää tutkimusalueen ollessa suhteellisen uusi.

## 4. YRITTÄJYYS

Tässä kirjallisuuskatsauksessa perehdymme ensin yrittäjyyteen ja yrittäjään liittyviin teoreettisiin perusteisiin, määritelmiin ja käsitteisiin. Ymmärtääksemme laajemmin itse tapayrittäjyyttä (*habitual entrepreneurship*), tulee meidän ensin ymmärtää käsitteet yrittäjyydestä sekä yrittäjään liittyvistä perusteoreettisista tulkinnoista, joita on laadittujen tutkimuksien avulla ja pystytty kartoittamaan sekä todentamaan hyvinkin laajalla säteellä. Näitä selittäviä tekijöitä ovat piirreorat, ominaisuusteorat sekä erilaiset intentioihin, tunteisiin tai motivaatioihin liittyvät teorat. Nämä kaikki yrittäjyyden perusteoreettiset seikat ovat tärkeä osa laajempaa ymmärrystä tapayrittäjyydestä ja sen perusolemuksesta.

Työ- ja elinkeinoministeriön (2012: 122–123) mukaan, yrittäjyydessä muutokset näkyvät aina viiveellä, mutta ne ovat kuitenkin hyvin selkeästi havaittavissa. Yrittäjäksi Suomessa ryhtymistä hidastavat pitkät opiskeluajat sekä sitä myöden nuorten vähäinen työkokemus. Alle 35-vuotiaiden yrittäjien määrä on noussut ja on nykyisin 18,3 prosenttia, kun taas vastaavasti alle 30-vuotiaita yrittäjiä on vain noin 9,3 prosenttia. Paikkakuntaakohtaisesti katsottuna eroja on, mutta jo noin 40 prosenttia uusista aloittavista yrittäjistä tulee alle 30-vuotiaiden ikäryhmästä. Tämä ilmiö tarkoittaa oikeastaan sitä, että meillä Suomessa on tulossa uusi nuorten yrittäjien sukupolvi mukaan yrittäjyyteen. Osittain tähän varmasti vaikuttaa yleinen taloustilanne ja työpaikkojen vähyys, jolloin osa voi olla jopa tahtomattaan yrittäjä, mutta sopivan työpaikan löytyessä siirtyy takaisin palkansaajaksi.

Työ- ja elinkeinoministeriön (2013: 19) yrityskatsaus raportin mukaan meillä Suomessa ei ole pulaa kuitenkaan yrityksistä, mutta Suomen 270.000 yrityksestä kaksi kolmannesta (2/3) on yhden henkilön yrityksiä. Tämä on merkittävä seikka, jota ei voi olla huomioimatta. Tämä vastaavasti voi kirjoittajan mielestä olla suuntausta siihen, että tapayrittäjyys tulee Suomessa lisääntymään tilastollisesti merkittävästi tulevien vuosien aikana.

#### 4.1 Yrittäjyystutkimus ja yrittäjyyden koulukunnat

Kiikerin ja Ylikosken (2004: 57) mukaan, yrittäjyyden tutkimusala on yhä sen verran nuori, että sieltä puuttuvat vahvat paradigmat ja hyväksytyt teorit, joita pidetään osoituksena tieteenalan kypsymisestä ja vahvistumisesta. Shanen (2003: 1–2) mukaan, yrittäjyydellä on laaja vaikutus eri akateemisilla tutkimusaloilla erityisesti taloustieteiden saralla, mutta tätä vasten tarkasteltuna tutkimus on hyvinkin hajautunutta. Shane (2003: 10) huomauttaa, että yrittäjämäisen toiminnan kuvaaminen on lähtökohtaisesti monitieteellinen tutkimushaaste, joka peräänkuuluttaa psykologian, sosiologian ja taloustieteiden eri osa-alueiden sisällyttämistä tutkimukseen. Ristimäen mukaan (2004: 9) yrittäjyystutkimusta ei voida pitää itsenäisenä tieteenalana, vaan se perustuu moniin eri tieteenaloihin, jotka lähestyvät yrittäjyyttä eri näkökulmista.

##### 4.1.1 Yrittäjyystutkimus yleisesti

Oksanen (2013: 11) on tiivistänyt hyvin yrittäjyyden tutkimuksen kehityksen. Yrittäjyyden ilmiöstä ja sisällöstä on esitetty erityyppisiä näkemyksiä. Yrittäjyyttä on pidetty innovaatiotoimintana (Schumpeter 1934: 63–64), mahdollisuuden hyödyntämisenä (Kirzner 1973) tai organisaation luoja (Gartner 1989: 48; Morrish 2008: 23). Uusimpien tutkimusten mukaan yrittäjyys on mahdollisuuden havaitsemista, tunnistamista ja hyödyntämistä ja sen tavoitteena on luoda taloudellista hyötyä (Shane & Venkataraman 2000: 217–219; Shane 2003; Gordon, Davidsson ja Steffens 2009: 28). Tutkimukset korostavat, että yrittäjyys opitaan parhaiten käytännön työn välityksellä. Innovaatiotoiminta ja innovatiivisuus liittyvät yrittäjyyteen, samoin riskinotto ja yrittäjän proaktiivinen toiminta (Miller 1983). Yrittäjyysorientaation käsite muodostuu, kun näihin lisätään kilpailullinen aggressiivisuus (Covin & Covin 1990; Covin & Slevin 1991) ja autonomisuus (Lumpkin & Dess 1996). Pieniä ja keskisuuria yrityksiä ja perheyrityksiä sekä käynnistysvaiheessa olevia ”start-up”-yrityksiä on tarkasteltu yrittäjyysorientaation, strategian (Lumpkin & Dess 2001), suorituskyvyn (Lumpkin, Brigham & Moss 2010; Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009) sekä oppimisen (Wiklund & Shepherd 2003) ja oppimisorientaation (Wang 2008) näkökulmasta. Yrittäjämäistä oppimista on käsitteellistetty oppimis- ja saavuttamisorientaation (Rae & Carswell 2001) ja oppimisen tarveorientaation (Gibb 1997) kautta. Yrittäjämäinen oppiminen katsotaan kokemukselliseen oppimiseen

liittyväksi prosessiksi (Politis 2005), joka on jatkuvaa. Siihen vaikuttavat yrittäjän aikaisemmat kokemukset ja kyky muuttaa kokemus tiedoksi. Kolmiulotteisessa yrittäjämäisen oppimisen käsitteellisessä mallissa (Rae 2006; Niittykangas 2011: 66; Huovinen & Tihula 2006: 8) yrittäjämäinen oppiminen esitetään yrittäjän henkilökohtaisen olemisen, yrittäjänä oppimisen ja yrityksessä toimimisen yhdistelmänä. Myös Cope (2005: 373–375) on käsitteellistänyt yrittäjämäistä oppimista yrityskontekstissa (Oksanen 2013: 11–12). Niittykangas (2011: 8) nostaa esiin Acs ja Audretsch (2003: 4–5) kommentoinnit, joiden mukaan toimintaympäristössä tapahtuneet muutokset näkyvät yrittäjyystutkimuksen painopisteiden muutoksina hyvinkin selkeästi. Shane (2003: 261) toteaa, että yrittäjämäisen tutkimusalan haasteellisuus tulee ilmi juuri sen moninaisuudesta sekä tärkeiden tutkimusaiheiden heikoista suhteista tutkijoiden omiin kiinnostuksen kohteisiin. Niittykangas (2003) on taulukoinut yrittäjyyden syntyyn johtuvat koulukunnat Ronstadt (1984: 47–62) mukaisesti alla olevaan taulukkoon (1.).

**Taulukko 1.** Yrittäjyyden synnyn koulukunnat Ronstadt (1984: 47–62) ja Niittykangas (2003).

Koulukunnat	Miksi alkaa?	Miksi jatkaa?	Miksi luopua?
Yksilölähtöinen (The People School)	Sopii piirteiltään yrittäjäksi (perhetausta sekä kasvuympäristö edistävät yrittäjäksi oppimista (arvot, asenteet, piirteet). Osaamistausta (liikkeenjohdollinen ja substanssiosaaminen erityisesti osaamisintensiivisillä aloilla)	Piirteet ja kyvykkyys nauttia yrittäjän elämäntavasta sekä kyky muuntaa ja toimia yhteistyössä muiden kanssa.	Terveysten tai ikään liittyvät syyt tai kiinnostus sekä kyvykkyys suuntautuu muualle. Piirteet eivät vastaa yrittäjyyden vaatimuksia, yhteistyön kariutuminen jonkin tahon kanssa.
Ympäristölähtöinen (The Environmental School)	Taloudelliset, poliittiset sekä kulttuurilliset tekijät (negatiiviset ja positiiviset)	Vaihtoehtojen puute (kulttuurilliset, taloudelliset, poliittiset), positiiviset tekijät (vastuuntunto sekä koettu toiminnan merkitys)	Ympäristömuutokset estävät jatkamasta tai pakottavat luopumaan (kysyntä), ikä tai muut henkilökohtaiset ominaisuudet
Liiketoimintalähtöinen (The Venture School)	Tunnistettu liiketoiminnan mahdollisuus markkinarako tai kaupallistamiskelpoinen palvelu- tai tuoteidea.	Kasvun ja kehityksen mahdollisuudet ”Corridor Principle” käytäväperiaate ja kyky menestyä kilpailussa.	Kyvyttömyys toteuttaa kannattavan liiketoiminnan edellyttämää kilpailustrategiaa - liiketoiminnan epäonnistuminen ja tarjolla olevat uravaihtoehdot.



Yritysten synnyn koulukunnista tunnustetuin on Ronstadtin (1984) koulukuntamalli. Rondstadt (1984: 47–48) mainitsee, että yrittäjyyden syntyä koskeva tutkimus on jaettavissa (3) kolmeen koulukuntaan. Nämä koulukuntamallit ovat:

- ✓ Yksilölähtöinen koulukunta (*The People School*),
- ✓ toimintaympäristölähtöinen koulukunta (*Environmental School*) ja
- ✓ liiketoimintalähtöinen koulukunta (*The Venture School*).

Tapayrittäjyyden tutkimus (*habitual entrepreneurship*) on noussut keskeiseksi tutkimusaiheeksi yrittäjyystutkijoiden keskuudessa (Huovinen 2013: 17–18). Erityisesti tapayrittäjyyttä koskevissa tutkimuksissa on keskitytty tapayrittäjyyden taustoihin ja yrittäjyyden toistamispäätöksissä vaikuttaneisiin tekijöihin (Rosa 1998; Ucbasaran, Westhead & Wright 2003; Westhead & Wright 1998; 1999) sekä yrittäjäkokemuksen merkitykseen osana tapayrittäjyyttä (Starr & Bygrave 1991: 22).

#### 4.1.2 Yrittäjyyden koulukunnat

Cunningham ja Lischeron (1991: 46–53) kirjoittavat, että yrittäjyyttä on määritelty monesta eri näkökulmasta, ja useat tutkijat ovat luokitelleet näitä erilaisia näkökulmia koulukuntiin. Heidän mukaansa yrittäjyyttä voidaan lähestyä sen mukaan:

- ✓ Mitä yrittäjät tekevät? (*Management tai Leadership*)
- ✓ Mitä yrittäjät aikaansaavat? (*Klassinen*)
- ✓ Millaisia yrittäjät ovat henkilöinä? (*Suuret Persoonallisuudet tai Piirreteoriat*)
- ✓ Mitkä ovat yritysten sopeutumisen sekä dynaamisuuden keinot? (*Yrittäjyys*)

Cunningham ja Lischeron (1991: 46–54) ovat artikkelissaan määritelleet yrittäjyyden käsitettä ja esitelleet siinä kuusi (6) erilaista koulukuntaa, joilla kaikilla on omanlainen näkemys yrittäjyydestä. Kaikilla koulukunnilla on oma priorisointinsa tärkeiden asioiden osalta yrittäjyyden määrittämisessä. Cunninham & Licheron (1991: 55–60) huomattavat artikkelissaan, että yrittäjyyden määrittelyyn ei ole yhtä ainoa oikeaa määrittelyä. Jokainen koulukunnista tarjoaa oman näkemyksen yrittäjyydestä sekä yrittäjästä. Näitä yrittäjyyden koulukuntien teorioita käytetäänkin yleensä tutkimuksissa yhdessä riippuen siitä, mitä asiaa tutkitaan tai halutaan korostaa. Yrittäjyyttä voidaan näin ollen havainnoida, että se on kaikkia näitä koulukuntia, joista voidaan muodostaa kokonaismäärittely yrittäjyydelle. Seuraavalla sivulla oleva taulukko (2). kuvaa yrittäjyyden koulukuntien eroavaisuudet (Cunninham ja Lischeron 1991: 47).

**Taulukko 2.** Yrittäjyyden koulukunnat (Cunningham ja Lischeron 1991: 47).

KOULUKUNTA	KESKITTÄMINEN JA TARKOITUS	OLETUS	OSAAMINEN JA TAIDOT	YRITYKSEN VAIHE
Suuret Persoonallisuudet "Great Person" koulukunta	Yrittäjä on synnynnäinen "visionääri", jolla on "kuudes vaisto" eli toimii "intuutiolla". Yrittäjällä perinnöllinen piirre ja kyky toimia vaistonvaraisesti.	Ilman "intuutiota" yrittäjä olisi kuten muut. Yrittäjällä perityt "piirteet".	Intuitio, energia, kärsivällisyys, riskinotto, hyvä itsetunto.	Perustaminen "Start-up"
Piirreteoreettinen koulukunta "Psychological"	Yrittäjillä on muista poikkeavat piirteet, arvot, asenteet sekä tarpeet.	Yrittäjä toimii arvojen varassa, jossa toiminta on tulos tarpeiden tyydyttämisestä	Arvot, riskinotto, aikaansaamisen sekä tekemisen tarve	Perustaminen "Start-up"
Klassinen koulukunta "Classical"	Yrittäjämäisen käyttäytymisen ydin "uuden luomisessa" eli innovointi.	Yrittäjyys on tekemistä, omistaminen ei korostu.	Innovointi, luovuus, keksiminen	Perustaminen "Start-up" sekä kasvun alku
Liikkeenjohdon osaamista korostava koulukunta "Management"	Yrittäjä on organisoijia, jotka omistavat, johtavat ja kantavat riskin.	Yrittäjäksi voidaan kouluttautua ja opettaa	Suunnittelu, organisointi, budjetointi, motivointi, ohjaus sekä johtaminen.	Varhaisen vaiheen kasvu ja vakiinnuttaminen
Ihmisten johtamista korostava koulukunta "Leadership"	Yrittäjät ovat ihmisten johtajia, jotka sopeutuvat sekä mukautuvat erilaisiin tilanteisiin.	Yrittäjä tarvitsee muita tavoitteiden saavuttamiseen	Motivointi, toiminnan ohjaaminen sekä suuntaaminen, johtaminen.	Varhaisen vaiheen kasvu ja vakiinnuttaminen
Yrittäjyyden koulukunta "Intrapreneurship"	Yrittäjämäinen toiminta hyödyttää suuria organisaatioita pyrittäessä tehokkuuteen ja kehitykseen.	Yrityksen tulee mukautua, jotta se voi olla kilpailukykyinen ja selviytyä "dynaamisuus"	Mahdollisuuksien havainnointi sekä päätösten oikeellisuuden maksimointi.	Vakiinnuttaminen sekä uudelleen suuntaaminen

## 4.2 Yrittäjyys

Taloustieteiden sisällä on myös selkeästi yrittäjyydestä toisistaan eriäviä määritelmiä. Erot tulkinnoissa ja määritelmässä johtuvat siitä, että yrittäjyys saa erilaisia piirteitä yleensä sen mukaan, millaisesta yrittäjästä ja yrityksestä on kyse sekä mistä yrityksen elinkaaren vaiheesta on kyse määrittäessä tehdessä (Timmons ja Spinelli 2004: 47). Landströmin (2005: 8–11) ja Niittykankaan (2011: 4) mukaan, yrittäjyys ja liiketoiminta samaistuvat käsitteinä toisiinsa. Yrittäjä (*entrepreneur*) on alun alkaen ranskankielinen sana, joka löytyy ensimmäisen kerran vuoden 1437 sanakirjasta. Sanakirjan mukaan

tuolloin on kyseessä henkilö, joka on aktiivinen ja saa jotakin aikaan. 1700-luvun alussa yrittäjään ryhdyttiin yhdistämään riskin ottamisen elementti. Yksilölähtöinen näkemys oli vahva jo tuolloin ja elää edelleen vahvana yrittäjyydestä esitetyissä määritelmissä mm. (Gartner 1990; Hornaday 1982). Yrittäjyyttä on käsitteenä tulkittu luonnollisesti eri aikana eritavalla, mutta tietyt peruselementit ovat kuitenkin olleet jo pitkään olemassa (Landström 2005: 28). Ensimmäiset viitteet yrittäjyydestä taloustieteellisessä kirjallisuudessa löytyvät Richard Cantillonin (n. 1680–1734) kirjoituksista. Cantillon määritteli yrittäjyyden itsenäiseksi ammatinharjoittamiseksi epävarmuuden ilmapiirissä ilman mitään varmuutta tuloista (Shane 2003: 2).

Itävaltalais-syntyinen Joseph Schumpeter oli Harvardin yliopiston professori 1930-luvulla, joka esitti yrittäjyyden uutta luovana toimintana (*creative destruction*), jonka avulla tarjottiin uusia palveluita, valmistettiin uusia tuotteita tai omaksuttiin uusia tuotantomenetelmiä (Huovinen 2007: 18). Yksilön innovatiivisuus liitettiin näin ollen entistä tiiviimmin yrittäjyyteen ja Schumpeter (1934: 132) korosti, ettei yrittäjyys aina edellyttänyt uuden yrityksen perustamista. Henkilö, joka tätä uutta luovaa toimintaa toteutti, kutsuttiin yrittäjäksi (Schumpeter 1943: 132). Kirzner (1997: 69–73) edustaa ns. itävaltalaista lähestymistapaa ja korostaa, että yrittäjä pyrkii jatkuvasti hyötymään erilaisista mahdollisuuksista ja toimii ensimmäisessä aallossa, kun uusia mahdollisuuksia ilmaantuu. Yrittäjällä on kykyä tulkita markkinainformaatiota, taito nähdä mahdollisuuksia, uskallusta tarttua niihin ja ansaita voittoa markkinainformaation avulla. Kirzner korosti yrittäjämäistä olemusta, havaitsemisen roolia ja kilpailun avulla hankittua etua markkinoilla. (Oksanen 2013: 26).

Robert Ronstadt (1984: 28) on tässä kirjallisuuskatsauksessa olennaisessa roolissa käytäväperiaatteen (*corridor principle*) luojana, joka määrittelee, että yrittäjyys on dynaaminen prosessi, jossa pyritään luomaan varallisuuden kasvua. Gartner (1985: 670) taas näkee siten, että yrittäjyys on prosessi, joka voi ilmetä kaikenkokoisissa sekä erityyppisissä organisaatioissa. Drucker (1986: 35–36) ja Baumol (1993: 48) toteavat yrittäjyyden olevan innovatiivista ja luovaa käyttäytymistä, jossa yrittäjä etsii jatkuvasti uusia haasteita ja hyödyntää liiketoiminnallisia mahdollisuuksia. Drucker (1986: 27–32) korostaa myös innovatiivisuuden merkitystä, koska sillä on selvä mahdollisuus luoda kilpailuetua markkinoille. Innovaatio on yrittäjien työkalua, johon yrittäjä voi tarttua ja josta saa tilaisuuden uudenlaiseen liiketoimintaan tai palvelun tarjoamiseen.

Järjestelmällistä yrittäjyyttä harjoittavat yrittäjät luovat uutta, erilaista ja he muuntavat arvoja toisiksi. Bird (1988: 442) nostaa vielä erikseen esiin, että yrittäjyys koostuu myös asenteisiin sekä käyttäytymiseen liittyvistä tekijöistä. Audretch (2002: 2–3) määrittelee tähän liittyen, että yrittäjyys on muutosta, jossa yrittäjät toimivat muutosagentteina. Yrittäjyys on siis itsessään muutosprosessia, jossa usein innovaatiolla luodaan muutosta.

Shane ja Venkataraman (2000: 17) määrittävät, että yrittäjyys on oppiaine sekä ammatti, jossa on hyvin pitkälti kysymys yrittäjästä itsestään sekä liiketoimintamahdollisuuksista. Itse yrittäjyyden kulmakiviä ovat liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen sekä hyödyntäminen (Chang ym. 2013: 14). Eräs hyvin yleinen määritelmä yrittäjyydelle on juuri tämä Shane ja Venkataram (2000: 17) määrittäminen, että yrittäjyys on prosessi, johon sisältyy uusien tuotteiden, palveluiden, prosessien, organisoitapojen tai markkinoiden löytäminen, arviointi ja mahdollisuus niiden hyödyntämiseen sekä käyttöönotto luomalla uutta liiketoimintaa. Shanen (2003: 4) mukaisesti tässä määritelmässä tai tulkinnassa tutkitaan sitä, että miten, miksi, kuinka ja milloin toiset henkilöt löytävät, arvioivat sekä etsivät uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja vastaavasti miksi toiset eivät näin toimi.

Laukkanen (2007: 17) kirjoittaa, että yrittäjyys nähdään vastaavasti yrityksen perustamisena, liiketoimintana ja sen johtamisena. Niittykankaan (2011: 9) ja Laukkanen (2005: 14–15) mukaisesti, yrittäjyyden käsitteelle voidaan antaa ainakin kuusi (6) tulkintaa, eivätkä nämä ole edes ainoat mahdolliset oikeanlaiset tulkinnat:

- ✓ Yrittäjyys on yksilön tai yhteisön tiettyjä ominaisuuksia, piirteitä, kokemuksia tietämystä, asenteita, uskomuksia, motiiveja tai aikeita.
- ✓ Yrittäjyys on yksilön tai yhteisön ”yrittäjämäistä” käyttäytymistä
- ✓ Yrittäjyys on liiketoimintaa
- ✓ Yrittäjyys on yritysten syntymistä ja perustamista, joskus esiasteita kuten perustamisaikomuksia sekä perustamistoimia.
- ✓ Yrittäjyys on pienten ja keskisuurten yritysten sekä itsensä työllistämisen yleisyyttä taloudessa.
- ✓ Yrittäjyys on talouden yleistä innovaatiokykyä ja teknologista kyvykkyyttä.

Suuret erot tutkijoiden käyttämissä yrittäjän määrittelyissä aiheuttavat ongelmia yrittäjyystutkimukselle sekä vaikeuttavat tutkimustulosten vertailua (Donckels & Miettinen 1997: 34; Huovinen 2007: 20). Lisäksi kun yrittäjyyttä tutkitaan monien tieteenalojen erityyppisistä lähtökohdista, niin yksimielisyyden saavuttaminen

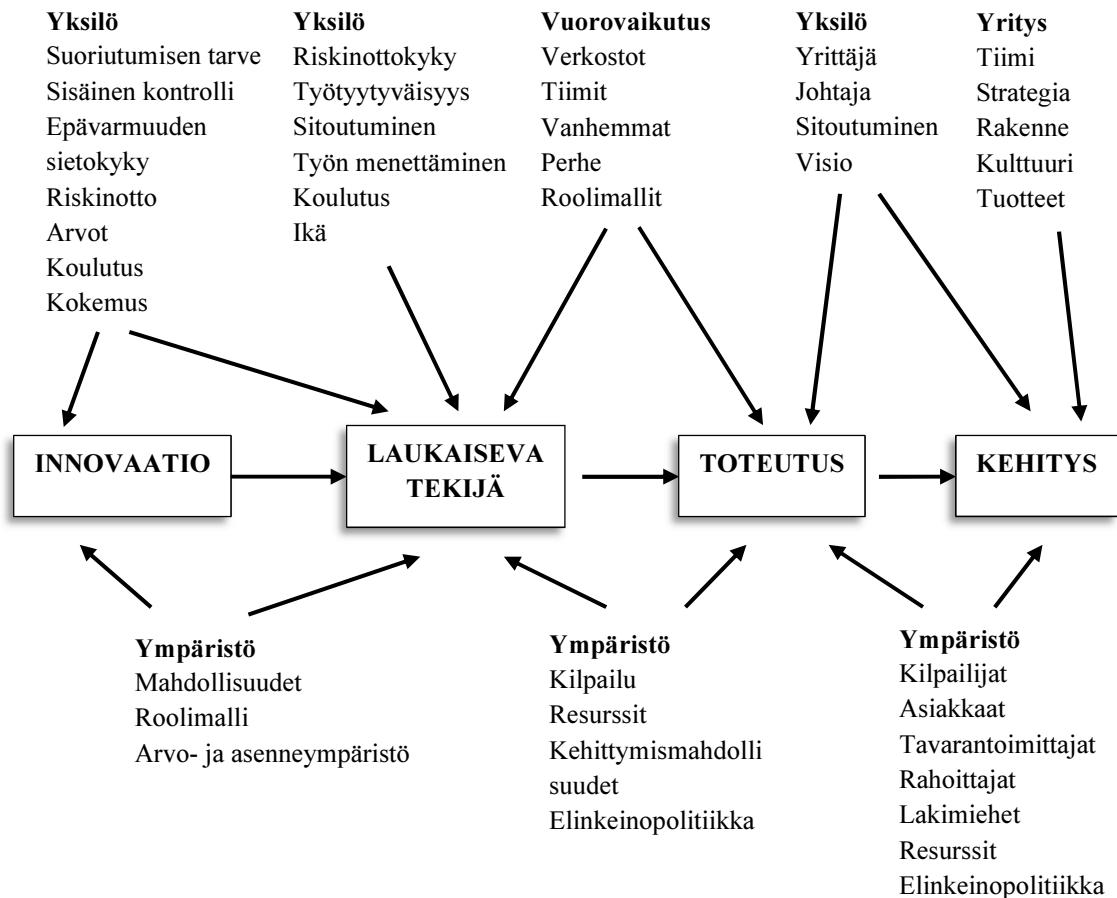
käsitteiden suhteen on välillä erittäin haasteellista (Kilby 1971: 5). Lopuksi tähän on hyvä tiivistää yrittäjyyden käsite, kuten Niittykangas (2011: 128) sen määrittelee, että yrittäjyys on oppimisprosessi, jolloin itse oppimisympäristö korostuu kokonaisuuden kannalta katsottuna.

#### 4.2.1 Yrittäjyyden prosessi

Tötterman (2008: 33) kuvaili hyvin, että viimeiset kaksikymmentä vuotta lukuisat tutkijat ovat ehdottaneet ja painottaneet yrittäjyystutkimusta yrittäjyyden prosessiin (Gartner 1985; 1988; 1993; Stevenson & Jarillo 1990; Bygrave & Hofer 1991; Bruyat & Julien 2001). Yrittäjyyden prosessin tutkimus on kuitenkin erittäin moniselitteistä sekä erittäin hajautunutta. Kirjallisuus on jakautunut pääosin kahteen (2) ulottuvuuteen, jotka ovat mahdollisuuksien havaitseminen sekä tiedon etsimiseen (*opportunity identification and information search*) sekä liiketoiminnan luontiin, resurssointiin ja strategiaan (*business strategies for new venture creation*) keskittyvänä tutkimuksena. Ronstadt (1984: 47) korostaa erityisesti yrittäjyyden prosessiluonnetta, koska yrittäjyydellä on alkupiste, keskipiste ja päätepiste. Näihin kaikkiin pisteisiin liittyy edistäviä sekä estäviä tekijöitä. Gibb & Ritchie (1982: 27) mainitsevat, että yrittäjyys on seurausta yksilön sosiaalisen ryhmän ja ympäristön antamista vaikutteista. Heidän teorian mukaan yrittäjyyteen johtava prosessi on mahdollinen kaikille ja sen toteutumista voidaan edesauttaa koulutuksen tai positiivisten kokemusten kautta.

Yrittäjyyden prosessi on Bygraven (1994: 2–9) mukaan sitä, että siihen kuuluu kaikki toiminta, toiminnot sekä tehtävät, joiden katsotaan kuuluvan liiketoimintamahdollisuuksien löytämiseen ja organisaation perustamiseen mahdollisuuden hyödyntämistä varten. Kyseisessä Bygraven (1994: 2–9) mallissa itse ideana on se lähtökohta, jonka pohjalta avautuu liiketoimintamahdollisuus. Idea voi usein jopa jalostua innovaatioksi ja liiketoiminnaksi, mikäli yrittäjän omat ominaisuudet, ympäristö sekä sosiologiset vaikutteet tukevat yrittäjyyden prosessia ja sen etenemistä. Yrityksen perustamista edeltää yleensä aina poikkeuksetta jokin käynnistävä, positiivinen tai negatiivinen tapahtuma. Yritys syntyy ja kehittyy eri tekijöiden vuorovaikutuksen tuloksena. Yritystoiminnan kannalta merkitykselliset tekijät muuttuvat prosessin edetessä. Yrityksen kasvaessa prosessiin vaikuttaa yrittäjän

ominaisuuksien ohella myös yrityksen ominaisuudet. Kuviossa (13) on kuvattuna yrittäjyyden prosessi Bygrave (1994: 3) mukaisesti.

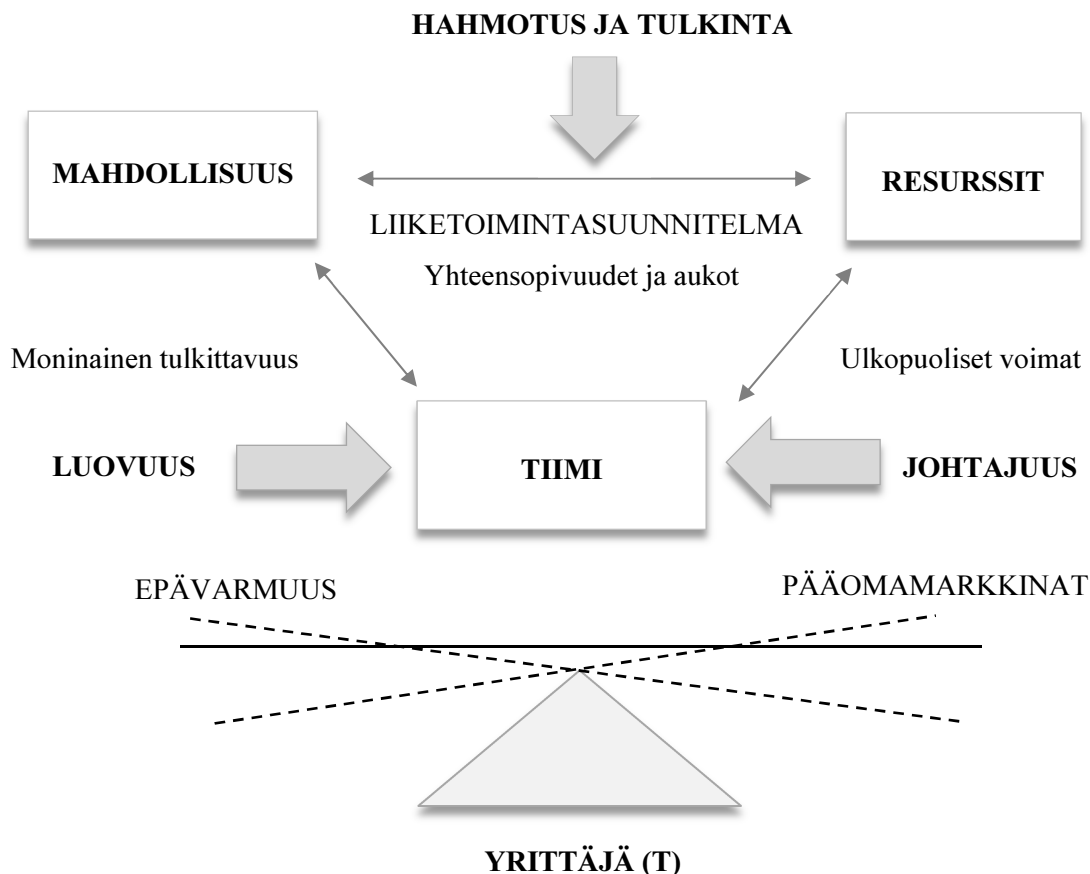


**Kuvio 13.** Yrittäjyyden prosessi (Bygrave 1994: 3; Niittykangas 2007: 19).

Timmons ja Spinelli (2004: 58) mainitsevat selkeästi ja lyhyesti kolme (3) hyvän liiketoimintamahdollisuuden piirrettä, jotka ovat:

- ✓ kysynnän olemassa olo,
- ✓ kasvun mahdollistavan markkinoiden rakenne sekä
- ✓ kannattavuus.

Yrittäjän ja yrittäjätimin merkitys on mukana myös Timmonsin ja Spinellin (2004: 57) ajattelussa vahvasti, koska se korostuu nykyajan kasvuyrityksissä. Kuviossa (14.) seuraavalla sivulla on kuvattu Timmons ja Spinellin (2004: 57) näkemys siitä, mitä yrittäjyysprosessi itsessään on.



**Kuvio 14.** Timmonsin malli yrittäjyysprosessista (Timmons ja Spinelli 2004: 57; Timmons ja Spinelli 2009: 110).

Yrittäjän tehtävänä on yhdistää liiketoiminnan perustana olevia liiketoimintamahdollisuuksia, käytettävissä olevia resursseja, tiimin vahvuuksia ja mahdollisuuksia keskenään yritystoiminnan menestyksen ja tasapainon saavuttamiseksi. Johtajuus, luovuus ja kyky kommunikoida eri sidosryhmien kanssa ovat niitä keinoja, joilla yrittäjä tiimeineen pyrkii hallitsemaan tilannetta. Heidän mukaan, hyvä idea ei ole läheskään aina hyvä mahdollisuus, koska hyvin harva idea osoittautuu sellaiseksi liiketoimintamahdollisuudeksi, joka herättää esimerkiksi pääomasijoittajien kiinnostuksen. (Timmons ja Spinelli 2009: 110–114).

Niittykankaan (2007: 15) mukaan, yrittäjyyden prosessi voidaan esittää vaihtoehtoisina tulkintoina seuraavanlaisena ryhmittelynä:

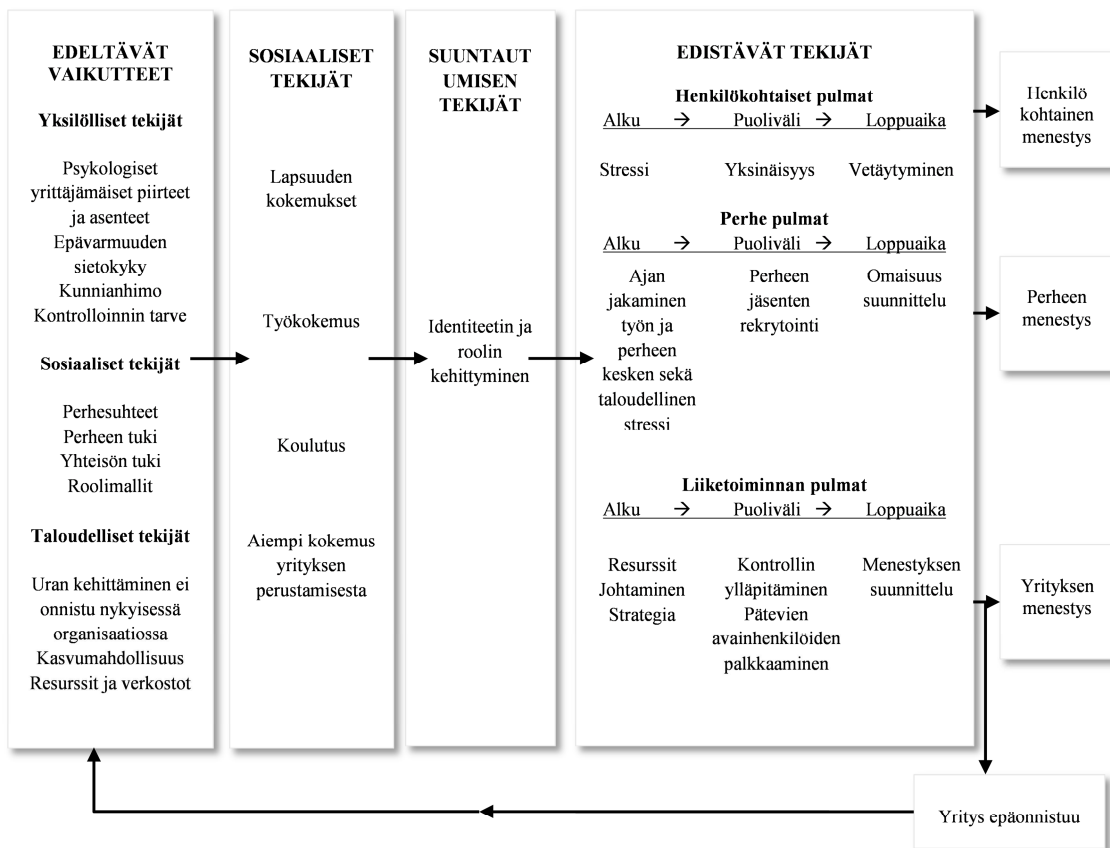
- ✓ yrittäjyyteen kasvaminen,
- ✓ tärkeät tekijät tilannesidonnaisia,

- ✓ liiketoimintamahdollisuuden kiinnittyvä prosessi ja
- ✓ elinkaarimallit

Dyer (1994: 9) omaa hieman erilaisen mallin yrittäjämäiseen uraan vaikuttavista tekijöistä. Dyerin (1994) mallissa uran muodostuminen on seurausta useasta peräkkäisestä tekijästä, jotka voivat eri vaiheissa aiheuttaa liiketoiminnan epäonnistumisen tai onnistumisen. Hän on tässä mallissa jakanut yrittäjämäisen uran muodostuminen neljään (4) osaan:

- ✓ Uraa edeltävät tekijät (*persoonalliset, sosiaaliset ja taloudelliset tekijät*)
- ✓ Sosialisoituminen (*lapsuus, työkokemus, koulutus ja aikaisemmat yrittäjäkokemukset*)
- ✓ Uraan orientoituminen (*rooli ja identiteetti*)
- ✓ Uraan kehittymisen teorit (*persoonallisuus, perhe ja liiketoiminnalliset tekijät*)

Kuviosta (15.) voidaan havainnollistaa Dyerin (1994: 9) ajattelumalli yrittäjämäiseen uraan vaikuttavista tekijöistä.



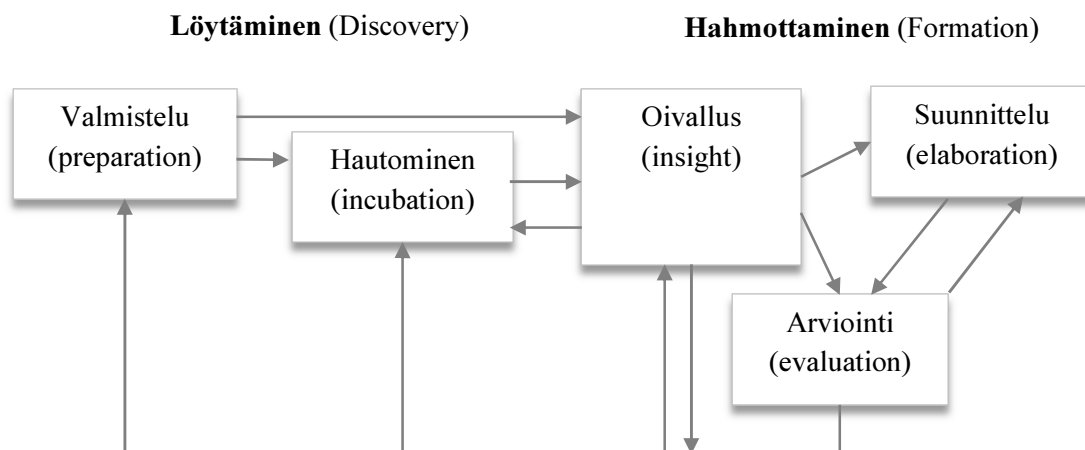
**Kuvio 15.** Yrittäjämäiseen uraan vaikuttavat tekijät (Dyer 1994: 9).



Lumpkin ja Lichenstein (2005: 458) esittävät taas vastaavasti yksilön luovuuteen pohjautuvan prosessimallin yrittäjyysmahdollisuuksien havaitsemisesta. He tunnistivat selkeästi viisi (5) erillistä vaihetta:

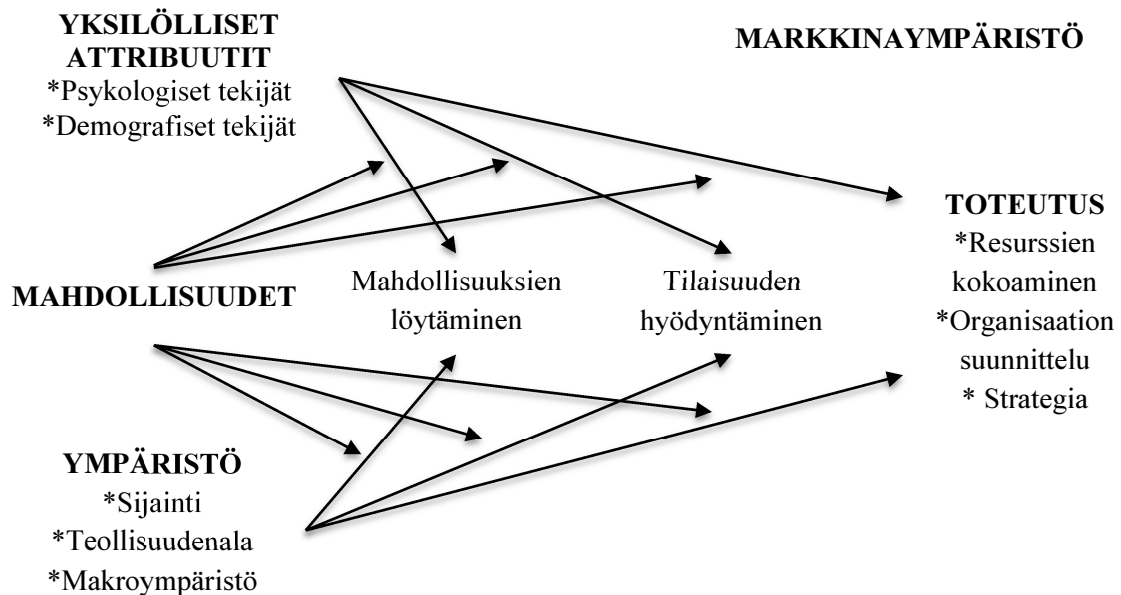
- ✓ Valmistelu
- ✓ Hautominen
- ✓ Oivallus
- ✓ Arviointi sekä
- ✓ Yksityiskohtaisen suunnittelu

Huovisen (2007: 65–67) mukaan, tässä Lumpkin ja Lichenstein (2005: 458) yksilön luovuuteen perustuvassa yrittäjyysmahdollisuuden prosessimallissa kolme (3) ensimmäistä vaihetta liittyvät *yrittäjyysmahdollisuuksien löytämiseen* sekä kaksi (2) viimeistä vastaavasti liittyvät sen varsinaiseen *hahmottamiseen*. Tämän jälkeen *valmistelu* sekä *hautomisvaiheessa* voidaan pohtia uutta yrittäjyyden mahdollisuutta, jolloin idean kehittäely voi olla tiedostettua tai tiedostamatonta. Joskus edetään *oivaltamiseen*, jolloin ratkaisu ongelmaan on löydetty tai hetken todettu olevan oikea. Tämän jälkeen arvioidaan yrittäjämahdollisuuden toteuttamista ja sen kantavuutta, kuten osaamistaso tai uutuusarvo. Jos yrittäjämahdollisuus koetaan toteuttamiskelpoisena, siirrytään *yksityiskohtaiseen suunnitteluun*, jonka pitäisi vähentää mahdollisuuteen kohdistuvaa epävarmuutta sekä luoda edellytykset käytännön hyödyntämiselle. Kuviossa (16.) on esitetty Lumpkin ja Lichensteinin (2005: 458) yksilön luovuuteen perustuva yrittäjyysmahdollisuuden prosessimalli.



**Kuvio 16.** Yksilön luovuuteen perustuva yrittäjyysmahdollisuuden prosessimalli (Lumpkin & Lichenstein 2005: 458).

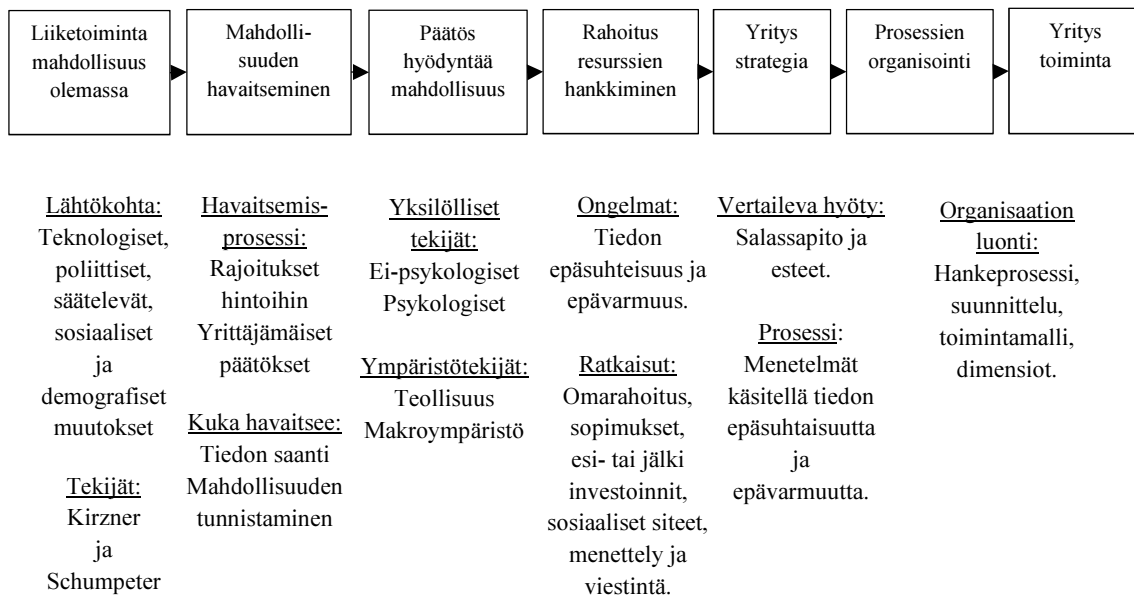
Shanen (2003: 11) liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisprosessin mallissa on avattu yrittäjämäisen prosessin eri osa-alueet liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisestä päätös aina perustetun yrityksen tai liiketoiminnan strategian kehittämiseen. Kuviossa (17.) on kuvattu liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisprosessi Shane (2003: 11) mukaisesti.



**Kuvio 17.** Liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisprosessi (Shane 2003:11).

Yrittäjämäinen prosessi alkaa liiketoimintamahdollisuuksien havaitsemisesta, joilla on potentiaalinen kyky tuottaa voittoa (Shane 2003: 10). Yrittäjämäisesti käyttäytyvät yksilöt pystyvät löytämään nämä mahdollisuudet ja luomaan ideoita näiden mahdollisuuksien toteuttamiseksi. Nämä yrittäjämäisesti käyttäytyvät yksilöt kykenevät myös kaupallistamaan kehittämänsä palvelun tai tuotteen, hankkimaan siihen tarvittavat resurssit ja kehittämään strategian liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämiseksi. Yrittäjyysprosessi käynnistyy aina hetkenä, jolloin yksilö havaitsee uuden liiketoimintamahdollisuuden tai tilanteen, jossa resursseja voidaan yhdistää taloudellisen hyödyn aikaansaamiseksi. Yksilölliset tekijät kuten psykologiset ja demografiset tekijät vaikuttavat siihen, päättääkö henkilö lopulta hyödyntää havaitsemansa mahdollisuuden. (Shane 2003: 61).

Oksasen (2013: 27) mukaan, tämä Shanen (2003: 12) yrittäjyyden prosessi kuvaa yrittäjämäisen prosessin osa-alueita, joita ovat: liiketoimintamahdollisuuden olemassa olo, mahdollisuuden havaitseminen, yrittäjän päätös hyödyntää havaittu mahdollisuus, resurssien hankkiminen ja rahoitus, yrittäjämäisen strategian laatiminen, toiminnan ja prosessien organisointi sekä suoriutuminen itse yrityksen toiminnassa. Kuviossa (18.) on kuvattu Shane (2003) yrittäjyyden prosessi, jossa lähtökohta, havaitsemisprosessi, yksilölliset tekijät, ympäristötekijät ja mm. organisaation luonti ovat eräitä tärkeitä prosessin osa-alueita.



**Kuvio 18.** Yrittäjyyden prosessi (Shane 2003: 251; Oksanen 2013: 27).

Yrittäjämäisiä mahdollisuuksia voidaan lähestyä Schumpeteriläisen tai Kirzneriläisen näkökulman kautta. Näiden kahden lähestymistavan erona on, että Schumpeteriläinen näkökulma tavoitteellisesti kuvaa asioita epätasapainon, uuden informaation, innovatiivisuuden, harvinaisuuden sekä uuden luomisen kautta. Kirzneriläinen tyyli pohjautuu vastaavasti tasapainoon eli jo olemassa olevaan tai saatavissa olevaan informaatioon, vähempään innovatiivisuuteen sekä uusien mahdollisuuksien yleisyyteen sekä jo olemassa olevien mahdollisuuksien löytämiseen. (Shane 2003: 20–21). Näiden kahden lähestymistavan eroavaisuus on tiedon erilaisessa käsittelyssä sekä siinä, että onko oletetusti yrittäjämäiset mahdollisuudet luonnostaan olemassa vai tuleeko ne innovatiivisesti luoda. Toinen selkeä ero on siinä, että ovatko mahdollisuudet markkinataloutta tasapainottavia (*Kirzner*) vai markkinoille epätasapainoa luovat (*Schumpeter*). Nämä eroavaisuudet on kuvattu tarkemmin taulukossa (3.). Kirznerin

(1973: 35) mukaan, yrittäjän tulee olla valpas liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisessa ja hyödyntämisessä. Yrittäjä pyrkii siten löytämään kannattavia liiketoimintamahdollisuuksia ja auttaa samalla ylläpitämään markkinatasapainoa hyödyntämällä näitä mahdollisuuksia.

**Taulukko 3.** Schumpeter ja Kirzner lähestymistapojen erot (Shane 2003: 21)

Schumpeterilainen näkemys	Kirzneriläinen näkemys
Markkinat epätasapainoon perustuvat	Markkinat perustuvat tasapainoon
Uuden tiedon synnyttämiseen perustuva	Ei perustu uuden tiedon synnyttämiseen
Innovatiivinen	Ei innovatiivinen
Mahdollisuus harvinainen	Mahdollisuus yleinen
Uuden luomista ”Creative”	Mahdollisuuksien löytämistä ja hyödyntämistä

Niittykankaan (2011: 24) mukaan, yrittäjä etsii kysyntä- ja tarjontatiedon perusteella jatkuvasti erilaisia liiketoimintamahdollisuuksia (Ucbasaran ym. 2008: 336). Etsimällä epätasapainotilanteita, markkinaepätäydellisyyksiä ja hyödyntämällä aikaisempaa tehokkaammin olemassa olevia resursseja yrittäjä omalla toiminnallaan edistää muutosta kohden markkinatasapainoa (Niittykangas 2011: 24). Yrittäjän toiminnan kenttä syntyy tästä prosessista. Kirznerin ajatuksena on se, että yrittäjä ei ole passiivinen olemassa olevan informaation hyödyntäjä vaan aktiivinen ympäristöönsä vaikuttava toimija. Kirzneriläisen ajattelun ydinkäsite on valppaus tunnistamattomia mahdollisuuksia kohtaan, yrittäjän pitää löytää ja huomata mitä muut eivät näe (Kirzner 1982: 273). Valppaus on kyky nähdä ja toimia eri tavalla kuin toiset ja se on kykyä nousta tavanomaisen ajattelun yläpuolelle. Lisäksi sen katsotaan olevan myös tila, joka mahdollistaa näin ollen spontaanin oppimisen. Schumpeter (1934: 63–64) piti innovaatioita talouden kehitystä eteenpäin vievänä voimana, jotka rikkovat talouden tasapainon ja aikaansaavat talouskehitystä. Hän kuvaa yrittäjyyttä prosessina ja yrittäjää innovaattorina ja hänen koko teoriansa on innovaatioihin vahvasti painottuva. Rahoittajien tehtävä on arvioida hankkeen kannattavuus ja kantaa riski. Schumpeter (1934) ajattelua kuvaa hänen kuuluisa näkemys yrittäjyydestä niin sanottuna luovana tuhona (*creative destruction*) eli vanhat tavat tehdä asioita korvataan uusilla ja innovatiivisilla tavoilla. Yritystoiminnalle oleellisin asia on voiton tavoittelu, joka on

mahdollista tehdä asiat paremmin kuin muut, pystyä uudistumaan nopeammin kuin muut sekä löytää muita ennen innovatiiviset ratkaisut.

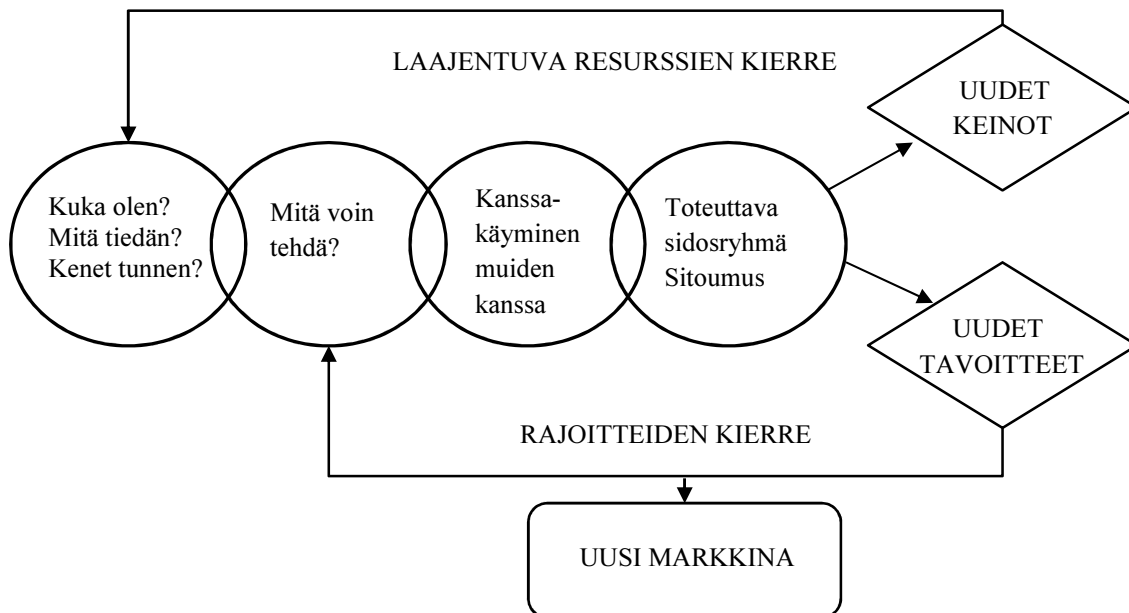
Shane (2003: 20–23) korostaa, että yleisesti voidaan todeta yrittäjämäisten mahdollisuuksien syntyvän Kirzneriläisen ajattelun mukaisesti. Kuitenkin hän painottaa sitä, että hänen yrittäjäteoria painottuu Schumpeterin mukaiseen lähestymiseen, jossa yrittäjämäiset mahdollisuudet käsitteenä pohjautuu teknologiaan, poliittisten tekijöiden tai säännösten muuttumiseen sekä sosiaalisten tai demograafisten tilanteiden muutokseen. Shane (2003: 106) mainitsee tiettyjä persoonallisuuspiirteitä, jotka ohjaavat henkilöä liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisessä. Näitä piirteitä ovat ulospäin suuntautuneisuus, suoriutumisen halu, riskinottokyky ja itsenäisyyden tarve. Shanen (2003) luomalle mallille on kuitenkin olemassa selkeä haastaja, joka on saanut hyväksyntää jo laajalti ja toimii hyinkin vaihtoehtoisena selittävänä mallina.

Sarasvathy (2008: 73–101) kuvaa liiketoimintamahdollisuuksiin pohjaavaa yrittäjyyden prosessiajattelua suunnittelumallina, joka sopii ennakoitavissa olevaan ympäristöön. Tämä malli on käynnistävän kehittämisen malli, joka eroaa perinteisestä suunnittelumallista (*causation model*) kehittävän käynnistämisen mallilla (*effectuation model*). Tässä mallissa parhaiden yrittäjien ajattelu on vahvasti käynnistävän kehittämisen logiikan mukainen. Käynnistävän kehittämisen mukainen malli lähtee osaamisesta ja siitä, mitä voitaisiin tehdä. Tämä vaatii Sarasvathyn (2008) mukaan osaamista, sitoutumista ja jatkuvaa oppimista. Kehittävä käynnistäminen painottaa yrittäjän käytettävissä olevia resursseja sekä keinoja ja eri sidosryhmien sekä henkilöiden välistä yhteistyötä. Sarasvathyn (2008: 234–236) mukaan, tämä käynnistävän kehittämisen malli ei ole irrationaalista, intuitiivista, karismaattista johtajuutta, intohimoa ylitse muiden eikä se ole myöskään menestyksen takuu. Sarasvathyn (2008) mukaan se kuvaa dynaamisuutta, osaamista, sitoutumista, yhteistyötä ja jatkuvaa oppimista. Tämä käynnistävä kehittäminen on dynaaminen ja interaktiivinen prosessi, joka luo uusia asioita maailmaan. Tulevaisuutta voi hallita, mutta sitä ei tarvitse ennustaa (Morrish 2008: 38). Niittykankaan (2011: 121) mukaan, tämä Sarasvathyn (2008) tulkinta sisältää paljon samaa, kuin Ronstadtin (1988) käytäväperiaate (*corridor principle*). Sarasvathyn (2008) suunnittelumallin ja käynnistävän kehittämisen mallin eroavaisuudet on kuvattu taulukossa (4).

**Taulukko 4.** Suunnittelumallin ja käynnistävän kehittämisen mallin eroavaisuudet (Sarasvathy 2008: 73–101; Niittykangas 2011: 121).

Ulottuvuus	Suunnittelumalli ( <i>causation model</i> )	Käynnistävän kehittämisen malli ( <i>effectuation model</i> )
Ajattelun lähtökohta	Tavoitteet	Keinot
Suuntautuminen tulevaisuuteen	Ennustettavuus merkitsee kykyä hallita tulevaisuutta	Hallittavuus vähentää tarvetta ennustaa tulevaisuutta
Suhtautuminen taloudelliseen riskiin	Tavoiteltujen tuottojen maksimointi	Mahdollisten tappioiden pitäminen siedettävällä tasolla
Käyttötarkoitus	Olemassa olevat tuotteet ja markkinat	Uudet tuotteet ja markkinat
Suhtautuminen muihin yrityksiin	Kilpailu	Yhteistyö
Mallin luonne	Lineaarinen	Syklinen

Sarasvathy (2008: 101) ehdottaa toteuttavaa logiikkaa (*effectuation*) rationaalisen suunnittelun (*causation*) vastakohdaksi. Toteuttavaa logiikkaa hyödyntävässä yrittäjyysprosessissa yrittäjä lähtee liikkeelle arvioimalla omat resurssinsa. Sarasvathyn (2008: 101) toteuttava yrittäjyysprosessi on kuvattu kuviossa (19.).



**Kuvio 19.** Toteuttava yrittäjyysprosessi (Sarasvathy 2008: 101; Sarasvathy & Dew 2005: 543).

Sarasvathyn (2008) käynnistävän kehittämisen malli pohjautuu yleensä (4) neljään periaatteeseen, jotka ovat:

- ✓ Aloita siitä mitä sinulla jo on ”*the bird in the hand principle*”
- ✓ Arvioi mahdollista häviötä, mahdollisen voiton sijaan ”*the affordable loss principle*”
- ✓ Varaudu yllätyksiin ja muunna ne mahdollisuudeksi ”*the lemonade principle*”
- ✓ Luo suhteita kumppaneihin, jotka ovat valmiita sitoutumaan ja keihin voit luottaa ”*the crazy-quilt principle*”
- ✓ Kaikki nämä edellä mainitut kohdat yhdessä, tulevaisuutta ei voida ennustaa, mutta niihin voi varautua ”*the pilot in the plane*”.

#### 4.2.2 Yrittäjyyden oppimisprosessi

Liiketoiminnan luontia ja syntyä kuvataan prosessina, johon kuuluvat yrittäjyyteen kasvaminen (Dyer 1994: 7), tilannesidonnaisuus (Bygrave 1994: 3), liiketoimintamahdollisuus (Shane 2003: 11), elinkaarimalli (Churchill 2000) sekä oppimisprosessi (Minniti & Bygrave 2001: 10–14). Kun yrittäjäksi ryhdytään, voidaan sen pääprosessi jakaa harkintakynnystä edeltävään ja sitä seuraavaan vaiheeseen. Tätä prosessia voidaan tulkita eri tavalla, jolloin näkökulmina ovat vaiheittain etenevä prosessi, idean kehittämiseen perustuva elinkaarimalli sekä oppimisprosessi. Vaihemallissa tutkitaan yrittäjäksi valikoitumista ja vastaavasti elinkaarimalli tutkii liikeidean kehittymistä menestyväksi liiketoiminnaksi. Oppimisprosessi on vastaavasti sitä, että sen keskeisenä näkökulmana on niin sanotusti liiketoiminnan edellyttämien ehtojen sekä tekijöiden yhteensovittaminen. (Niittykangas 2003: 147).

Yrittäjämäistä oppimista kuvataan prosessina, jossa kokemukset sekä erilainen osaaminen muuttuvat yrittäjyyden ja liiketoiminnan edellyttämäksi osaamiseksi. (Niittykangas 2007: 4–5). Yrittäjämäistä oppimista selittävät mallit perustuvat kokemuksellisen oppimisen malliin sekä elinikäisen oppimisen periaatteeseen. Niittykankaan (2003: 44) mukaan, oppiminen heijastuu yrittäjien käyttäytymiseen, josta voidaan mainita esimerkkinä se, että lopettaneiden yritysten elinkelpoiset liiketoiminnat käytetään hyväksi uuden yrityksen perustamisessa, joko aiemman yrittäjän tai uusien yrittäjien toimesta (*tiimi*). Yrittäjän osaaminen karttuu ja hän pystyy tulevaisuudessa välttämään aiemmin tekemänsä virheet ja käyttämään uudella tavalla hyväksi monipuolista osaamista.

Ucbasaran, Westhead ja Wright (2006: 44) ja Alsos (2007: 3) ovat sitä mieltä, että oppimiseen vaikuttaa se, miten yrittäjä ymmärtää kokemuksen ja millaisia merkityksiä hän asioille ja koetuille tapahtumille antaa. Oppimiseen kokemuksen kautta vaikuttaa yrittäjän kyky arvioida ja reflektoida kokemusta riippumatta siitä, onko kokemus ollut positiivinen tai negatiivinen. Tällä on vaikutusta muun muassa siihen, miten yrittäjä suhtautuu konkurssiin ja syihin, mitä merkityksiä konkurssikokemus yrittäjälle antaa ja mitä yrittäjä kokee oppineensa tapahtuneesta.

Kirzner (1973: 70) korostaa myös virheistä oppimisen merkitystä. Valppaus, oppiminen ja yrittäjäyys ovat osa mahdollisuuden tunnistamisprosessia. Bygrave (1994: 4) korostaa, että 90 (%) prosenttia uusista yrityksistä toimii samalla tai lähes samalla toimialalla, josta yrittäjällä on ollut aikaisempaa kokemusta. Dyer (1994: 15) on sitä mieltä, että monet yrittäjät perustavat alussa useita kannattamattomia yrityksiä, ennen kuin saavat rakennettua sen ensimmäisen kannattavan yrityksensä. Ronstadt (1984) on tutkimuksissaan ollut samoilla linjoilla. Timmons (1999: 30–31) huomauttaa tähän liittyen, että yritykset epäonnistuvat eivätkä yrittäjät. Yrittäjällä on mahdollisuus hyödyntää epäonnistumisesta saamansa tietoa uudessa yrityksessä.

Cope (2005: 373–374) näkee, että yrittäjäyden oppimisen prosessissa tulee erotella kolme (3) toisiinsa liittyvää elementtiä, jotka ovat:

- ✓ dynaamiset temporaalivaiheet,
- ✓ toisiinsa sidotut prosessit sekä
- ✓ yhdistävät ominaisuudet.

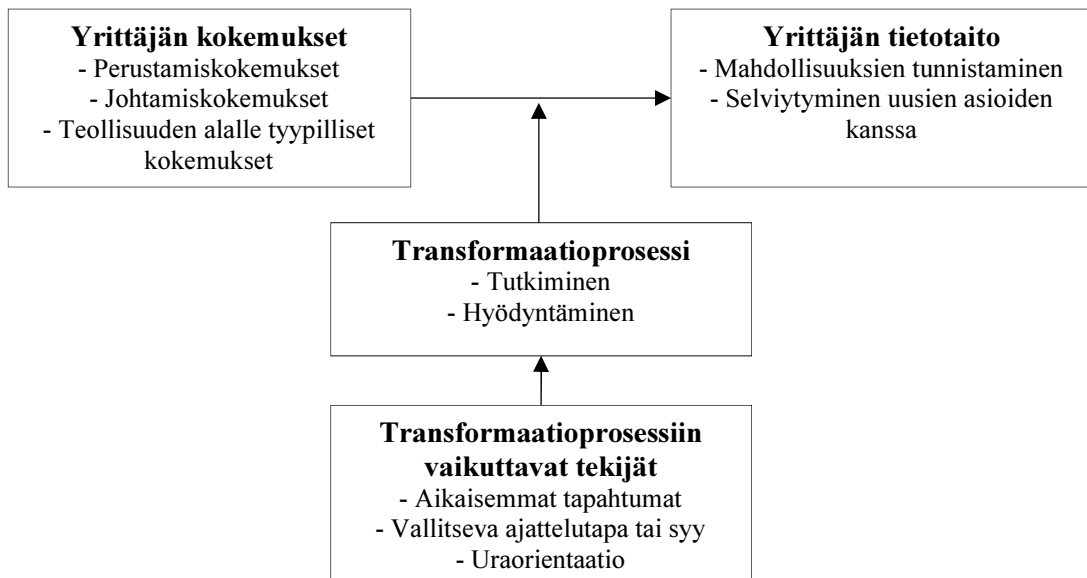
Cope (2005: 391–392) huomauttaa, että kriittiset oppimistapahtumat ovat kirjallisuudessa se yhdistävä tekijä yrittäjien oppimisessa kokemukseräisesti.

Politis (2005: 399–402) on omassa mallissaan jakanut yrittäjäyden oppimisprosessin teoreettisen viitekehyksen kolmeen (3) osaan:

- ✓ yrittäjän työkokemus,
- ✓ oppimisen muutosprosessi ja
- ✓ niin sanottu yrittäjätieto eli kyky tunnistaa ja hyödyntää havaitut liiketoimintamahdollisuudet.



Politis (2005: 401–405) otti esiin, että yrittäjän tietotaito vaikuttaa eniten yrityksen perustamisvaiheessa, jolloin haasteena on liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen sekä uusista asioista selviytyminen. Oppiminen vaikuttaa taas tähän mainittuun kykyyn tunnistaa nämä mahdollisuudet sekä kykyyn hyödyntää niitä (Ronstadt 1988; Shane ja Venkataram 2000: 218; Corbett 2002; Corbett 2007; Gordon ym. 2009: 29). Kokemukset yrityksiä perustamisesta helpottaa yrittäjän uusien mahdollisuuksien näkemistä ja niiden ylös nostamista. Todellisuudessa yrittäjillä on yhtäaikaista useita liiketoimintaprojekteja menossa, jotka ovat eri kehitysasteella (Johannisson 2000; Shane 2003). Yrittäjän uralla ja kokemuksella voidaan todeta olevan ratkaiseva vaikutus yrittäjän tietotaidon kehittymiseen. Kuviossa (20.) on kuvattuna se, miten Politis (2005: 402) on kuvannut yrittäjämäisen oppimisen kokemusprosessina.



**Kuvio 20.** Yrittäjämäinen oppiminen kokemusprosessina (Politis 2005: 402).

Polituksen (2005: 401–405) mukaan, transformaatio eli *muuntuminen* kokemuksista tiedoksi tapahtuu aiempaa tietoa hyödyntäen tai tutkimalla tarkemmin uusia mahdollisuuksia. Yrittäjät ovat yksilöllisiä, joten he muuntavat kokemuksiaan tiedoksi eri tavalla, johon vaikuttaa myös yrittäjän sen hetken vallitseva ajattelutapa. Jos yrittäjä on menestynyt tai epäonnistunut aiemmin liiketoiminnoissaan, se yleensä vaikuttaa selkeästi yrittäjän tekemiin päätöksiin (Minniti & Bygrave 2001: 8; Ucbasaran 2004: 89; Ucbasaran ym. 2008: 331). Menestyminen vaikuttaa yleensä yrityksen strategiaihin

sekä johtamiseen. Epäonnistuminen vaikuttaa yrittäjään positiivisesti tekemällä oppimisen näkökulmasta katsottuna, koska epäonnistuminen saa yrittäjän yleensä aina etsimään uusia ratkaisumalleja sekä havainnoimaan liiketoimintamahdollisuuksia (Ucbasaran ym.2008: 335).

Politis (2005: 403) nostaa myös esiin sen, että yrittäjän kyky löytää ja kehittää liiketoimintaa eri mahdollisuuksista on usein menestyvien yrittäjien taustatekijä ja tämä on alkanut olla myös yksi avaintekijöistä selittämään tapayrittäjien kykyä löytää liiketoimintamahdollisuuksia (Ardichvili, Cardozo & Ray 2003: 113; Ronstadt 1988; Shane ja Venkataraman 2000: 220; Iacobucci & Rosa 2010: 368). Useat tutkijat ovat painottaneet kokeneiden yrittäjien omaavan paljon tietotaitoa, verkostoja, luotettavia kumppaneita, tietämystä markkinoista, tietämystä tuotteiden kysynnästä ja saatavuudesta sekä kilpailutilanteista, joka vastaavasti vain lisää heidän kyvykkyyttä havainnoida uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Ronstadt 1988; Shepherd ym. 2003; Ucbasaran ym. 2008: 336; Kuuluvainen 2009: 2; Westhead ym. 2009: 665).

McGrath ja MacMillan (2000) painottavat, että kokeneet yrittäjät yrityksen perustamiskokemuksensa avulla ovat yleensä kehittäneet itselleen yrittäjämäisen ajattelutavan (*entrepreneurial mindset*), joka ohjaa heitä etsimään ja kartoittamaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Ucbasaran ym. 2008: 313). Kokeneilla yrittäjillä on kyky myös haastaa näitä todennettuja liiketoimintamahdollisuuksia ja valita niistä vain ne, jotka ovat parhaiten toteuttamiskelpoisia.

Rerup (2005: 451–455) nostaa esiin, että tämän kirjallisuuskatsauksen pääaiheella eli tapayrittäjyydellä on selkeästi positiivinen vaikutus yrittäjän oppimiseen sekä liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamiseen (Alsos 2007: 3). Tapayrittäjillä on yleisesti katsoen paremmat mahdollisuudet saada tietoa jo olemassa olevasta suhdeverkostosta kuin esimerkiksi uusilla ensiyrittäjillä (Amaral & Baptista 2006: 2). Tapayrittäjät ovat niin sanotusti yrittäjyyden oppimiskäyrällään pidemmällä kuin ensiyrittäjät kokemuksensa myötä, jota he ovat kerryttäneet aikaisemman liiketoimintakokemuksensa kautta. Rerup (2005: 451–455) myös huomauttaa, että tapayrittäjillä on olemassa riski siinä, että he eivät välttämättä osaa uudistaa liiketoimintamalleja ja olemassa olevia toimintatapoja. Tapayrittäjät voivat vältellä selkeästi myös riskinottoa maineen suojelemiseksi ja eivät vain joissain tapauksissa

halua tai kykene oppimaan uutta. Näin ollen tapayrittäjät tällaisessa tapauksessa eivät pysty välttämään mahdollisia virheiden uusiutumisia, koska eivät voi ensin oppia niistä. Presutti ym. (2008: 45) tosin eivät omassa tutkimuksessaan löytäneet viitteitä siitä, että näin voisi olla, kuten Rerup (2005) kirjoitti tästä tapayrittäjien riskinoton välttämisestä.

Niittykangas (2011: 126–129) toi myös selkeästi esiin, että yrittäjän aikaisempien kokemusten merkitys on oppimisen kannalta keskeistä (Politis 2005) ja yrittäjät oppivat paitsi onnistumisista myös negatiivisista kokemuksista ja virheistä. Tapayrittäjät oppivat ennen kaikkea tekemisen kautta ja myös toisilta verkostossa olevilta yrittäjiltä, asiakkailta saamastaan palautteesta, kokeilemalla, kopioimalla, ongelmia ratkomalla sekä tarttumalla rohkeasti erilaisiin mahdollisuuksiin (Minniti & Bygrave 2001: 7; Gibb 2000; Sullivan 2000; Kuuluvainen 2009: 5; Politis 2005: 401–403; Rae & Carswell 2000: 220–223). Erilaiset verkostot ovat yrittäjän oppimisen kannalta tärkeässä asemassa (Metzger 2006: 3). Niittykangas (2011) korosti itse myös sitä seikkaa, että Politis (2005) korosti vahvasti polkuriippuvuuden merkitystä, koska yritykset ovat aina jossain määrin oman historiansa vankeja. Polkuriippuvuus ja historiasidonnaisuus ovat usein niin vahvoja, että kehittämistä koskevien ratkaisujen on rakennuttava olemassa olevien polkujen varaan (*käytäväperiaate*) jollain tasolla (Ronstadt 1988).

Kokeneet yrittäjät usein omaavat myös yleensä tärkeän kyvykkyyden havaita uusia liiketoimintamahdollisuuksia, jota vastaavasti noviisiyrittäjillä ei vielä ole (Ucbasaran ym. 2003; Ronstadt 1988). Kokeneet yrittäjät pystyvät näkemään ennalta myös niin sanottuja varjostumia (*shadow options*) jo olemassa olevien liiketoimintojen avulla eli niin sanottuja liiketoimintamahdollisuuksia, joita ei ole vielä varsinaisesti löydetty tai tunnistettu, mutta siitä on pientä pilkahdusta saatu olemassa olevien resurssien avustuksella (McGrath 1999; Ucbasaran & Westhead 2003; Alsos, Ljunggren & Pettersen 2003: 241; Babtista ym. 2007: 12). McGrath (1996) väitti, että yrittäjillä joilla on laajat ja toimivat suhdeverkostot olemassa olevien liiketoimintojen kautta, pystyy saamaan pääsyn suureen määrään niin kutsuttaja ohuita liiketoimintaideoita tai näitä varjostumia (*shadow options*) (Alsos & Kaikkonen 2004: 310; Odorici & Presutti 2013: 285). Myös Singh ym. (1999) väittävät, että laajat sosiaaliset verkostot, jossa on useita (*weak ties*) ohuita verkkoja ystävien ystävien tai perhetuttujen tuttuja, niin korreloivat suoraan positiivisesti mahdollisen liiketoimintaidean tunnistamiseen ja sitä myöden myös liiketoimintamahdollisuuden tunnistamiseen (Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006:

38; Morrish 2008: 44). Dyer ym. (2007: 131) mainitsivat, että varsinkin pienyrittäjät suosivat erittäin usein tekemällä oppimista ja välttivät teoreettisen tiedon hankkimista. Myös Cope ym. (2000: 107) ja Rocha ym. (2014: 3) kirjoittivat vahvasti kokemuksellisen oppimisen puolesta ja nojaavat oppimisen suunnitteleemattomaan näkökulmaan. He päättelevät kokemuksellisen oppimisen olevan jatkuva prosessi sekä dynaaminen ilmiö.

### 4.3 Yrittäjän määritelmä

Schumpeterin (1934: 63–64) mukaan, yrittäjä on innovaattori, joka luo muutoksia markkinoilla luomalla uusia kompinaatioita. Penrose (1959: 5) vastaavasti näkee, että yrittäjä on mahdollisuuksien löytäjä ekonomisessa systeemissä. Drucker (1985: 1) on sitä mieltä, että yrittäjä hakee muutoksen kautta uusia mahdollisuuksia. Huuskosen (1992: 44–46) ja Huovisen (2007: 19) mukaan, yrittäjäksi luetaan kuka tahansa, joka toiminnassaan osoittaa aloitteellisuutta ja riippumattomuutta sekä kantaa riskiä ja pystyy kokoamaan resursseja. Tämän mukaan yrittäjyyden tärkein kriteeri on päätöksentekovastuu, jonka myös palkkajohtajat näin ollen täyttäisivät. Heidän mukaansa yrittäjää pidetään yleensä kuitenkin yrityksen omistajajohtajana, joka on kokonaisvastuussa omistamastaan yrityksestä, jolloin yrittäjä on yrityksen riskipääoman sijoittaja, ylimmän päätäntävällän käyttäjä ja korkein auktoriteetti. Yrittäjyys vastaavasti tarkoittaisi yrittäjänä toimimista näiden lueteltujen vaatimusten mukaisesti. Koskisen (1996: 11) mukaan, yrittäjä on myös kaiken muun lisäksi henkilö, jonka toiminta vaikuttaa keskeisemmin yrityksen menestymiseen. Huuskonen (1992: 38) huomauttaa, että tulee huomauttaa se, että suomenkielessä yrittäjää ei samalla tavoin välttämättä nähdä kasvuhakuisena, mutta selkeästi kuitenkin omistajajohtajana.

Bygrave (1994: 2) määrittelee yrittäjän lyhyesti niin, että yrittäjä on henkilö, joka havaitsee liiketoimintamahdollisuuden ja luo yrityksen tavoitellakseen sitä. Ucbasaran, Wright ja Westhead (2006: 2) puolestaan määrittelevät yrittäjän kolmella (3) vahvalla kriteerillä: omistajuus, päätöksen tekijän rooli sekä kyky havaita ja hyödyntää liiketoimintamahdollisuuksia. Heidän määritelmänsä ei vastaavasti sisälly vaatimusta yrityksen perustamisesta tai luomisesta, koska yrittäjä voi vaihtoehtoisesti myös ostaa tai periä yrityksen. Niittykankaan (2011: 24) mukaan, yrittäjä etsii kysyntä- ja tarjontainformaation perusteella liiketoimintamahdollisuuksia. Etsimällä

epätasapainotilanteita, markkinaepätäydellisyyksiä ja hyödyntämällä aikaisempaa tehokkaammin olemassa olevia resursseja voi yrittäjä omalla toiminnallaan näin ollen edistää muutosta kohden markkinatasapainoa.

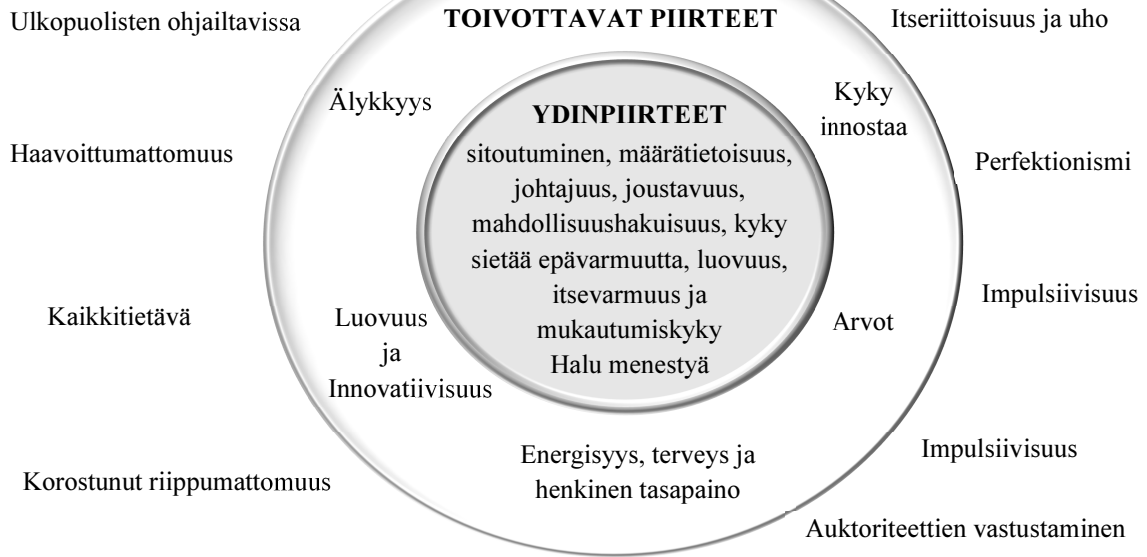
#### 4.3.1 Yrittäjän piirteitä ja persoonallisuus

Hornaday (1982: 26–27) on aikoinaan koonnut laajan listan yrittäjiin liitetyistä piirteistä useiden eri tutkimuksien kautta. Näitä piirteitä on hänen mukaan yli neljäkymmentä (42 kpl). Näistä keskeisimmiksi ja tärkeimmiksi voidaan nostaa: innovatiivisuus, luovuus, usko omiin kykyihin ja vaikutusmahdollisuuksiin, tavoitehakuisuus, sinnikkyys sekä kyky sietää epävarmuutta. Hornadayn (1982) määritelmistä erikoisimmat piirteet ovat: itsekkyyt, kyky rentoutua ja lahjomattomuus. Birdin (1989: 7–8) mukaan yrittäjiltä selkeitä vaadittavia ominaisuuksia ovat: riskinotto-kyky, innovatiivisuus, markkinoiden toimintaperiaatteiden tuntemus, tuotannollinen osaaminen, markkinointiosaaminen, liikkeenjohdollinen osaaminen ja yhteistyökyky. Cromien (2000: 19–20) huomioi, että yrittäjien on todettu arvioivan ja ottavan riskejä hyvinkin varovaisesti ja laskelmoidusti ollen täten lähempänä keskivertoväestöä riskinotto-kyvyn suhteen.

Timmons ja Spinelli (2004: 249–262) jakavat yrittäjämäiset piirteet ”*entrepreneurial attributes*” (3) kolmeen ryhmään:

- ✓ ydinpiirteet (*core attributes*),
- ✓ toivottavat piirteet (*desirable attributes*) ja
- ✓ yrittäjämäiselle käyttäytymiselle ei toivottavat piirteet (*non-entrepreneurial attributes*).

Timmons ja Spinelli (2004: 251) nostavat käyttäytymisen ydinpiirteistä esiin kuusi (6) pääteemaa, jotka ovat kaikki tärkeitä. Harva yrittäjä kuitenkaan omistaa nämä kaikki ydinkyvykkyyden ominaisuudet. Toivottavia piirteitä on viisi (5), joista ainakin luovuus ja innovatiivisuus ovat välttämättömiä piirteitä jokaisessa yrittäjässä. Vastaavasti ei toivottuja yrittäjämäisiä piirteitä he luottelevat kahdeksan (8), jotka eivät yleensä voi olla menestyvän yrittäjän ominaisuuksia tai luonteenpiirteitä. Näistä Timmonsin ja Spinellin (2009: 48) ydinpiirteistä määrittelyt esillä kuviossa (21.).

**EI TOIVOTTAVAT PIIRTEET**

**Kuvio 21.** Yrittäjän ydinkyvykkyudet ja piirteet (Timmons & Spinelli 2004: 251; 2009: 48).

Timmons ja Spinelli (2009: 46–54) ovat sitä mieltä, että menestyvät yrittäjät ovat pitkäjänteisiä ja kärsivällisiä johtajia, jotka asettavat konkreettisia visioita ja tavoitteita. Yrittäjyyteen kuuluu myös kyky sietää riskejä ja epävarmuutta. Yrittäjät ovat mahdollisuusorientoituneita usein jopa pakkomielteeksi asti. Liiketoimintamahdollisuuksien toteuttamiseksi he tarvitsevat luovuutta, itsevarmuutta ja mukautumiskykyä. Halu ja motivaatio menestyä erottavat hyvin usein yrittäjän palkansaajista ja varsinkin menestymisen halu liittyy myös ennen kaikkea itsensä voittamiseen ja omien tavoitteiden saavuttamiseen.

Piirreoreettisen ajattelun voi myös pelkistää näkemykseen, jossa yrittäjältä vaaditaan näkijän (*The Enterprise Person*) ja tekijän (*The Project Champion*) kykyjä. Näkijän kyky liittyy luovuuteen, visionäärisyyteen ja kyvykkyyteen tunnistaa tapahtumia sekä ilmiöitä taloudellisina mahdollisuuksina. Vastaavasti yrittäjältä vaaditaan uskoa itseensä ja omiin kykyihin, rohkeutta, pitkäjänteisyyttä sekä tavoitteellisuutta. (Niittykangas 2007: 12–13).

Shane (2003: 97) mainitsee, että persoonallisuudesta on tunnistettu viisi (5) erilaista ominaisuutta, jotka vaikuttavat yrittäjämäiseen liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämispäätökseen. Nämä viisi (5) persoonallisuus ominaisuutta ovat:

- ✓ Ekstroverttiys,
- ✓ sopusointuisuus,
- ✓ suoriutumistarve,
- ✓ riskinotto kyky sekä
- ✓ itsenäisyys.

Tämä selittää osittain sen, miksi ihmiset joilla on samat taidot, tiedot ja myös liiketoimintamahdollisuudesta mahdollisesti maksettava kustannus on sama, niin kuitenkin toimivat hyvinkin eri tavalla koskien tilaisuuksien hyödyntämistä. Shanen (2003: 69) mukaan, kun yrittäjällä on oikeanlaista kokemusta, niin he pystyvät tarttumaan tilaisuuksiin paremmin (Parker & van Praag 2012: 35). Yrittäjälle välttämättömiä taitoja ovat myös neuvottelutaito, johtamiskyky, suunnitelmallisuus, ongelmanratkaisukyky sekä kommunikointitaidot. Piirreteoreettisesti Shane (2003: 114) korostaa, että yrittäjän tulee olla ulospäin suuntautunut, miellyttävä, kunnianhimoinen, itsevarma sekä intuitiivinen.

Gibb (1993: 3–4) määrittää yrittäjän keskeisten ominaisuuksien olevan pioneerihenkiisyys, seikkailunhalukkuus, rohkeus, eteenpäin pyrkiminen, uudistumiskyvykyys, mukautuvuus sekä kunnianhimo. Kuviossa (22.) on Gibb (1997) yrittäjän ydintaidot kuvattuna.



**Kuvio 22.** Yrittäjän ydintaidot (Gibb 1997: 15–17).

Kirby (2004: 511–514) mainitsee näiden edellä olevien ydintaitojen ja piirteiden lisäksi vielä itsenäisyyden, poikkeavuuden, luovuuden, opportunistin sekä intuition. Yrittäjän persoonaan liittyviä piirteitä vastaavasti ovat kekseliäisyys, vaistonvaraisuus, arvovalta, tahto, sosiaalisuus ja tarmokkuus.

Niittykankaan (2011: 99–100) mukaan tulokset osoittavat, että vahva itseluottamus ja vahvat yrittäjyysintentiot liittyvät toisiinsa (Chen, Greene & Crick 1998; DeNoble, Jung & Ehrlich 1999; Krueger, Reilly & Carsrud 2000; Scott & Twomey 1988; Segal, Borgia & Schoenfeld 2002; Wang, Wong & Lu 2002; Kickull, Wilson, Marlino & Barbosa 2008). Vahva itseluottamus liittyy myös koettuun työtyytyväisyyteen (Bradley & Roberts 2004) sekä yrityksen kasvuun ja kannattavuuteen (Baum & Locke 2004; Baum, Locke & Smith 2001; Hmieleski & Corbett 2008). Tulokset osoittavat, että yrittäjät ovat optimistisempia kuin yksilöt keskimäärin (Cooper, Woo & Dunkelberg 1988). Tulokset osoittavat myös sen, että yrittäjät ovat usein optimistisempia kuin mitä objektiivisesti ottaen voisi olettaa (Bazerman 1998: 98). Hmieleski ja Baron (2006) korostavatkin, että ylenpalttinen optimismi voi usein olla myös epäonnistumisten syynä (Ucbasaran ym. 2008). Toivon ja uskon merkitys voidaan päätellä välillisesti. Se on osittain mukana Ronstadtin (1988) käytäväperiaatteessa (*corridor principle*) sekä menestymistä koskevassa keskustelussa. Yrittäjä uskoo avautuviin mahdollisuuksiin ja omaan kykyynsä hyödyntää niitä. Sitkeyden merkitys on myös nähtävissä yrittäjien käyttäytymisessä. Yhtenä osoituksena tästä on sarjayrittäjyyden yleisyys.

Gibb (2005: 45–48) on lisännyt aikaisempaan teoriaansa laajemman perspektiivin ja toteaa, että yrittäjyys itsessään liittyy käyttäytymiseen, persoonallisuuteen sekä taitoihin. Gibb (2005: 45–48) mukaan, käyttäytymistä kuvaa yrittäjän asioihin sekä mahdollisuuksiin tarttuminen, vastuu, luovuus, ongelmanratkaisukyky, visionäärisyys, verkoston rakentaminen sekä hallittu riskinotto. Ominaisuuksia tarkasteltaessa yrittäjään liittyvät kunnianhimoinen tavoitteellisuus, päämäärätietoisuus, vahva itsetunto sekä toiminnallisuus. Taitojen puolesta yrittäjän ominaisuuksia ovat luovuus ratkaisuissa, neuvottelutaidot, johtaminen, johdonmukainen ajattelu sekä epävarmuuden sietokyky. Niittykangas (2011: 95–96) otti esiin tekstissään, että Casson (1982: 34) on sitä mieltä, että yrittäjän tulisi olla aina mieluummin generalisti kuin spesialisti. Näistä Gibbin (2005: 45–48) määrittelyistä on tarkemmat määrittelyt tehty taulukossa (5), josta selviää



se, että yksilöt tai ryhmät voivat saada aikaan muutoksen, innovaatioita ja sietävät elämistä jatkuvassa epävarmuudessa ja paineenalaisena.

**Taulukko 5.** Yrittäjämäiset käyttäytymiset, persoonallisuudet ja taidot (Gibb 2005: 47; Oksanen 2013: 34).

Käyttäytymiset	Persoonallisuudet	Taidot
Etsiä mahdollisuutta ja tarttua siihen	Olla päämäärätietoinen ja kunnianhimoinen	Osata ratkaista ongelmia luovasti
Olla aloitteellinen saadakseen asioita tapahtumaan	Luottaa itseensä ja tuntee itsensä	Osata suostutella
Ratkaista ongelmia luovasti	Olla pitkäjänteinen ja sinnikäs	Osata neuvotella
Johtaa itsenäisesti	Hallita itseään hyvin	Osata myydä
Otaa vastuuta ja omistautua asioille	Olla toimintahakuinen	Osata tehdä ehdotuksia
Nähdä asioiden läpi	Pitää tekemällä oppimisesta	Osata johtaa kokonaisvaltaisesti yritystä, projekteja ja tilanteita
Verkottua tehokkaasti ja hallita keskinäinen riippuvuus	Tehdä kovasti työtä	Osata ajatella strategisesti
Yhdistää asioita luovasti	Olla päättäväinen	Osata tehdä päätöksiä intuition perustuen epävarmuudessa
Käyttää harkintaa laskelmoitujen riskien ottamisessa	Olla luova	Osata verkottua

Liiketoimintamahdollisuuksien havaitsemisen kannalta katsottuna yrittäjän tai henkilön kognitiiviset ominaisuudet ovat merkityksellisiä ennen kaikkea tiedonkäsittelykyvyn näkökulmasta. Tässä siis korostuvat potentiaalisen yrittäjän kyvykkyys nähdä syy-seuraussuhteita, tunnistaa erityisesti liiketoiminnan kannalta hyödyllistä tietoa sekä ymmärtää erilaisten kokonaisprosessien toimintaa. Kognitiivisiin ominaisuuksiin vaikuttavat henkilön älykkyys, tarkkanäköisyys, luovuus ja kyky nähdä riskit mahdollisuuksina. (Shane 2003: 54–58).

Yrittäjän luonteenpiirteet ja henkilön synnynnäiset ominaisuudet vaikuttavat luonnollisesti henkilön käyttäytymiseen, mutta useimmilla yrittäjillä ei ole aina lähellekään kaikkia edellä tässä mainittuja yrittäjyyteen liitettyjä piirteitä ja silti he voivat pyörittävät menestyksestä yritystoimintaa (Bridge, O'Neill & Cromie 2003: 70). Burns (2007: 51) mukaan yrittäjän luonteenpiirteisiin ja henkilökohtaisiin ominaisuuksiin keskittyminen jättää helposti varjoonsa muita yrittäjyyteen liitettyjä

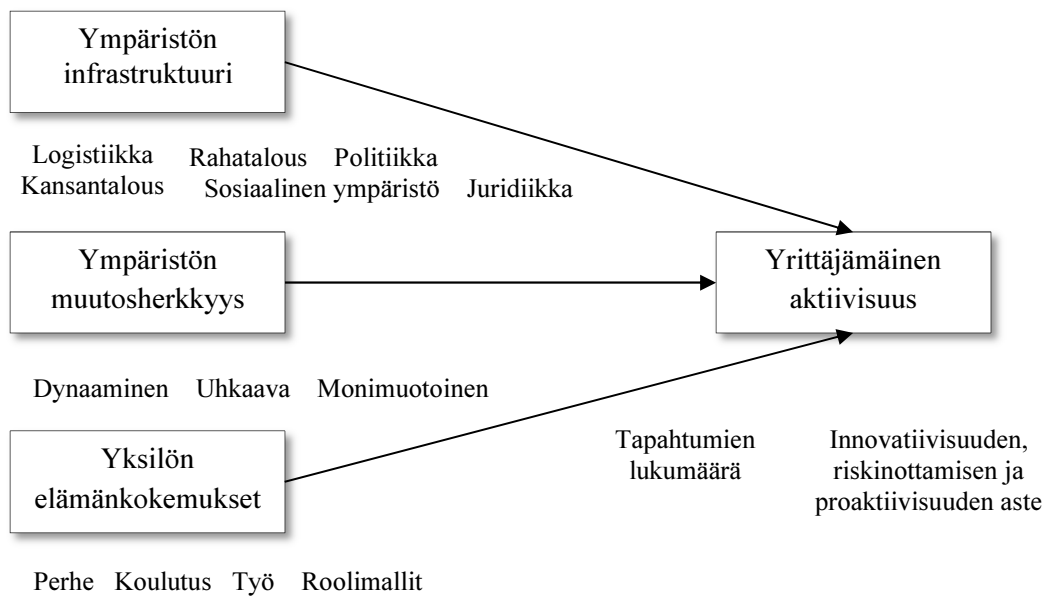
merkittäviä seikkoja, kuten henkilön koulutus, ikä ja yrittäjäksi valmentautuminen. Deakins ja Freel (2003: 15) olivat sitä mieltä, että yrittäjyyden piirretutkimuksen osalta ei oteta aina tarpeeksi huomioon ympäristötekijöitä, jotka ovat yleensä tärkeässä roolissa yrityksen perustamiseen vaikuttavana tekijänä ja ne voivat olla yleensä paljon suuremmassa roolissa, kuin itse yrittäjän persoonallisuus.

#### 4.3.2 Yrittäjien motiivit

Yksilö voi kokea olevansa sopeutumaton ympäröiviin sosiaalisiin ryhmiin ja tilanteen parantamiseksi päätyy perustamaan yrityksen. Yrittäjillä on voimakas halu menestyä ja kokevat olevansa energisiä sekä periksi antamattomia voittajatyyppejä. Epäonnistumiset eivät lannista yrittäjää ja uskoo löytävänsä lopulta menestyksekkään tien menestyvään liiketoimintaan. (Ronstadt 1984: 49–52). Ronstadt (1984: 54) on siis sitä mieltä, että aloittava yrittäjä tarvitsee oikeiden henkilökohtaisten ominaisuuksien ja ympäristötekijöiden lisäksi myös oikeanlaisen ja markkinoille soveltuvan tuotteen tai palvelun, jonka löytämiseksi häneltä vaaditaan luovuutta ja pitkäjänteisyyttä. Näistä huolimatta, että henkilö toimii yrittäjyydelle niin sanotussa otollisessa ympäristössä ja hänen motivaatio olisi hyvinkin korkea, hän tarvitsee selkeän mahdollisuuden liiketoimintaan ottaakseen ratkaisevan askeleen itse yrittäjyyteen.

Morris & Lewis (1995: 35) ovat tutkimuksessaan osoittaneet, että perhetaustalla, lapsuuden kokemuksilla, roolimalleilla, aikaisemmilla työ- ja opiskelukokemuksilla on vaikutuksensa yrittäjäksi kehittymiselle. Perhetaustaan liittyvät näkökohdat liittyvät lapsen suhteeseen vanhempiinsa, syntymäjärjestykseen, perheen tulotason ja mahdolliseen maahanmuuttaja asemaan. Tutkimusten mukaan, yrittäjillä on usein ollut levoton lapsuus. Erityisen keskeinen tekijä on yrittäjien negatiivinen suhde isiinsä. Yrittäjistä kehittyi yleensä jo lapsena itsenäinen yksilö, joka haluaa kontrolloida itseään. Välttääkseen auktoritaariset suhteet, kontrollin menettämisen ja sen sijaan toteuttaakseen itseään sekä saavuttaakseen menestystä, yksilö ryhtyy näin ollen yrittäjäksi. Roolimalleilla on iso merkitys, kuten monet tutkimukset ovat osoittaneet, niin monien yrittäjien vanhemmat ovat itse työllistäneet itsensä. Roolimalli osoittaa potentiaaliselle yrittäjälle, että innovatiivisuus, riskien ottaminen, proaktiivisuus ja epäselvyyden sietäminen johtavat itsenäisyyteen ja itsekontrolliin.

Morris ja Lewis (1995: 33) nostavat esiin, että innovatiivisuus, laskelmoitu riskinotto ja proaktiivisuus eivät ole yksilön tai organisaation luontaisia ominaisuuksia. Heidän mukaansa ne eivät ole myöskään satunnaisia tai sattumanvaraisia. Heidän mukaan yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät ovat enemmänkin ympäristötekijät, jotka voidaan heidän mukaansa jakaa (3) kolmeen luokkaan: ympäristön infrastruktuuri, ympäristön muutosherkkyys ja yksilön elämäkokemukset. Tämä Morris ja Lewis (1995: 36) määritelmä yrittäjyyteen vaikuttavista tekijöistä tarkemmin kuviossa (23.).



**Kuvio 23.** Yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät (Morris & Lewis 1995: 36).

Brockhausin (1980: 509–520) tutkimuksen mukaan myös aikaisempi työkokemus vaikuttaa yrittäjyyden syntymiseen. Työtyytymättömyys saa monet ajautumaan yrittäjiksi. Usein yrittäjien koulutustausta on vähemmän koulutettu, jonka myötä he usein kokivat toisen palveluksessaan ollessaan urakehityksensä olevan rajallinen. Näin ollen he valitsevat oman polkunsä, jossa heidän arvionsa omista kyvyistään saa enemmän arvoa.

Niittykankaan (2003: 127–129) mukaan, yksilön käyttäytymiseen ja valintoihin vaikuttavat vaihtoehdon koettu houkuttavuus, odotukset sekä käsitykset omista mahdollisuuksista selviytyä. Yrittäjyystutkimuksessa on tyypillistä vahva yksilösidonnainen lähtökohta. Yrityksen perustamisen motiivit liittyvät vahvasti erilaisiin tilannetekijöihin kuten talous, sijaintiympäristö ja elämäntilanne. Nämä

tilannetekijät määritellään yrittäjyyteen vetäviin (*pull*) ja työntäviin (*push*) tekijöihin. Taulukossa (6.) on kuvattu Niittykankaan (2004: 137) mukaisesti yrittäjyyden veto- ja työntötekijät.

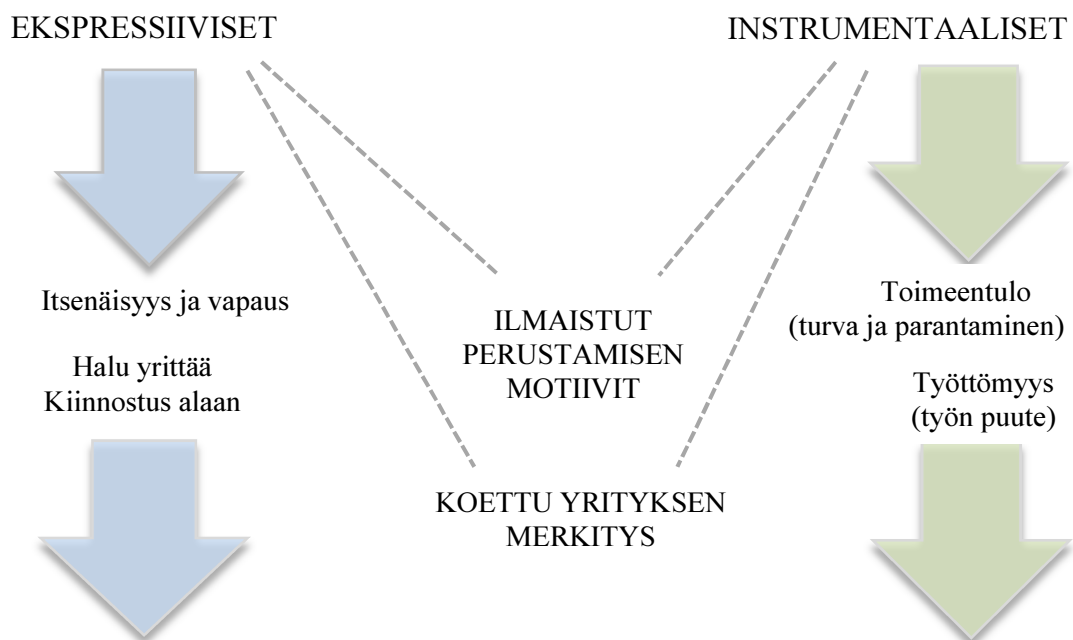
**Taulukko 6.** Veto- ja työntötekijät yrittäjyyteen (Niittykangas 2004: 137).

	Vetotekijät (Pull)	Työntötekijät (Push)
Yksilö	<p><b>Persoonallisuuden piirteet</b>  <b>Arvot ja asenteet</b>  <b>Yrittäjyys elämän tavoitteiden joukossa (intentiot)</b>  <b>Kosketus yrittäjyyteen</b>  <b>Osaaminen</b>            (koulutus, työkokemus, työn ulkopuoliset aktiviteetit)</p>	<p><b>Persoonallisuuden piirteet</b>            (sopeutumattomuus)  <b>Pakon olemassaolo (työttömyys tai uhka siitä)</b>  <b>Sosiaalinen marginaalisuus</b>  <b>Nykyinen työpaikka tai työtehtävät</b>            (vaikutus- ja etenemismahdollisuudet, yksipuoliset työtehtävät)</p>
Ympäristö	<p><b>Esimerkkien olemassaolo</b>            (pienyrittäjävaltaisuus)  <b>Arvot ja asenteet (yrittäjyysilmasto)</b>  <b>Palkkatyöhön kohdistetut tulo-odotukset ovat alhaiset</b>  <b>Ulkopuolisten toimijoiden aktiivisuus</b></p>	<p><b>Alhainen koulutustaso</b>            (alueellinen ja ammatillinen liikkuvuus)  <b>Palkkatyön tarjonnan vähäisyys</b>  <b>Halu asua alueella (<i>local identity</i>)</b>  <b>Etäinen sijainti</b></p>
Talous	<p><b>Yrittäjän asema ja arvostus taloudessa</b>            (arvot ja asenteet yrittäjyyteen)  <b>Talouden kasvuvaihe (markkinakysynnän kasvu, rahan tarjonta, tulevaisuuden usko)</b>  <b>Talouden taantuma</b>            (<i>availability of second hand equipments</i>)</p>	

Niittykangas (2003: 135–136) korostaa myös sitä, että yksilö punnitsee aina yritystoiminnan hyötyjä sekä haittoja ja tekee päätöksen yritystoiminnan aloittamisesta sen perusteella. Yleensä päätös on myönteinen, mikäli rahamääräisen ja mitattujen hyötyjen suhde on vastaavia haittoja suurempi. Positiivisia asioita ovat tulojen kasvu, sosiaalisen aseman kohentuminen, työtyytyväisyys ja itsenäisyys. Haittoina vastaavasti voidaan usein nähdä perustamiskustannukset, stressin kasvu, suuri työmäärä ja negatiot perhe-elämään. Yritystoiminnan aloituspäätös riippuu yksilön kokemustaustasta sekä ympäristötekijöistä, jolloin eri yksilöt kuitenkin voivat päätyä erilaisiin ratkaisuihin vaikka lähtötilanne olisi samanlainen. Kantolan ja Kautosen (2007: 31–32) mukaan, persoonallisuuden piirteet ja henkilön ominaisuudet nousevat esiin yrittäjyyttä selittävinä tekijöinä. Yleisimpiä tällaisia tutkittuja piirteitä ovat korkea suoriutumisen tarve, itsenäisyyden ja autonomian tarve, riskinotto-kyky sekä elämän hallinta. Vetävät tekijät (*pull*) kannustavat yrittäjyyttä harkitsevaa yksilöä ja lisäävät oman yrityksen perustamisen houkuttelevuutta. Työntävillä tekijöillä (*push*) tarkoitetaan puolestaan niitä negatiivisia lähtökohtia, jotka ohjaavat henkilöä valitsemaan vaihtoehdon, joka ei

ole hänen ensimmäinen tavoite tai toive. Shane (2008: 43) huomauttaa, että henkilö valitsee usein yrittäjyyden myös siksi, ettei hän vain viihdy tai sopeudu työskentelemään jonkin toisen henkilön tai yrityksen palveluksessa.

Yrittäjien motiiviperusteita on tutkittu paljon ja ne ovat näin ollen jaettu *ekspressiivisiin* ja *instrumentaalisiin* motiiveihin. Ekspressiivisillä motiiveilla tarkoitetaan, että toiminta itsessään tuo tyydytystä ja se on koko toiminnan päämäärä. Instrumentaaliset motiivit, kuten taloudellinen syy, viittaa keinojen löytämiseen tavoitteen tai päämäärän saavuttamiseksi. Taloudelliset syyt on usein todettu olevan tärkeimpiä motiiveja, mutta sen merkitys ei ole kuitenkaan muita syitä suurempi. (Bygrave 1994: 4). Niittykangas (2003: 101–103) tuo lisäksi esiin *henkisen kasvun motiivit*, joilla tarkoitetaan luovuuden esiintuontia ja pyrkimystä toteuttaa sekä kehittää itseä. Niittykangas (2003: 102) tuo esiin myös sen, että yrittäjät itse painottavat ekspressiivisiä syitä motiiviperusteluissaan, joita ovat itsenäisyys, riippumattomuus ja yrittämisen halu. Taloudelliset syyt jäävät ekspressiivisten motiivien varjoon, kuten taloudellinen motiivi. Nämä yrittäjien yrityksen perustamismotiivit Niittykankaan (2003: 102) mukaisesti on kuvattu kuviossa (24.).



**Kuvio 24.** Yrittäjien kertomat perustamismotiivit (Niittykangas 2003: 102).

Niittykangas (2011: 61–62) ottaa esiin, että Auvisen, Niittykankaan ja Kuhmosen (2010) mukaan voidaan tunnistaa (4) neljä yrittäjyysorientaation tyyppiä:

- ✓ aktiivisesti yrittäjiksi pyrkivät (tilaisuutta etsivät mm. tapayrittäjäyys on osoitus tästä)
- ✓ yrittäjävanhempien lapset (perinteiden jatkaminen, elämäntapa)
- ✓ yrittäjäksi toimeentulon myötä ajautuneet (toimentulon turva, voi olla mm. pakko)
- ✓ yllättäen yrittäjäksi ajautuneet (ulkopuolisen aloite, tilaisuus, ei aktiivista pyrkimystä)

Lehti, Rope ja Pyykkö (2007: 13–20) ovat sitä mieltä, että yrittäjäksi ryhtymisen syinä on kolme (3) erityyppistä polkua:

- ✓ Heidän mukaan yrittäjäksi joudutaan, ajaututaan tai synnyttään. Tämän perusteella on olemassa niin kutsuttua pakkoyrittäjyyttä, jolloin yrittäjäyys on näistä ainut vaihtoehto esim. taloudellisesti saada tuloa jostain.
- ✓ Yrittäjäksi voidaan ajautua myös harrastustoiminnan kautta, jos se koetaan mielekkääksi ja se tarjoaa mahdollisuuden yrittäjyyteen.
- ✓ Synnynnäisiä yrittäjiä vastaavasti voivat olla perheyrittäjien jatkajat tai muuten luonteensa ominaisuuksien takia yrittäjäksi suuntautuvat.

Gibb & Ritchie (1982: 35) sekä Ronstadt (1984: 57) mainitsevat, että monet liikeideat liittyvät selkeästi aiempaan työhön ja näin ollen liikeideassa ja yrityksessä voidaan hyödyntää aiempaa työkokemusta ja siinä hankittuja henkilösuhteita sekä verkostoja. Niittykankaan (2011: 116) mukaan, Ucbasaran, Westhead ja Wright (2007) jakavat vastaavasti osaamisen (2) kahteen ryhmään: *yleiseen* ja *yrittäjyyspesiifin*. Yleistä kuvaa koulutus ja työkokemus, jotka (Shane 2003: 69) otti myös esiin omassa tutkimuksessaan. Vastaavasti yrittäjyyspesiifi osaaminen liittyy aiempaan yrittäjäkokemukseen ja yrittäjältä vaadittaviin ydinkyvykkyyksiin, joita ovat tieto, taito ja asenne. Burns (2007: 33) otti esiin, että yrittäjäyys on yhä useamman monellakin yksilöllä mukana yhtenä jaksena palkkatyön ohessa, kuitenkin käytännössä yrittäjäyys on ainoa vaihtoehto toiminnan itsenäisen luonteen vuoksi. Kun henkilö yleensä ryhtyy yrittäjäksi, niin usein hän ei voi enää ikinä kuvitella työskentelevänsä toisen palveluksessa. Itsenäisyyden tarvetta voidaan näin ollen pitää monen sarja- ja portfolioyrittäjän merkittävänä motiivina taustalla, jota käydään myöhemmin läpi tässä kirjallisuuskatsauksessa.

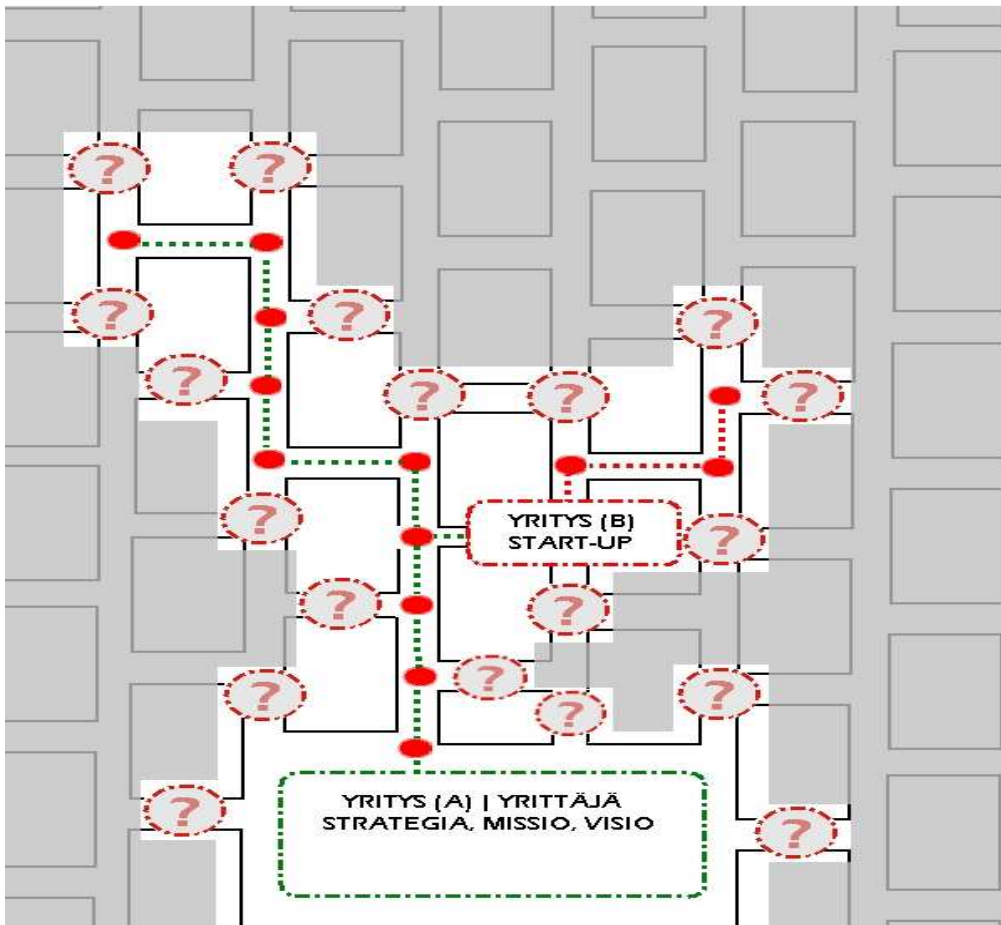
#### 4.4 Käytäväperiaate ”The Corridor Principle”

Ronstadt (1988: 31) on määritellyt, että yrittäjyyden oppimisprosessia voidaan tarkastella hyvin käytäväperiaatteen (*corridor principle*) kautta. Käytäväperiaatteen mukaan yrittäjä löytää uuden liiketoimintamahdollisuuden aiemman yrittäjäkokemuksen ja niistä kertyneen tiedon sekä osaamisen avulla (Gordon 2009: 30). Käytäväperiaatteen mukaan aiemmat kokemukset ja niiden pohjalta kertynyt osaaminen, tieto, taito sekä kyvykkyys, vievät yrittäjää kohti uuden liiketoiminnan käynnistämistä ja näin ollen yleensä uuden yrityksen perustamista. Ilman aiempaa kokemusten kautta kertynyttä osaamista uutta liiketoimintaa ei todennäköisesti olisi syntynyt lainkaan. Näin ollen voidaan katsoa, että yrittäjä havaitsee jatkuvasti uusia liiketoiminnallisia mahdollisuuksia tämän oppimisprosessin tuloksena. Ronstadt (1988: 31) kuvailee käytävää tietynlaiseen polkuun, jota yrittäjä lähtee seuraamaan yritystä perustaessaan ja tämä polku voisi olla erilainen, mikäli yrittäjän aiemmat kokemukset olisivat toisenlaisia kuin ne yrityksen perustamisen hetkellä ovat. Yrittäjällä tulee yrittäjäuran aikana sekä edetessä vastaan useita ”tienhaaroja” sekä uusia ”mahdollisuuksien ikkunoita”, joiden kohdalla yrittäjä joutuu tekemään päätöksen siitä, että lähteekö kohti ”mahdollisuuden ikkunaa” vai jatkaako ”valitulla polulla”. (Laukkanen 2007: 73–74).

Ronstadt (1988) mainitsee, että käytäväperiaatteen tiedostaminen on tärkeää, jotta yrittäjä voi jollain tasolla ennakoida tulevaisuutta. Niin sanotut noviisiyrittäjät eivät osaa odottaa, että ensimmäinen yritys ei useinkaan jää ainoaksi yritykseksi vaan yleensä yrittäjä saattaa perustaa uutta liiketoimintaa heti ensimmäisen jälkeen, kun mahdollinen tilaisuus tähän vain avautuu. Tällainen tieto auttaa yrittäjää pitämään silmät auki ja näin ollen havainnoimaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Ucbasaran ym. 2008: 336; Kuuluvainen 2009: 2). Yleensä ensimmäisestä yrityksestä saatujen kokemusten ja siitä kertyneen osaamisen myötä yrittäjä pystyy ja osaa luoda aiempaa yritystä paremmin uuden yrityksen. (Laukkanen 2007: 75).

Ronstadt (1988: 31) kertoo, että yrityksen elinkaarta voidaan kuvata käytävänä, jolta avautuu uusia suuntia. Jotkut yrittäjät vaihtavat niin sanotusti suuntaa olemassa olevan liiketoiminnan osalta tai perustavat rinnalle jopa uusia yrityksiä. Usein voi olla myös niin, että uusi liiketoiminta käynnistetään olemassa olevan yrityksen tai organisaation sisällä. Tämä ei kuitenkaan meinaa sitä, että kaikki yrittäjät toimivat juuri kyseisen

käytäväperiaatteen mukaisesti. Idea käytäväperiaatteessa on siinä, että onko yrittäjä tietoinen siitä, että uusia mahdollisuuksia hänen ympärillään tulee avautumaan ja se vaatii häneltä valppautta ja tarkkuutta. Ensimmäinen liiketoimintamalli tai yritys ei ole usein se paras mahdollinen, mutta sen avulla ja oppimalla uusia asioita pystyy helposti löytämään vielä houkuttelevampia sekä kannattavampia liiketoimintamahdollisuuksia. Rondstadin (1988) tutkimuksen tulokset näyttivät, että noin kolmannes (1/3) aloittaneista yrittäjistä perusti toisen yrityksen kolmen (3) vuoden sisällä ja yli puolet kuuden (6) vuoden kuluttua. Tämän kyseisen käytäväperiaatteen merkitys korostuu juuri yrittäjän oppimisessa, koska yrittäjä oppii aina edellisistä yrityksistään ja pystyy soveltamaan ja hyödyntämään oppimaansa seuraavien yrityksiensä osalta. (Laukkanen 2007: 71–81). Tämän käytäväperiaatteen (*corridor principle*) havainnollistamiseksi on laadittu tämän kyseisen kirjallisuuskatsauksen laatijan toimesta seuraavalle sivulle käytäväperiaatetta havainnoiva kuvio (25.).



**Kuvio 25.** The Corridor Principle - käytäväperiaate (Ronstadt 1988).



Käytäväperiaatteen mukaisesti yrittäjälle on aina yleensä edullisempaa ja helpompaa perustaa uusia yrityksiä, koska se vaatii huomattavasti vähemmän työtä ensimmäiseen yritykseen verrattaessa. Tämä perustuu pitkälti siihen, että yrittäjä voi hyödyntää edellisen yrityksen resursseja ja sosiaalisia verkostoja (Alsos 2007: 79; Ucbasaran ym. 2008: 333). Tällä voidaan näin ollen perustella se, että uuden yrityksen perustaminen ensimmäisen yrityksen jälkeen on huomattavasti nopeampaa. (Laukkanen 2007: 79–80). Wright & Stigliani (2013: 6) ottavat kantaa tähän käytäväperiaatteeseen, kun he toteavat, että tietyssä kontekstissa yrittäjät pystyvät hyvin analysoimaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja tekemään niistä päätöksiä. Tapayrittäjät käyttävät aikaisemmin hankkimaansa tietoa hyväkseen liittämällä niihin osaksi uutta saamaansa tietoa, jolla he aistivat muutokset ja markkinoiden tilanteen ja näin ollen pystyvät tehokkaasti identifioimaan ja keksimään uusia tuotteita tai palveluita olemassa olevilla resursseilla, jotta uusi yritys saadaan nopeasti toimintaan. Tällä he korostavat niin sanotusta yrittäjämäisen valppauden (*entrepreneur alertness*) tilaa (Brigham & Sorenson 2008: 4). Wright & Stigliani (2012: 6) korostivat sitä, että menestyvät ja huippuyrittäjät ajattelevat eri tavalla kuin vähemmän menestyneet yrittäjät tai noviisiyrittäjät. Nämä menestyneet yleensä kehittävät tarkemmin määriteltyjä, monimuotoisempia sekä joustavampia malleja liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamiseen (Smith ym. 2009; Westhead ym. 2009: 664; Wright & Stigliani 2013: 6)

Laukkanen (2007: 71) kirjoitti, miten Ronstadt (1988: 31) selventää käytäväperiaatteen käsityksen:

*”...Käytäväperiaate selittää, miksi yrittäjä näkee tai hänelle avautuu juuri tietty liiketoimintamahdollisuus, ei jotain muuta. Mahdollisuus syntyy, koska kyseinen yrittäjä on käynnistänyt aiemman yrityksen tai hankkeen, joka tuottaa hänelle tietoa asiakkaista, toimittajista, teknologioista, uusista trendeistä sekä myös hänestä itsestään - osaamisestaan, kyvyistään, intresseistään. Tämä tieto ja osaaminen antaa yrittäjälle mahdollisuuden kohdata ja nähdä uusia tilaisuuksia liiketoimintaan ja yrittämiseen. Niitä ei olisi kohdattu ja oivallettu, ellei aikaisempaa yrityshanketta tai uraa olisi käynnistetty...”*

Tähän käytäväperiaatteeseen liittyen, Bygrave (1994: 4–8) sekä Ucbasaran, Westhead ja Wright (2006: 5) kirjoittavat, että yrittäjä saa uuden yrityksen perustamiseen ideat usein toimialalta, josta yrittäjällä on kokemusta ja jolla on aiemmin työskennelty. Yrityksen perustamisessa näillä näyttääkin näin ollen olevan suuri merkitys. Kokemuksen

karttuessa auttaa se arvioimaan liiketoimintamahdollisuuksia helpommin. Kirznerin (1997: 72) mukaan, yrittäjä on aina tarkkailemassa ”horisonttia” uusien mahdollisuuksien havainnoimiseksi tietämättä kuitenkaan, mitä sieltä on tarkasti ottaen edes etsimässä. Bygrave (1994: 12–13) otti esiin, että monet yrittäjäksi aikovat etsivät sitä ainutlaatuista ideaa, jota ei vain koskaan tule välttämättä eteen. Hänen mukaansa idea ei ole se tärkein tekijä vaan idean jatkojalostaminen, toteuttaminen ja siitä mahdollisesti syntyvä kannattava liiketoiminta. Voidaankin siis ehkä ajatella, että parhaat ideat tulevat eteen vasta käytäväperiaatteen myötä, kun liiketoiminnassa rattaat ovat lähteneet liikkeelle. Yrittäjän havainnointikyky sekä osaaminen liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntämisen osalta kasvavat.

Gartner, Carter ja Hills (2003: 109) mainitsevatkin, että mahdollisuudet yleensä syntyvät päivittäisten toimintojen sekä rutiinien kautta, joissa yrittäjät toimivat aktiivisesti. Heidän mukaansa mahdollisuuksia ei löydetä, ne tavallaan huomataan päivittäisen toiminnan kautta.

Niittykangas (2011: 66–67) ja Botham & Mason (2007: 11) ottavat tähän käytäväperiaatteeseen kantaa kuvaamalla yrittäjän toimintaa vähän samalla tavalla:

*”..Yritys ja yrittäjyys vaativat enemmän kuin vain ymmärtämystä ja analyttisiä taitoja. On laajalti tunnistettu se tosiasia, että yrittäjyys on monimutkainen ja moninainen konsepti sekoitusta tiedonhallinnasta, erityisosaamisesta, arvoista, motivaatioista ja käyttäytymisestä. Se mitä on käytännössä, niin sitä on harvoin pystytty kuvaamaan tarkasti...”*

#### 4.5 Yrittäjätyypit

Tapayrittäjyydessä on kyse yrittäjien typologisoinnista eli yrittäjien jakamisesta erilaisiin ryhmiin esimerkiksi yksilöllisten ominaisuuksien tai toiminnan perusteella. Yrittäjiin liittyvä tutkimus on 1960 -luvulta lähtien ollut hyvin runsasta ja tuottanut lukuisan joukon erilaisia yrittäjätyypittelyjä. Useissa tutkimuksissa yrittäjät on ryhmitelty käsityöläisyrittäjiin ja klassiseen yrittäjätyyppiin (Smith 1967) tai kasvuhakuisiin yrittäjiin sekä pienyritysten omistajiin (Carland 1984). (Huovinen 2007: 43–44).

### *Aikaisempi yrittäjätyyppien jaottelu*

Smith (1967: 12–14) on määritellyt yrittäjätyyppit niin, että tyyppittelyn tarkoituksena oli selventää se, että miten yrittäjän sosiaalinen asema ja suuntautuneisuus vaikuttavat yrityksen perustamiseen. Jako jäseni osittain myös liiketoiminnan ominaisuuksia sekä niissä olevia eroavaisuuksia. Hän jakoi tuolloin yrittäjät (*craftsman*) ammattimies- ja tilaisuuteen tarttuviin (*opportunistic entrepreneurs*) yrittäjiin (Morrish 2008: 27). Vastaavasti ammattiyrittäjiä ovat lähinnä käsityöläisammatteja harjoittavia yrittäjiä. Smith (1967: 31–40) vastaavasti määrittelee tilaisuuteen tarttuvat yrittäjät johdonmukaisiksi ja laaja-alaista yritystoimintaa harjoittaviksi yrittäjiksi. Näiden kahden yrittäjätyyppin erona on selkeästi se, että koulutus, kokemus sekä osaaminen eri toimialoilta ovat näillä tilaisuuteen tarttuvilla yrittäjillä paljon laajemmat, joka mahdollistaa saada eteen enemmän uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Ucbasaran ym. 2009; Parker & van Praak 2012: 36; Westhead ym. 2009: 673; Amaral & Baptista 2006: 8). Innovatiivisuutta on myös käytetty yrittäjätyyppittelyn perusteena, jolloin yrittäjät on jaoteltu yritystoiminnan tai yritysidean uutuusarvon perusteella innovatiivisiin ja jäljitteleviin yrittäjiin (Baumol 1986). Käsityöläisyrittäjät olivat prosessisuuntautuneita yksilöitä, jotka ryhtyivät yrittäjäksi hyödyntääkseen teknistä osaamistaan itsenäisesti (Smith 1967: 31–40). Kasvuhaluiset opportunistit taas tunnisti siitä, että heidän toiminnassa korostui lopputuloksen merkitys varsinaista tekemistä enemmän (Bird 1988: 442).

Stanworth & Curran (1973) jakoivat yrittäjät sosiaalisen piilevän identiteetin mukaan käsityöläisyrittäjiin, klassisiin yrittäjiin ja yrittäjäjohtajiin. Tällaisen vastaavan kolmiluokkaisen erittelyn teki myös Hordanay (1982: 26–27). Huovisen (2007: 44) mukaan, Vesper (1990: 2–8) taas tunnisti kahdeksan (8) erilaista yrittäjätyyppiä joka huomioi ryhmittelyssään yritysten perustajat, ostajat, yksinyrittäjät ja tiimiyrittäjät. Tämän myötä yrittäjäkokemuksen käyttäminen yrittäjätyyppittelyn perustana on yleistynyt ja näin ollen puhutaan taparyhmittelyä sarja- ja portfolioyrittäjiin. Vesper (1990) oli siis yksi ensimmäisistä, joka luokitteli useamman yrityksen omistaneet yrittäjät omaksi ryhmäkseen. Hän käytti tästä ryhmästä nimitystä ”*deal to dealers*” yrittäjätyyppi. Nykyisin taparyhmittelyä sarja- ja portfolioyrittäjiin voidaan pitää vakiintuneena käytäntönä.

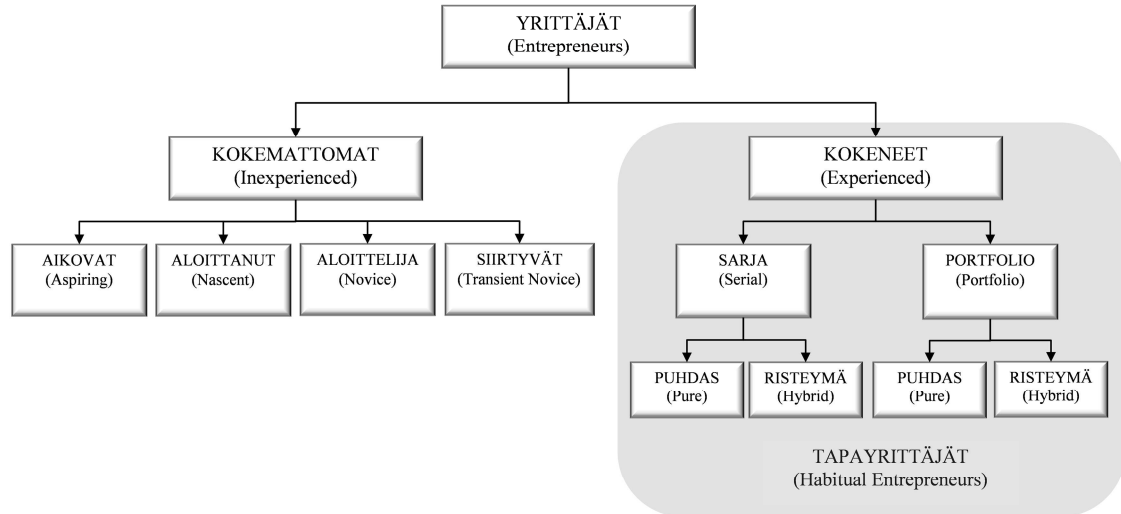
Niittykangas (2011: 63) mainitsee, että monet tutkijoista käyttävät ”*first-time entrepreneur*” käsitettä kuvaamaan henkilöä, joka toimii ensimmäistä kertaa yrittäjänä. Ensiyrittäjää voidaan määritellä myös käsitteellä, kuten yhden yrityksen omistaja ”*single business owner*” (Pasanen 2003: 418). Alsos & Kolvereid (1998: 101) ja Sohl yms. (1998: 7) ovat sitä mieltä, että ensiyrittäjä on aina henkilö, joka ei ole aiemmin perustanut yritystä. Westhead ym. (2005: 111) mukaan, ensiyrittäjillä ei ole kokemusta yrittäjyydestä edes välillisesti.

### *Nykyinen yrittäjätyyppien jaottelu*

Weiss (2007: 7) tekemä jaottelu yrittäjätyypeistä on mielenkiintoinen ja siitä pystytään näkemään selkeästi, miten yrittäjät voidaan jakaa kokemattomiin (*inexperienced*) ja kokeneisiin (*experienced*) yrittäjiin. Kokeneet yrittäjät ovat tapayrittäjiä, joista voidaan tehdä tarkempaa jaottelua. Tämän myötä tätä mallia pyritään käyttämään tässä kirjallisuuskatsauksessa niin sanottuna nykyaikaisena jaotteluna kokemattomien sekä kokeneiden yrittäjien osalta.

Weissin (2007: 7) laatima määritelmä yrittäjätyypeistä perustuu eri tutkijoiden määritelmiin (Rotefoss & Kolvereid 2005: 109; Westhead, Ucbasaran, Wright & Binks 2005: 3; Wagner 2006: 4; Westhead & Wright 1999: 157; Ucbasaran, Westhead & Wright 2001: 59; Westhead, Ucbasaran & Wright 2005: 393; Westhead, Ucbasaran & Wright 2003: 188).

Kokeneet yrittäjät (tapayrittäjät) on luonnollisesti jaettu *sarja- ja portfolioyrittäjiin*. Erikoinen sekä ehdottomasti huomioitava seikka tähän kirjallisuuskatsaukseen liittyen on se, että hän on ensimmäisenä huomionnut hybridiajattelun laajemmin, jossa tapayrittäjiksi kuuluvat sarja- ja portfolioyrittäjät jaetaan puhtaisiin (*pure*) sekä risteymiin (*hybrid*). Tähän malliin perehdytään lisää myöhemmin tapayrittäjyyttä käsittelevässä osiossa, koska tämä malli voi osittain myös selittää selkeämmin tätä tapayrittäjyyden moninaisuutta, jossa ei selkeästi voida aina jakaa tapayrittäjää sarja- tai portfolioyrittäjäksi. Nykyisen yrittäjätyyppien jaottelun voi katsoa tarkemmin alla olevasta kuviosta (26.).



**Kuvio 26.** Yrittäjätyyppien määrittelmä (Weiss 2007: 7).

#### *Aikova yrittäjä (Aspiring Entrepreneur)*

Aspiring yrittäjä (*aspiring entrepreneur*) eli yrittäjäksi aikova ei ole vielä aloittanut mitään liiketoimintaa, eikä ole myöskään vielä mukana missään liiketoiminnassa. Tämän tyyppiset yrittäjät ovat kuitenkin alkaneet tutkia mahdollisuuksia alkaa mahdollisesti yrittäjiksi. Heillä ei ole tässä vaiheessa vielä mitään suunnitelmia alkaa yrittäjiksi tai perustaa omaa yritystä, mutta ovat alkaneet miettiä ja prosessoida mahdollisuutta yrittäjyyteen, joka on näin ollen yksi käynnistävästä tapahtumista kohti yrittäjyyden prosessia (Rotefoss & Kolvereid 2005: 109; Weiss 2007: 7).

#### *Aloittanut yrittäjä (Nascent Entrepreneur)*

Nascent yrittäjä (*nascent entrepreneur*) eli aloittanut yrittäjä on henkilö, joka on edennyt konkreettisiin suunnitelmiin alkaa yrittäjäksi tai on juuri aloittamassa eli näin ollen henkilö on jo konkreettisesti käynnistänyt yrittäjyyden prosessin, joka johtaa henkilön ensimmäisen yrityksen perustamiseen. Näillä henkilöillä ei ole kuitenkaan aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä. (Westhead, Ucbasaran, Wright & Binks 2005: 3; Wagner 2006: 4; Westhead & Wright 1999: 157; Ucbasaran, Westhead & Wright 2001: 59; Weiss 2007: 7–8).

### *Ensikerta- tai aloittelijayrittäjä (Novice Entrepreneur)*

Noviisiyrittäjä (*novice entrepreneur*) eli ensikertayrittäjä on henkilö, jolla on vastaavasti yrittäjyys kokemusta nyt yhdestä yritystoiminnasta, joka heillä on parhaillaan toiminnassa. (Alsos & Kolvereid 1998: 102; Sohl ym. 1998: 7; Westhead, Ucbasaran & Wright 2005: 393; Westhead, Ucbasaran & Wright 2003: 188; Ucbasaran, Westhead & Wright 2001: 59; Westhead & Wright 1998b: 173; Weiss 2007: 8). Juuri näistä noviisiyrittäjistä voi myöhemmin tulla tapayrittäjiä (Westhead ja Wright 1998b: 176). Ensiyrittäjällä ei saa olla kokemusta yrittäjyydestä edes välillisessä muodossa (Westhead, Ucbasaran, Wright & Binks 2005: 111).

### *Uudelleen yrittäjäksi aikovat (Transient Novice Entrepreneur)*

Uudelleen yrittäjäksi aikovat (*transient novice entrepreneur*) eli takaisin yrittäjäksi tulevat ovat myös eräänlainen noviisiyrittäjien ryhmä. Nämä ovat yhden yrityksen yrittäjiä (*noviisiyrittäjiä*), jotka ovat harkinneet siirtymistä tapayrittäjyyteen ensimmäistä kertaa. He ovat osittain ”*aspiring*” yrittäjiä sekä osittain myös ”*nascent*” yrittäjiä tapayrittäjyyden määrittelyn osalta katsottuna ja näin ollen ovat muuntumassa tapayrittäjäksi eli kokeneiksi yrittäjiksi. Tässä taustalla voi olla liiketoimintamahdollisuuden havaitseminen tai nämä yrittäjät voivat olla myös niitä yrittäjiä, jotka ovat epäonnistuneet ensimmäisessä yrityksessään ja ovat palaamassa nyt takaisin yrittäjäksi (Westhead ym. 2005c: 128–129; Weiss 2007: 8).

### *Vetäytyneet yrittäjät (Fallen Entrepreneurs)*

Weiss (2007: 21) määrittelee vielä erikseen ”fallen entrepreneur” käsitteen, joita ovat yrittäjät, jotka ovat lopettaneet yrityksensä tai mukana olon yrityksissä, joissa ovat olleet omistajia tai sijoittajia. He eivät suunnittele enää uusien yritysten perustamista, perimistä tai ostamista. Tässä tapauksessa näistä yrittäjistä käytetään nimitystä ”*Fallen Entrepreneurs*” eli niin sanotusti ”*vetäytyneet yrittäjät*”.

## 5. TAPAYRITTÄJYYS

Datta (2005: 9–10) ja Ucbasaran ym. (2008: 315) kirjoittavat, että tapayrittäjiä on luultavasti ollut olemassa jo teollisuuden alkuajoista saakka, mutta tapayrittäjän määrittäminen tarkasti on edelleen erittäin haasteellinen tehtävä. (Wright ym. 1998). Monia erilaisia määritelmiä on käytetty ja esitelty, joka tekee tutkittavasta käsitteestä erittäin haasteellisen. (Donckels, Dupont & Michel 1987; Kolvereid & Bullvåg 1993; Starr & Bygrave 1991; Birley & Westhead 1993; Scott & Rosa 1996; Carter 1997; Westhead & Wright 1998; Wright ym. 1998; MacMillan 1986; Donckels ym. 1987; Birley & Westhead 1993; Kolvereid & Bullvåg 1993; Hall 1995; Alsos & Kolvereid 1998; Westhead & Wright 1998; Pasanen 2003; Alsos & Carter 2006; Ucbasaran ym. 2008; Weiss 2007). Edelleenkin ei ole olemassa yhtä yleisesti hyväksyttyä käsitettä tapayrittäjästä, jolloin käsite on hyvin moninainen. Tapayrittäjyyden esiintyvyydestä ei ole olemassa tarkkoja lukuja, mutta esimerkiksi Iacobuccin ja Rosan (2004) sekä Scholhammerin (1991) tutkimusten mukaan, kaikista yrittäjistä jopa yli puolet on tapayrittäjiä (Huovinen 2007: 44). Huovinen (2007) korosti vielä sitä, että tapayrittäjyyden esiintymistiheydessä alueellisesti on luonnollisesti eroja mm. riippuen alueellisesta yrittäjyyden arvostamisesta sekä verotuksesta, joka voi hidastaa yrityksen kasvua.

Parker (2013: 653) nostaa myös esiin, että viimeisimpiä sarjayrittäjyyden tutkimuksia ovat muun muassa uudelleen yrittäjäksi tuleminen syiden kartoitukset (Amaral ym 2011; Plehn-Dujowich 2010; Stam ym. 2008; Rocha ym. 2014), sarjayrittäjien suorituskyvykkyyteen sekä käyttäytymiseen liittyvät tutkimukset (Alsos ym. 2006; Gompers ym. 2010; Westhead ym. 2003; Westhead ym. 2005). Tapayrittäjyyden prosessia on varsinaisesti tutkittu vähän eli lukuisten yritysten perustamiseen johtavia syitä ja tekijöitä. Monet aikaisemmat tutkimukset ovat vertailleet noviisi- ja tapayrittäjien eroavaisuuksia (Birley & Westhead 1993; Westhead & Bullvåg 1991; Kolvereid & Bullvåg 1993; Ucbasaran 2004: 56). On laadittu myös määritelmät tapayrittäjän alityypeistä, kuten portfolio- ja sarjayrittäjistä ja vertailtu näiden kahden tapayrittäjätyypin eroavaisuuksia sekä yhtäläisyyksiä (Westhead & Wright 1998b: 177; Ucbasaran ym. 2008). Huovinen (2007: 45) ottaa esiin, että tapayrittäjät jakautuvat tutkimusten mukaan melko tasaisesti sarja- ja portfolioyrittäjiin (Alsos & Kolvereid

1999; Kolvereid & Bulvåg 1993; Westhead ym. 2004; Westhead & Wright 1999; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 36; Kuuluvainen 2009: 2).

Huovinen (2007: 21–22) mainitsee, että sekalaisten käsitteiden ja terminologian käyttö tapayrittäjyystutkimuksissa on vaikeuttanut eri tutkimuksissa saatujen tulosten vertailua. Tapayrittäjyyden käsitteet ovat muuttuneet, monipuolistuneet ja tarkentuneet sitä myöden, kun uusia tutkimuksia on tullut. Yleensä kuitenkin tapayrittäjä on henkilö, kenellä on yrittäjäkokemusta useista yrityksistä yhtä aikaa. On poikkeuksiakin, kuten Carland ym. (2000: 2–4) määrittivät, että tapayrittäjyys edellyttää yrittäjäkokemusta vähintään kolmesta yrityksestä peräkkäin tai samanaikaisesti. Vastaavasti Wright ym. (1995a) jakoivat tapayrittäjät toisen ja sitä seuraavien yritysten aloittamissyiden perusteella kahteen luokkaan: yritysten toistajiin (*venture repeaters*), jotka perustuvat yrityksiä samalle toimialalle toistuvasti ja taloudellisen hyödyn tavoittelijoihin (*opportunists serial venturers*), jotka tavoittelevat nopeaa kasvua keskittyen yhteen yritykseen kerrallaan tai useaan samanaikaisesti. Ucbasaran ym. (2003: 189) jakoivat vastaavasti tapayrittäjät yritysten aloittamistavan mukaan yritysten perustajiin (*habitual starter*) ja ostajiin (*habitual acquirer*).

Huovisen (2007: 21–22) mukaan, näiden käsitteellisten erojen lisäksi myös tapayrittäjyystutkimuksissa käytetty terminologia on ollut hyvinkin kirjavaa. Termejä tapayrittäjyys (*habitual entrepreneurship*, *multiple entrepreneurship*) ja sarjayrittäjyys (*serial entrepreneurship*) on useissa tutkimuksissa käytetty toistensa synonyymeinä, mikä on tehnyt tutkimustulosten vertailusta vaikeaa. Pasanen (2003: 91) otti tutkimuksessaan esiin, että usein sama henkilö voi sopia sekä sarjayrittäjän, että myös portfolioyrittäjän määritelmään. Lisäksi Ucbasaran ym. (2003: 189) huomauttavat, että monesti myös alkuperäisen yrityksen aloittamistapa on erilainen verrattuna seuraavien yritysten aloittamistapaan. Yrittäjä on esimerkiksi saattanut luopua alkuperäisestä yrityksestään, aloittanut uuden ja jossakin yrittäjäuransa myöhemmässä vaiheessa omistanut vähintään kaksi yritystä samanaikaisesti (*sarjaportfolioryrittäjä*). Tästä Huovisen (2007) kirjoittamasta huomioista voidaankin jo päätellä, että ehkä on puuttuvia käsitteitä vielä olemassa, jotka tulee tarkemmin pystyä kuvaamaan.

Huovisen (2007: 22) mukaan, suuressa osassa tapayrittäjyyttä käsittelevissä tutkimuksissa on vertailtu tapa- ja ensiyrittäjien ominaisuuksia, taustoja ja



yrittäjyysasenteita. Yhdestä yrityksestä yrittäjäkokemusta omaavia yrittäjiä on yleisesti kansainvälisissä tutkimuksissa kutsuttu noviisiyrittäjiksi (*novice entrepreneur*). Nimitys on kuitenkin harhaanjohtava, sillä kuten Wright ym. (1995) totesivat, noviisiyrittäjät voivat olla yrittäjinä kokeneita, vaikka heidän yrittäjäkokemuksensa onkin peräisin yhdestä yrityksestä. Alla olevassa taulukossa (7.), on tehty yhteenvetoa tutkimuksista, joissa on pystytty todentamaan tapayrittäjyyden yleisyys tällä hetkellä. On kiistatonta, että tapayrittäjyys on ilmiönä keskeinen osa yrittäjyyttä ja monet yrittäjät omistavat useita yrityksiä yrittäjäuransa aikana.

**Taulukko 7.** Tapayrittäjyyden yleisyys tutkimuksien valossa (Huovinen 2007: 45; Weiss 2007: 22; Ucbasaran, Westhead & Wright 2008: 318–322; Alsos 2007: 29–40; Flores & Blackburn 2005: 6; Ucbasaran 2004: 66).

Tutkijat	Maa	Sarja	Portfolio	Tapayrittäjiä
Cross (1981)	Skotlanti			12 %
Storey (1982)	Englanti			32 %
Keeble & Gould (1985)	Englanti			28 %
Hirsich (1988)	P-Irlanti			25 %
Ronstadt (1988)	USA			39,9 %
Westhead (1988)	Wales			34,4 %
Monck ym. (1988)	UK			27 %
Hirsich (1988)	North-Ireland			25 %
Turok & Richardson (1989)	Skotlanti			15 %
Evans & Leighton (1989)	USA			22 %
Mason (1989)	Englanti			36 %
Birley & Westhead (1990)	P-Irlanti			25 %
Kalleberg & Leicht (1991)	Yhdysvallat			23 %
Schollhammer (1991)	Yhdysvallat			51 %
Bruderl & Preisendorfer (1992)	Saksa			33 %
Storey & Strange (1992)	Englanti			16 %
Carter & Cannon (1992)	Skotlanti ja Englanti			30 %
Kolvereid & Bullvåg (1993)	Norja	20 %	16 %	36 %
Kolvereid & Bullvåg (1993)	U-Seelanti		18 %	
Kolvereid & Bullvåg (1993)	Iso-Britannia		13 %	
Kolvereid & Bullvåg (1993)	Norja		31 %	47,2 %
Birley & Westhead (1993)	Iso-Britannia		12 %	37,5 %
Westhead & Storey (1994)	UK			31 %
Birley & Westhead (1995)	Englanti		12 %	37 %
Cressy (1996)	UK			39 %
Scott & Rosa (1996)	Skotlanti			n. 20 %
Scott & Rosa (1997)	Skotlanti		14 %	
Gimeno ym. (1997)	USA			25 %
Carter (1998)	Englanti		21 %	
Westhead & Wright (1998a)	Iso-Britannia	25,3 %	12 %	37,4 %

Alsos & Kolvereid (1998)	Norja	20,1 %	15,7 %	35,8 %
Alsos & Kolvereid (1999)	Norja	20 %	16 %	36 %
Westhead & Wright (1999)	Englanti	25 %	12 %	37 %
Taylor (1999)	Englanti	18,5 %	23,3 %	41,8 %
	Australia	23,8 %	25,4 %	49,2 %
	Malesia	4,8 %	33,7 %	38,6 %
Spilling (2000)	Norja		13 %	28 %
Iacobucci (2002)	Italia		25 %	
Wagner (2002)	Saksa	18 %		
Åstebro & Bernhardt (2003)	Yhdysvallat			25 %
Headd (2003)	USA			22 %
Burke ym. (2003)				19 %
Alsos, Ljunggren & Pettersen (2003)	Norja		30,9 %	
Haynes (2003)	USA			29,2 %
Westhead yms. (2003a; 2005)	Skotlanti	24,9 %	18,6 %	43,5 %
Iacobucci & Rosa (2004)	Italia			50 %
Westhead ym. (2004)	Skotlanti	19 %	25 %	44 %
Alsos & Carter (2006); Alsos, Kolvereid & Isaksen (2006)	Norja	13,7 %	17,8 %	21,5 %
Ucbasaran, Westhead & Wright (2006a; 2006 b; 2008)	UK	22,2 %	29,6 %	51,8 %
Huovinen (2007)	Suomi	20 %	16 %	43 %
Gompers (2007)	USA			7 % -14 %
Weiss (2007)	Saksa	32,5 %	10,7 %	43,2 %
Hsu (2007)	USA			54 %
Brigham ym. (2008)	USA	28 %	32 %	60 %
Huovinen, EK (2009)	Suomi	12 %	18 %	36 %
Huovinen & Koironen (2011)	Suomi	19,7 %	26,8 %	46,5 %
Robson, Akuetteh, Stone, Westhead & Wright (2013)	Ghana	12 %	28 %	40 %
Huovinen, EK ja Nordea (2013)	Suomi	13 %	24 %	37

### 5.1 Tapayrittäjä

Weiss (2007: 9) kirjoittaa, että tapayrittäjyyden tutkijat ovat tehneet jaottelua uudelleen aloittavien (*re-starters*) sekä aiemmin menestyneiden yrittäjien välillä. Uudelleen aloittavilla tarkoitetaan niitä yrittäjiä, jotka ovat aikaisemmin epäonnistuneet ensimmäisessä yrityksessään (Wagner 2002: 5; Metzger 2006: 6). Yleisesti katsottuna yrittäjyyden motivaattori on mahdollisuuden havaitseminen, rahallinen motivaatio tai ”exit” -ajattelun mukainen motivaatio (Wright & Robbie 1997: 235–238; Carter ym. 2004: 481–484; Gordon ym. 2009: 28–29). MacMillanin (1986: 241) näkemys oli, että hän määritteli tapayrittäjäksi ne yrittäjät, jotka ovat perustaneet monia yrityksiä ja heidän tuli samanaikaisesti olla mukana vähintään kahden yrityksensä toiminnassa (Alsos 2007: 56; Ucbasaran 2004: 59; Amaral & Baptista 2006: 1).

Tämä kyseinen MacMillanin (1986: 241) niin kutsuttu alkuperäinen ja ensimmäinen määritelmä tapayrittäjästä perustui siihen, että yrittäjän omistamat yritykset tai liiketoiminnot olivat yrittäjän itse perustamia. Tällainen tapayrittäjä kuvailtiin tarkemmin henkilöksi, joka saa nautintoa uuden yrityksen perustamisesta, luomisesta sekä sen kasvattamisesta. (Alsos & Kolvereid 1998: 102; Rosa 1998: 43; Ucbasaran ym. 2008: 339; Gordon ym. 2009: 29). Tähän osittain tuolloin yhtyivät myös Birley & Westhead (1993: 40) tutkimuksessaan, jonka mukaan tapayrittäjiä ovat ne, jotka ovat perustaneet vähintään yhden yrityksen ennen heidän nykyistä liiketoimintaansa (Ucbasaran 2004: 59; Amaral & Baptista 2006: 1). Tapayrittäjät eli kokeneet yrittäjät on yleensä jaoteltu yleisesti tunnistettuihin määritelmiin eli sarja- ja portfolioyrittäjiin. (Weiss 2007: 7; Rotefoss & Kolvereid 2005: 109; Westhead, Ucbasaran, Wright & Binks 2005: 3; Wagner 2006: 4; Rosa & Scott 1999: 21; Westhead & Wright 1999: 157; Ucbasaran, Westhead & Wright 2001: 59; Westhead, Ucbasaran & Wright 2005: 393; Westhead, Ucbasaran & Wright 2003: 188; Morrish 2008: 29). Taulukossa (8.) on kuvattu tämä Westhead ja Wright (1998) muodostama tapayrittäjyyden ilmentyminen.

**Taulukko 8.** Tapayrittäjyyden määritelmä 1998 (Westhead ja Wright 1998b: 177; Huovinen 2007: 100).

TAPAYRITTÄJÄ ”Habitual Entrepreneur”	Omistaa muiden perustamia yrityksiä ”Buyer   Inheritor”	Omistaa itse perustamia yrityksiä ”Founder”
Ei ole myynyt yritystään	Moniyrittäjä ”Multiple Corporation Entrepreneur”	Portfolioryrittäjä ”Portfolio Entrepreneur”
On myynyt yrityksensä	Sarjaperijä ”Serial Inheritor” Tai Sarjaostaja Sarja MBO   MBI yrittäjä ”Serial MBO/MBI Entrepreneur”	Sarjayrittäjä ”Serial Start Up Entrepreneur”

Tapayrittäjät ovat siis aina jollain tavalla jo kokeneita yrittäjiä menestyksestä riippumatta sekä heillä on käynnissä vähintäänkin jo toinen yritys. Westhead & Wright (1998b: 177) kirjoittavat, että Hall (1995) oli ensimmäinen, joka erotteli tapayrittäjät portfolio- ja sarjayrittäjiin. Tapayrittäjien toinen liiketoiminta tai yritys voi olla käynnistetty ensimmäisen yritystoiminnan jälkeen tai se voi olla toiminnassa ensimmäisen liiketoiminnan rinnalla (Hall 1995: 218–222).

Westhead ja Wright (1998b: 177) ovat tässä taulukossa (8.) jaotelleet tapayrittäjän omistettujen yritysten perusteella niin, että yrittäjät jotka omistavat muiden perustamia yrityksiä tai perineet (*buyer*) ja (*inheritor*) sekä niihin yrittäjiin, jotka ovat perustaneet yrityksensä itse (*founder*). Tapayrittäjät jaoteltiin myös niihin, jotka ovat myyneet yrityksensä ja niihin, jotka eivät olleet myyneet yritystensä. Moniyrittäjä (*multiple corporation entrepreneur*) ostaa yrityksiä ja pitää ne aiempien yrityksensä lisäksi hallinnassaan. Portfolioryrittäjä (*portfolio entrepreneur*) omistaa samanaikaisesti useita yrityksiä, mutta ne ovat kaikki yrittäjän itse perustamia. Sarjayrittäjätyyppejä (*serial entrepreneur*) on kolme (3) erityyppiä. Ne yrittäjät, jotka ovat myyneet aiemman liiketoimintansa ja hallitsevat aina vain yhtä yritystä kerrallaan. Sarjaperijä (*serial inheritor*) on saanut yritykset perintönä, sarjaostaja (*management buy out/management buy in*) ja (*serial mbo/mbi entrepreneur*) ostaa aina kaikki yrityksensä ja (*serial start up entrepreneur*) perustaa yrityksensä aina henkilökohtaisesti.

Kolvereid ja Bullvåg (1993: 276) lisäävät tähän Westhead & Wright (1998) määrittämiseen periaatteessa sen, että tapayrittäjiä ovat yrittäjät, jotka ovat perustaneet enemmän kuin yhden yrityksen, mutta lisäksi heillä on myös oltava vielä omistuksessaan viimeksi tai aiemmin perustamansa yritys. Westhead & Wright (1998b: 174) määrittivät, että tapayrittäjiä ovat kaikki yrittäjät, jotka perustaneet, ostaneet tai perineet useamman kuin yhden yrityksen. Kuitenkin aiemmin, Birley & Westhead (1994: 39) sekä Sohl, Westhead & Wright (1998: 6) ovat tuolloin jo todenneet, että yleisesti hyväksyttävää tapayrittäjyyden määritelmää tai selkeätä teoriaa ei ole vielä pystytty luomaan ja moninainen se on vielä tänäkin päivänä. Tapayrittäjiä pidetään yleensä aina erittäin innovatiivisina henkilöinä, jotka suorastaan nauttivat uusien mahdollisuuksien etsimisestä ja toiminnasta varsinkin yrityksen alkuvaiheessa (*start-up vaihe*) (Wickham 2001: 22–23; Huovinen 2007: 49; Ronstadt 1988; Ucbasaran & Westhead 2002). Westhead, Ucbasaran, Wright & Binks (2005: 111) ovat tehneet uudemman määritelmän, jossa tapayrittäjiksi voidaan kutsua myös yrittäjiä, jotka ovat aiemmin omistaneet yrityksen kokonaan tai osittain, joka sittemmin on tavalla tai toisella loppunut, mutta tällä hetkellä omistavat silti yhden uuden yrityksen tai osan siitä. Toisaalta tapayrittäjiksi voidaan myös kutsua yrittäjiä, jotka omistavat tällä hetkellä osia useammasta kuin yhdestä yrityksestä.

Vastaavasti uusi tuoreempi vastaava määrittely tapayrittäjistä on Ucbasaran ym. (2008: 317–323) taulukon (9.) mukainen, jossa tapayrittäjä omistaa osakkeita kahdesta tai useammasta liiketoiminnasta, mutta vähintään toinen näistä on perustettu itse tai ostettu. *Sarjayrittäjiä* ovat ne, jotka ovat lopettaneet tai myyneet vähintään yhden yrityksen, joissa heillä on ollut osakkuus ja nyt omistavat osuuden yhdestä yksittäisestä yrityksestä. *Portfolioryttäjiä* ovat ne, jotka omistavat osakkeita kahdesta tai useammasta yrityksestä samanaikaisesti (Morrish 2008: 30). Tulevaisuuden tutkimuksessa tulee tutkia laajemmin sarja- ja portfolioryttäjiä jaottelua vielä tarkempaan määritelmiin, koska nyt määritelmiä on olemassa hyvin kirjava määrä esimerkiksi portfolioryttäjäyden (*multiple business starters, multiple venture entrepreneurs, parallel business founders, multiple business owners*) osalta (Morrish 2008: 31).

**Taulukko 9.** Tapayrittäjien määritelmä 2008 (Ucbasaran ym. 2008: 317).

		MONINAISTA YRITYSTOIMINTAA	
	YKSITTÄINEN YRITYS	TAPAYRITTÄJÄ	
YRITTÄJÄTYYPPI	YKSITTÄIN	PERÄKKÄIN	YHTÄ AIKAA
	Noviisiyrittäjä ( <i>Novice Entrepreneurs</i> )	Sarjayrittäjä ( <i>Sequential Serial Entrepreneurs</i> )	Portfolioryrittäjä ( <i>Simultaneous Portfolio Entrepreneurs</i> )
<b>UUSI LIKETOIMINTA</b>	Noviisiperustajat ( <i>Novice Founders</i> )	Sarjaperustajat ( <i>Serial Founders</i> )	Portfolioperustajat ( <i>Portfolio Founders</i> )
Yritysten lukumäärä	1	2	3
<b>OLEMASSA OLEVA LIKETOIMINTA</b>	Noviisiostaja ( <i>Novice Acquirers</i> )	Sarjaostajat ( <i>Serial Acquirers</i> )	Portfoliostajat ( <i>Portfolio Acquirers</i> )
Yritysten lukumäärä	4	5	6

Lisäksi Rerup (2005: 453–454) määrittelee näissä uudemmissä määrittelyissä tapayrittäjän henkilöksi, jolla on kokemusta useiden yritysten perustamisesta ja joka on ollut myös osakkaana vähintään kahdessa eri yrityksessä. Rerupin (2005: 454) mukaan, tapayrittäjäyys voi olla myös jaksottaista tai yhtäaikaista ja siinä usein on kyse myös tapayrittäjien tiimeistä (de Koning 2003; Ucbasaran, Wright, Westhead, & Busenitz, 2002; Birley & Stockley 2000; Mitchell, Busenitz, Lant, McDougal, Morse & Smith

2002: 96). Erityyppiset tapayrittäjyyden käsitteen määritelmät on havainnollistettu taulukossa (10.).

**Taulukko 10.** Tapayrittäjyys käsitteen kehittyminen (Huovinen 2007: 22 ja Weiss 2007: 7–9).

Tutkija (t)	Tapayrittäjyyden käsite
MacMillan (1986) Kolvereid & Bullvåg (1993), Rosa (1998) Alsos & Kolvereid (1998)	Tapayrittäjät ovat henkilöitä, joilla on kokemusta useamman yrityksen perustamisesta ja vähintään kahden yrityksen omistamisesta samanaikaisesti.
Donckels, Duponta & Michel (1987) Birley & Westhead (1993)	Tapayrittäjän määritelmä koskee yrittäjiä, jotka ovat ensimmäisen perustamansa yrityksen jälkeen yksin tai yhdessä jonkun toisen kanssa perustaneet uuden tai uusia yrityksiä. Tapayrittäjiä ovat myös ne, jotka ovat perustaneet vähintään yhden yrityksen ennen heidän nykyistä liiketoimintaansa.
Hall (1995)	Tapayrittäjät ovat sarja- ja portfolioyrittäjiä riippuen siitä, omistavatko he yrityksensä ajallisesti peräkkäin vai samanaikaisesti.
Wright, Robbie & Ennew (1995)	Tapayrittäjät ovat joko yritysten toistajia tai taloudellisen hyödyn tavoittelijoita riippuen siitä, mitkä ovat syyt yritysten aloittamisessa.
Westhead & Wright (1998)	Tapayrittäjistä portfolioyrittäjä perustaa, perii tai ostaa toisen yrityksen alkuperäisen yrityksen rinnalle ja sarjayrittäjä puolestaan myytyään tai lopetettuaan alkuperäisen yrityksensä perustaa, perii tai ostaa toisen yrityksen.
Carland, Carland & Stewart (2000)	Tapayrittäjät ovat henkilöitä, joilla on yrittäjäkokemusta vähintään kolmesta eri yrityksestä.
Ucbasaran, Wright & Westhead (2003)	Tapayrittäjät voidaan jakaa yrityksen aloittamistavan mukaan yrityksen perustajiin ja ostajiin, joiden osaaminen eroaa toisistaan.
Westhead, Ucbasaran, Wright & Binks (2005)	Tapayrittäjiä ovat niitä, jotka aiemmin ovat omistaneet yrityksen kokonaan tai osittain, ja joka sittemmin on tavalla tai toisella loppunut, ja myös tällä hetkellä omistavat yrityksen tai osan siitä. Tapayrittäjiksi voidaan myös kutsua yrittäjiä, jotka omistavat tällä hetkellä osia useammasta kuin yhdestä yrityksestä.
Rerup (2005)	Tapayrittäjä on henkilö, jolla on kokemusta useiden yritysten perustamisesta ja joka on ollut osakkaana vähintään kahdessa eri yrityksessä.
Ucbasaran, Wright & Westhead (2006)  Ucbasaran, Alsos, Westhead & Wright (2008)	Tapayrittäjä omistaa osakkeita kahdesta tai useammasta liiketoiminnasta, mutta vähintään toinen näistä on perustettu tai ostettu. <i>Sarjayrittäjiä</i> ovat ne, jotka ovat lopettaneet tai myyneet vähintään yhden yrityksen, joissa heillä on ollut osakkuus ja nyt omistavat osuuden yhdestä yksittäisestä yrityksestä. <i>Portfolioyrittäjiä</i> ovat ne, jotka omistavat osakkeita kahdesta tai useammasta yrityksestä samanaikaisesti.
Weiss (2007)	Tapayrittäjät voidaan jakaa portfolio- ja sarjayrittäjä käsitteen lisäksi vielä näiden välimalleihin eli hybrideiksi, jolloin tapayrittäjä voi olla samanaikaisesti sarja- ja portfolioyrittäjä. Sarja- ja portfolioyrittäjät jaetaan siis puhtaisiin ja hybrideihin.

Taas uudemmista tutkimuksista myös Ucbasaran, Wright ja Westhead (2006: 4) kirjoittivat, että tapayrittäjällä (*habitual entrepreneur*) tarkoitetaan yrittäjää, jolla on tai on ollut omistusosuus kahdessa tai useammassa yrityksessä, joissa hänellä on ollut päätöksentekijän rooli ja joista ainakin toisen hän on perustanut itse. Huovinen (2007: 20) kirjoittaa, että tapayrittäjän määrittäminen on edelleen haasteellista, koska selkeää yleistä hyväksyttyä määritelmää ei ole olemassa.

### 5.1.1 Portfolioryittäjä

Hall (1995: 218–222) määritteli portfolioryittäjiksi henkilöt, jotka omistavat useita yrityksiä samanaikaisesti (Morrish 2008: 29). Samaa mieltä on myös Alsos (2007: 2; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 36). Sohl ym. (1998: 7) lisäsivät, että yrityksen omistaminen kumppanin kanssa on myös hyväksyttävä osaksi tätä portfolioryittäjyyden käsitystä. Beresford (1996: 1–5) lisäsi määrittelyyn, että portfolioryittäjyyden käsite koskee myös ostettuja ja perittyjä yrityksiä. Eli näin ollen portfolioryittäjät ovat henkilöitä, jotka omistavat useita itse perustettuja tai perittyjä yrityksiä samanaikaisesti. Huovisen (2007: 50–51) mukaan, portfolioryittäjyydessä on kyse yleensä alkuperäisen yritystoiminnan laajentamisesta, varallisuuden kartuttamisesta (Iacobucci 2002: 31–32), yrittäjän selviytymisstrategiasta (Iacobucci & Rosa 2003) tai yksinkertaisesti toimeentulon parantamisesta uusia tulonlähteitä perustamalla (Carter 1998: 17–20). Yritystoiminnan laajentamisen osalta voi olla kyse myös uuden yrityksen perustamisesta esimerkiksi kysyntään vastaamiseksi markkinoilla, jolloin useasti pieniyritys toimii isoa yritystä tehokkaammin ja näin ollen horisontaalinen kasvu on perustellumpaa (Iacobucci 2002: 31–34).

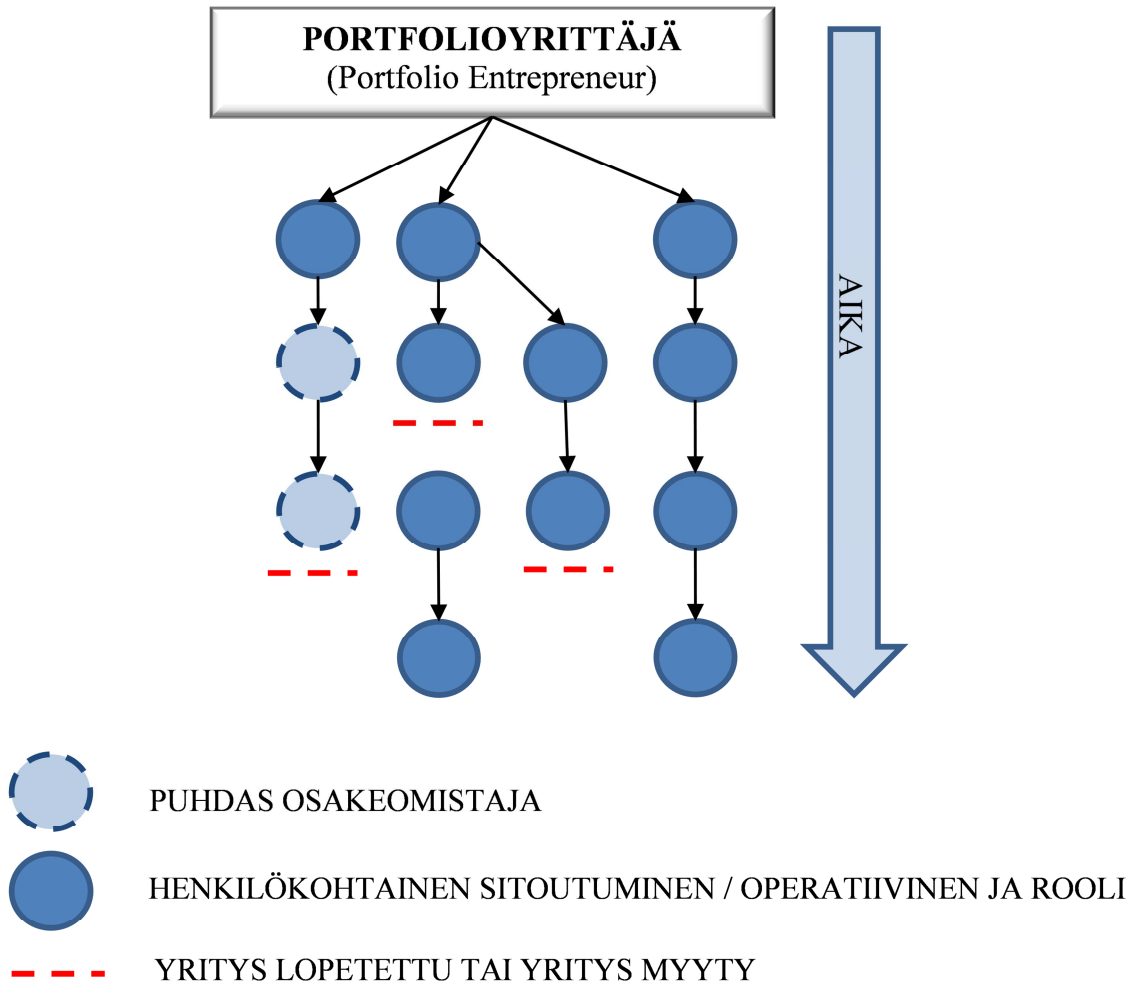
Usein kasvatetaan omaa tai perheen varallisuutta aloittamalla uusia yrityksiä niin, että se ei vaaranna ensimmäisen tai alkuperäisen yrityksen toimintaa (Iacobucci 2002; Westhead & Wright 1999). Toimialan vaihdossa on usein kyse kokeellisesta liiketoiminnasta, jolloin yritys perustetaan puhtaasti esimerkiksi tuotteen tai uuden idean testaamista varten. Tämä on yleistä varsinkin portfolioryittäjille, jotka näin rajoittavat toiminnallisen riskin ja mahdollisen epäonnistumisen vaikutukset yhteen yritykseen, mutta voivat hyödyntää kuitenkin muista yrityksistä ohjattavia rahavirtoja uuden yrityksen toiminnan käynnistämiseen (Rosa 1998; Rosa & Scott 1999: 22–23; Robson ym. 2013: 354).

Pitää myös huomioida, että uusia yrityksiä aloitetaan portfolioyrittäjien keskuudessa silloin, kun alkuperäinen yritys ajautuu taloudellisiin ongelmiin, jolloin ulospääsy ongelmasta haetaan monipuolistamalla toiminta muille toimialoille (Kolvereid & Bullvåg 1993; Rosa 1998). Chang ym. (2013: 9) mainitsevat, että on hyvin ominaista että portfolioyrittäjät perustavat uusia yrityksiä sopivan mahdollisuuden tullessa eteen (Davidsson 2004; Wiklund ja Shepherd 2008: 701–703). Useiden yritysten laukaiseminen yksittäin ei kuvaa kuitenkaan tarkasti heidän toimintatapaa tai toimintamalleja, koska esimerkiksi osa yrityksistä kaatuu jo ”start-up” – vaiheessa (Shepherd ym. 2000).

Westhead ja Wright (1998b: 176) pitävät portfolioyrittäjänä henkilöä, joka omistaa vähintään kaksi yritystä samanaikaisesti riippumatta siitä, ovatko yritykset miten tulleet hänen haltuunsa. Westhead ja Wright (1998a: 77) määrittävät, että lukuisten yritysten omistus portfolioyrittäjälle on harkittua toimintaa, jolla pyritään riskien minimointiin sekä taloudellisen voiton maksimointiin. Portfolioyrittäjien omistamien yritysten portfolio voi vaihdella uusien markkinoilla avautuvien mahdollisuuksien mukaan. Vaikka näistä yrityksistä ei yksikään yritys saavuttaisi nopeaa kasvuvauhtia, voi yritysten portfolio kuitenkin kasvaa merkittävästi (Storey 1994: 119). Wiklund ja Shepherd (2008: 703) määrittelevät portfolioyrittäjyyden liiketoiminnan tasolla siten, että portfolioyrittäjyys on sitä, jos yrittäjä on havainnoinut ja käynnistänyt vähintään kaksi löytämäänsä liiketoimintamahdollisuutta.

Portfolioyrittäjiin liitetään usein käsitteet ”*multiple business owner*” ja ”*parallel entrepreneur*”. Sarjayrittäjyyden tapaan, tästä portfolioyrittäjyyden määrittelystä ovat olleet monet kiinnostuneita ja luoneet omia määritelmiä ja tarkennuksia (Westhead & Wright 1998: 7; Alsos & Kolevereid 1999: 102; Iacobucci 2002: 31; Iacobucci & Rosa 2004: 2; Pasanen 2003: 420; Westhead ym. 2005a: 394; Niittykangas 2011: 64; Alsos 2007: 51). Kaikille näille käsitteille ja määritelmiille on yhteistä näkemys siitä, että portfolioyrittäjällä on vähintään kaksi yritystä samanaikaisesti (McGaughey 2007: 307). Niittykankaan (2011: 64) mukaan, johtamisen näkökulma on yritysrakenteen valinnassa keskeistä ja hän tarkoittaa tällä sitä, että portfolion olemassa olo tarjoaa selkeän ympäristön vaikka kannattavuuden mittaamiseksi. Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa (27.) on kuvattuna portfolioyrittäjän määritelmä.





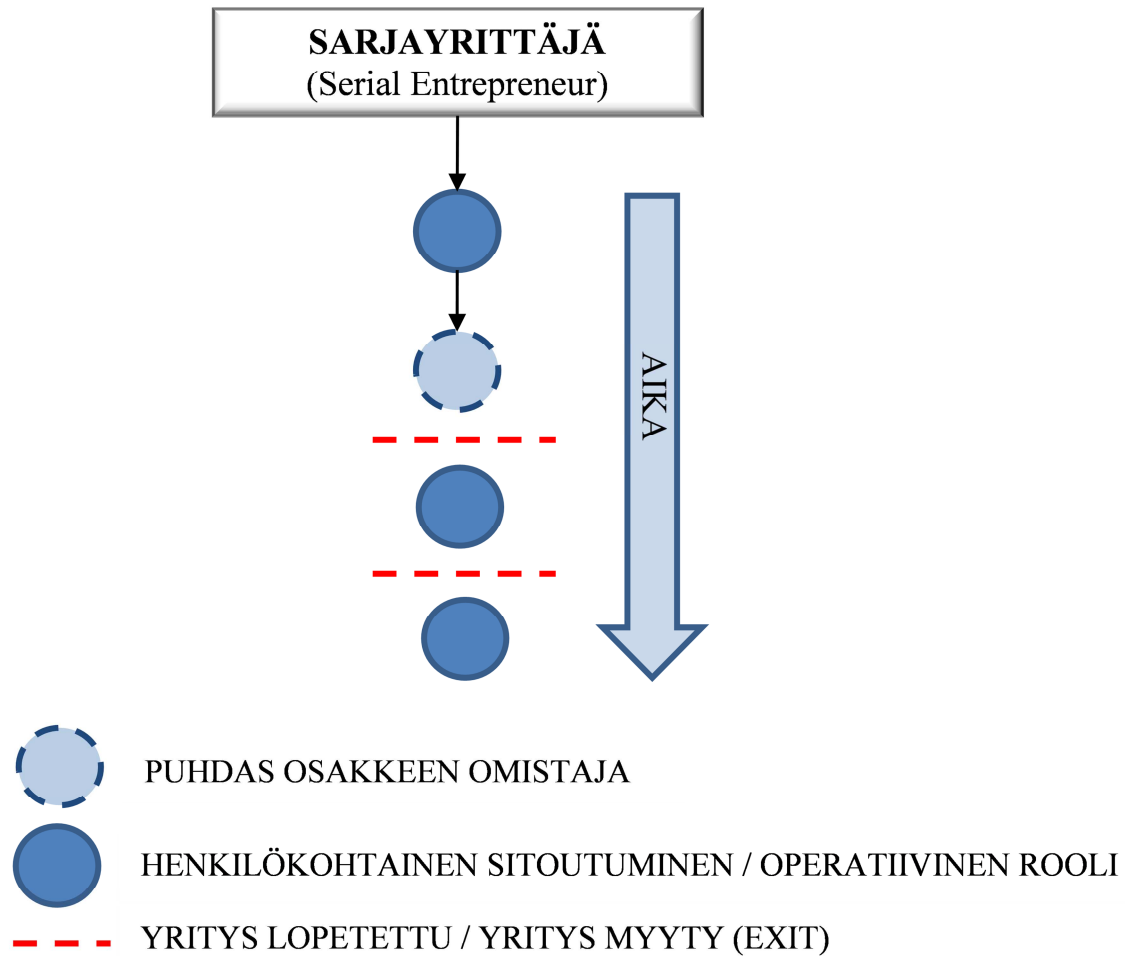
**Kuvio 27.** Portfolioryrittäjän määritelmä (Weiss 2007 mukailten).

Huovisen (2007: 58) mukaan on yleistä, että portfolioryrittäjyyskontekstissa yrittäjyystiimejä (*entrepreneurial teams*) muodostetaan erityisesti ajankäyttöön liittyvien ongelmien minimoimiseksi. Tällöin esimerkiksi uuden yrityksen kehittämiseen sitoutuva aika jakaantuu useamman yrittäjän tai osakkaan kesken, vapauttaen samalla yrittäjän resursseja myös muiden yritysten kehittämiseen (Iacobucci & Rosa 2004; Iacobucci & Rosa 2010: 351). Yrittäjyystiimien ohella myös johtoryhmät voivat mahdollistaa yritysportfolion tehokkaan hallinnan ja johtoryhmiä esiintyy portfolioryrittäjyyskontekstissa erityisesti silloin, jos yrittäjä haluaa säilyttää yrittäjäriskin ja vastuun itsellään (Huovinen & Tihula 2006: 14; Iacobucci & Rosa 2010). Portfolioryrittäjien on joissain tutkimuksissa havaittu kasvavan muita yrityksiä hitaammin (Alsos & Kolvereid 1999; Westhead & Wright 1998). Tämä voi johtua siitä, että sarja- ja ensiyritykset keskittävät kaikki voimavaransa vain yhden yrityksen

kehittämiseen ja portfolioyrittäjä keskittyy vastaavasti usean yrityksen kehittämiseen. Portfolioyrittäjillä ei yleensä ole samanlaista kiirettä uuden yrityksen kehittämisessä, koska ovat varmistaneet toimeentulonsa muista olemassa olevista yrityksistä (Alsos & Kolvereid 1999). Portfolioyrittäjien yritysten portfolio voi kuitenkin vaihdella uusien markkinoilla avautuvien mahdollisuuksien mukaan. Huomioitavaa on se, että vaikka yksikään portfolion yritys ei saavuttaisi nopeaa kasvuvauhtia, yritysten portfolio voi kuitenkin kasvaa merkittävästi (Storey 1994: 119). Iacobucci & Rosa (2010: 351–352) pitävät normaalina sitä, että yrittäjä hakee yritystoiminnalleen kasvua liiketoimintoja monipuolistamalla ja näin ollen usein uusia yrityksiä perustamalla. Iacobuccin ja Rosan (2005: 65–67) mukaan, yrittäjät voivat perustaa uusia yrityksiä laajentaakseen toimintaansa maantieteellisesti tai palvelukseksi entistä paremmin erilaisia markkinasegmenttejä saman toimialan sisällä (Huovinen 2007: 58). Iacobucci ja Rosa (2010: 359) myös huomasivat, että portfolioyrittäjät usein laajensivat liiketoimintojaan siihen suuntaan, jotka olivat jollain tavalla lähellä heidän alkuperäistä yritysidea tai olemassa olevaa liiketoimintaa.

### 5.1.2 Sarjayrittäjä

Sarjayrittäjän käsite on saanut alun Vesperin (1980: 80–81) tutkimuksesta, jossa hän otti esiin käsitteen ”*sequential entrepreneurship*”, joka tarkoittaa yrittämistä peräkkäin. Tämä ilmiö tai käsite tarkoittaa sitä, että aiempien yritysten menestyksestä riippumatta, yrittäjä perustaa ensimmäisen yrityksen jälkeen useita uusia yrityksiä peräkkäin. Tämä perättäinen yrittäminen voi tapahtua myös aivan eri toimialalla, kuin millä yrittäjän ensimmäinen yritys toimi. Hall (1995: 217–230) määritteli sarjayrittäjän siten, että sarjayrittäjä on sellainen, joka on perustanut useita yrityksiä, mutta hoitanut tai hallinnoinut niistä vain yhtä aina kerrallaan (Sohl ym. 1998: 7; Alsos 2007: 2; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 36–37; Morrish 2008: 29). Wright, Robbie & Ennew (1997b: 231) lisäsivät Hall (1995) määritelmään sen, että osakkuus jossain yrityksessä tulee myös huomioida osana sarjayrittäjyyttä. Beresford (1996: 1–5) vastaavasti totesi sarjayrittäjän olevan sellainen, joka ensimmäisen yrityksen myytyään perustaa tai ostaa uuden yrityksen tietyn ajan kuluessa (Westhead & Wright 1998b: 176; Kuuluvainen 2009: 2; Mayer 2008: 25). Westhead & Wright (1998b: 176) lisäsivät tähän vielä määrittelyn, että perityt yritykset tulee myös huomioida tässä sarjayrittäjyyden käsitteessä. Kuviossa (28.) on kuvattuna sarjayrittäjän määritelmä.



**Kuvio 28.** Sarjayrittäjän määritelmä (Weiss 2007 mukaillen).

Sarjayrittäjiin liitetään tavallisesti englanninkielien käsitteet ”*serial entrepreneur*”, ”*sequential entrepreneur*” ja ”*continual entrepreneur*” (Wright, Westhead & Sohl 1998). Näiden käsitteiden ja määritelmien ohelle ovat monet tutkijat esittäneet käsityksensä ilmiöstä toisiaan mukaillen (Westhead & Wright 1998: 65; Alsos & Kolvereid 1999: 101; Iacobucci 2002: 35; Iacobucci & Rosa 2004: 2; Pasanen 2003: 420; Stokes & Blackburn 2002: 20–21; Wright, Robbie & Ennew 1997: 252; Westhead ym. 2005a: 394; Westhead & Wright 1998; Wright ym. 1998; Westhead ym. 2003: 189; Kenyon-Rouvinez 2001: 176). Näissä kaikissa määritelmissä korostetaan sitä, että sarjayrittäjyydessä yritykset tulevat aina peräkkäin (Niittykangas 2011: 64; Mayer 2008: 25).

Niittykankaan (2011: 64) mukaan, sarjayrittäjä voi olla yritysten välillä toisen palveluksessa tai kokonaan työvoiman ulkopuolella ja palata sen jälkeen yrittäjäksi.

Tämä voi tapahtua useammankin kerran. Ilmakunnaan ja Hyytisen (2007: 793–796) tutkimuksen mukaan noin 30 prosenttia kaikista siirtymisistä palkkatyöstä yrittäjyyteen oli siirtymisiä varsinaisesti sarjayrittäjyyteen. Mikäli henkilöllä on aiempaa yrittäjäkokemusta, hänen todennäköisyytensä ryhtyä uudelleen yrittäjäksi noin 17 prosenttia, kun taas muilla henkilöillä se on vain 2 prosenttia. Schaper, Mankelov & Gibson (2005: 5) tutkivat myös sarjayrittäjiä ja havaitsivat, että sarjayrittäjät ovat yleensä korkeasti koulutettuja ja tyypillisesti myös miehiä, jotka ovat iältään 30–49 vuotta. Yritykset olivat toimineet yleensä yli 10 vuotta ja usein kyseessä oli perheyritys, joka oli itse perustettu tai peritty.

Huovisen (2007: 205–212) mukaan sarjayrittäjien yrittäjyydelle on ominaista itsenäisyyteen ja vapauteen pyrkiminen (Ucbasaran ym. 2008: 334). Sarjayrittäjyys syntyy ensisijaisesti halusta luoda itselle sopiva työympäristö ja työolosuhteet (Anokhin, Grichnik & Hisrich 2008: 119). Näin ollen yrittäjyyteen kohdistetut ei-materialistiset tavoitteet korostuvat sarjayrittäjyydessä taloudellisia tekijöitä enemmän. Sarjayrittäjät ovat usein jonkin tietyn toimialan erityisosaajia, jotka ryhtyvät yrittäjäksi hyödyntääkseen tätä osaamista parhaalla mahdollisella tavalla. Hyvin usein he perustavat yrityksensä samalle toimialalle, josta heidän viimeisin työkokemuksensa on peräisin. Yrityksen kasvaessa ja sen myötä itsenäisyyden vaarantuessa tai yrityksen joutuessa taloudellisiin ongelmiin, yrityksen myynti tai lopettaminen koetaan lisäinvestointeja ja panostuksia mielekkäämpänä vaihtoehtona.

Huovinen (2007: 207) nostaa esiin myös Westhead ja Wright (1999; 1998) tutkimuksen, jonka mukaan sarjayrittäjille on tyypillistä rajoittaa yrityksen kasvua sille tasolle, jolla he voivat johtaa hallita yritystään henkilökohtaisesti. Yritysten aloittamisen tilannetekijät säilyvät melko muuttumattomina yrityksestä toiseen. Huovinen (2007: 165) huomasi Wrightin ym. (1999) huomion, jonka mukaan aikaisemmassa yritystoiminnassaan menestyneet sarjayrittäjät voivat olla haluttomampia ottamaan riskejä ja tavoittelemaan kasvua seuraavassa yrityksessään, koska yrittäjänä saavutettua mainetta ei haluta vaarantaa.

### 5.1.3 Sarja- ja portfolioyrittäjyyden hybridimalli

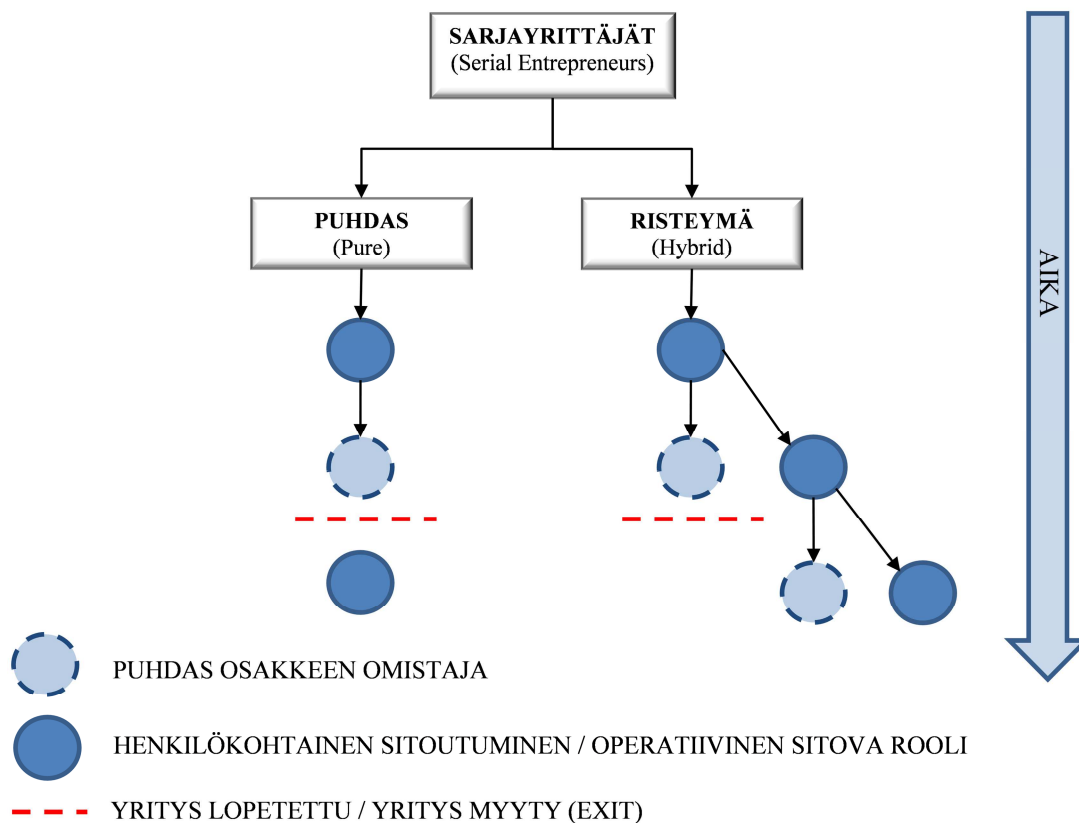
Westhead ja Wright (1998b: 177) ottivat osittain jo tuolloin esiin tämän hybridimalliin perustuvan ajattelun, että tapayrittäjät eivät aina vain jakaudu sarja- tai portfolioyrittäjiin. Monet tapayrittäjät edustavat todellisuudessa samanaikaisesti molempia näitä mainittuja yrittäjätyyppisiä. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, ettei puhtaita sarja- tai portfolioyrittäjiäkin olisi olemassa. Tätä ajattelua osittain Weiss (2007) on omassa tutkimuksessaan ottanut esiin ja tehnyt siitä oman näkemyksen. Tämän lisäksi Pasanen (2003: 90–91) myös mainitsi siitä, tapayrittäjien luokittelu pelkästään sarja- ja portfolioyrittäjiin on usein hankalaa, koska sama henkilö voi yrittäjätönsä aikana toimia sekä yrittäjänä useammassa yrityksessä samanaikaisesti tai ajallisesti peräkkäin. Eli näin ollen voidaan nähdä, että niin sanottu ”hybridimalli” tai kyseinen käsite on osittain ollut jo ilmassa aiemmissä tutkimuksissa, mutta siitä ei ole tehty tarkempaa määritelmää. Niittykangas (2011: 66) on löytänyt myös todisteita siitä, että samanaikaisesti sarja- ja portfolioyrittäjiksi luokittelevat omaavat korkeamman peruskoulutuksen kuin muut tapayrittäjät ja ovat osallistuneet muita useammin yrittäjäkoulutukseen.

#### *Sarjayrittäjän hybridimalli*

Weiss (2007: 11) otti tutkimuksessaan esiin, että sarjayrittäjistä on useita määritelmiä olemassa, joka tosin vaikeuttaa tutkimustuloksien vertailevuutta keskenään (Ucbasaran ym. 2006: 5; Stokes & Blackburn 2002: 25). Sarjayrittäjyyden määrittely on kuitenkin periaatteessa hyvin yksinkertainen ja yleensä aina samanlainen. Yrittäjällä on vähintään yksi aikaisempi yritys ollut ennen uuden yrityksen aloittamista ja yrittäjä on aina luopunut tästä ensimmäisestä yrityksestä myymällä tai lopettamalla sen ennen kuin aloittaa uuden liiketoiminnan tai yrityksen (Westhead & Wright 1998b: 176; Beresford 1996: 1–5; Hall 1995: 217–230). Huolimatta tästä määritelmän yksinkertaisuudesta, se on laajentunut käsitteenä moneen suuntaan Hall (1995) määritelmän jälkeen. Osa tutkijoista olettaa, että edeltävän yrityksen on aina oltava ajettuna alas tai lopetettu kokonaan. Muutamilla muilla tutkijoilla on kuitenkin laajempi näkemys, jonka mukaisesti yrittäjä ei saa olla mukana enää missään muodossa edeltävässä yrityksessään (Westhead & Wright 1998b: 176–177; Anokhin ym. 2008: 117–119). Westhead ym. (2005b: 111) kuvaavat sarjayrittäjän yksilöksi, joka on myynyt tai lopettanut yrityksen,

jossa yksilöllä on ollut pieni tai suuri osakeomistus ja nykyisellä hetkellä hänellä on pieni osakeomistus yksittäisestä liiketoiminnasta, joka on perustettu, ostettu tai mahdollisesti peritty.

Tätä käsitettä Weiss (2007: 12) on käyttänyt vahvasti pohjana hänen omassa määrittelyssään sarjayrittäjästä, jossa on otettu huomioon näitä uusia mahdollisia ulottuvuuksia. Weiss (2007: 13–14) on laatinut uudenlaisen lähestymistavan taparyrittäjyyden alakategorioihin, joita ei ole vielä tarkemmin tutkimuksissa määritelty ainakaan yleisellä tasolla. Hän lisäsi sarjayrittäjyyden alakategorioihin selkeästi puhtaat (*pure*) sekä hybridi (*hybrid*) sarja- ja portfolioyrittäjät. Alla olevassa kuviossa (29.) on kuvattuna hybridisarjayrittäjän malli.



**Kuvio 29.** Sarjayrittäjän hybridimalli (Weiss 2007: 12).

Weiss (2007: 16) tekeekin näin ollen täysin oman määrittelynsä sarjayrittäjyydestä. Sarjayrittäjä on henkilö, joka on perustanut, ostanut tai perinyt yrityksen sen jälkeen, kun hän on lopettanut tai luopunut edellisestä yrityksestä. Sarjayrittäjän tulee käyttää

yhteen pääyrittäjänsä 75 prosenttia ajastaan operatiiviseen työhön huolimatta siitä, onko hän osakkeiden omistajana useissa muissa yrityksissä. Weissin (2007: 16) mukaan *puhdas sarjayrittäjä* on sellainen, joka on sitoutunut vain yhteen yritykseen kerrallaan, jossa hän käyttää vähintään 75 prosenttia ajastaan operatiiviseen toimintaan. Jos Sarjayrittäjällä on tämän lisäksi osakeomistuksia muista yrityksistä samanaikaisesti, katsotaan hänet risteymä sarjayrittäjäksi eli hybridiksi.

Kuviossa (29.) siniset ympyrät edustavat sitä yritystä, jossa sarjayrittäjä on mukana tällä hetkellä sitoutuneena henkilökohtaisesti ja omaa siellä päätäntävällän. Tämä yritys voi olla ostettu, peritty tai perustettu itse. Tosin, jotkut tutkijat ovat sitä mieltä, että jos on mukana vain yrityksen kehittämisprosesseissa, niin ei voida laskea varsinaiseksi yrittäjäksi kyseisen yrityksen osalta (Alsos & Kolvereid 1998: 101–112). Pyöreät vaaleansiniset ympyrät jaksottuvalla kehyksellä kuvaavat niitä yrityksiä, joissa yrittäjä toimii vain osakkeenomistajana ja ei näin ollen ole operatiivisessa johtamisessa missään muodossa. Punaiset viivat edustavat yrityksen myyntiä tai mahdollisesti yrityksen lopettamista. Kun yritys on kehittynyt riittävästi yrityksen perustamisesta, sarjayrittäjä vetäytyy yrityksestä tietyn ajan kuluessa myymällä tai lopettamalla sen mahdollisuuksien mukaisesti. Uusi yritys voi tuolloin jo olla käynnistetty, mutta yrittäjä on mukana vain yhdessä yrityksessä kerrallaan aktiivisesti. Tällöin kyseessä on puhdas sarjayrittäjä (Westhead & Wright 1998b: 178.).

Toinen puoli tässä Weiss (2007: 12–15) kuviossa esittää *sarjayrittäjän hybridimallia*, jossa on enemmän kyse juuri osakkeenomistajasta (*stakeholder*) sarjayrittäjästä (*sijoittaja tai bisnesenkeli*). Hybridisarjayrittäjä voi olla mukana monessa yrityksessä yhtä aikaa ja kuuluu silti selkeästi sarjayrittäjän määrittämiseen. Tässä mallissa on ideana se, että vaikka yrittäjä on osakkeenomistajana tai mukana yleensäkin useissa yrityksissä, voi hän olla kuitenkin mukana henkilökohtaisen sitoutumisen osalta vain yhdessä yrityksessä. Tämä edellyttää kuitenkin sitä, että hän ei voi olla henkilökohtaisesti mukana kahdessa yrityksessä yhtä aikaa operatiivisesti. Tässä mallissa sarjayrittäjä voi tehdä ”exitin” ensimmäisestä yrityksestä, vaikka pitäisi pienen osakemäärän sen enemmistö osakkeiden myynnin seurauksena. Vaikeinta tässä mallissa on se, että miten arvioida sitä, että onko yrittäjä täysin sitoutunut vain yhteen yritykseen vai useaan yritykseen samanaikaisesti.

### *Portfolioryrittäjän hybridimalli*

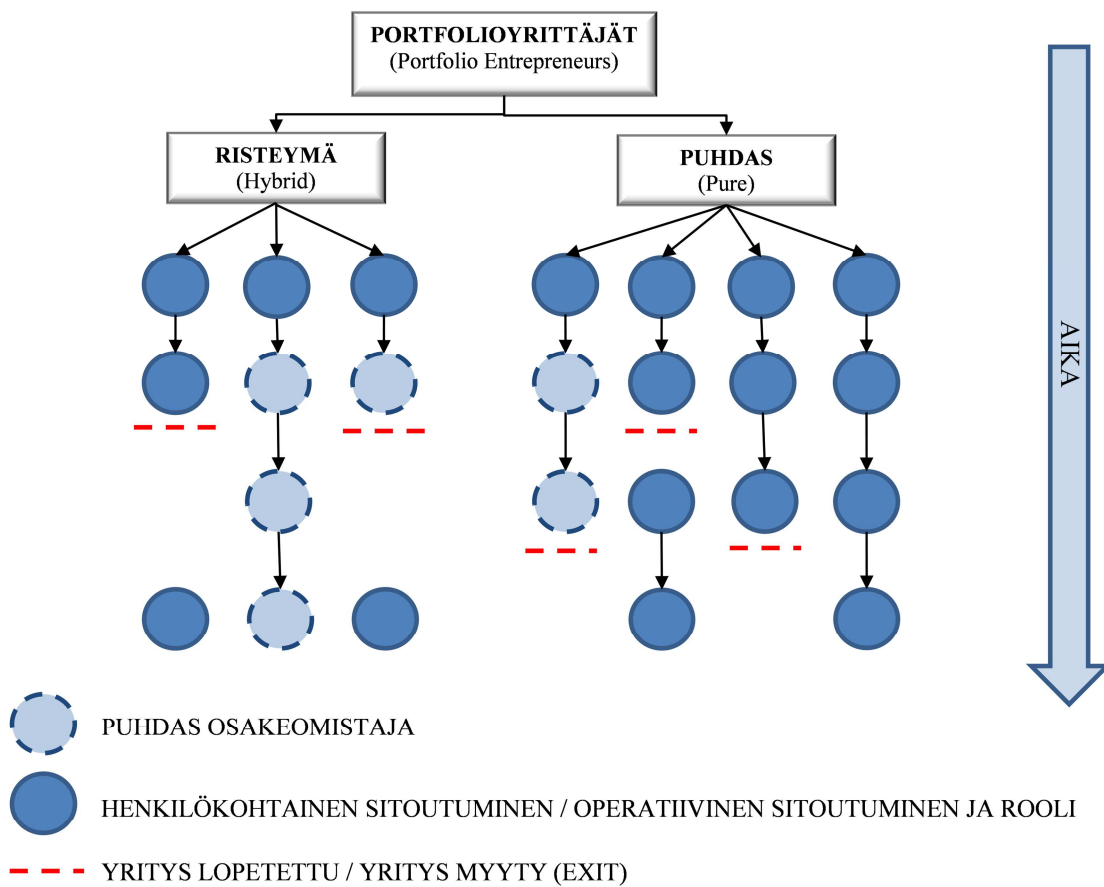
Weiss (2007: 17–18) mainitsee, että portfolioryrittäjyydestä on olemassa myös useita määrittämiä ja näistä yksi erittäin selkeä on Westhead ym. (2003: 189) määritelmä, jonka mukaan portfolioryrittäjät ovat yksilöitä, joilla on samanaikaisesti pieni tai suuri osakeomistus kahdesta tai useammasta yrityksestä samanaikaisesti riippumatta siitä, ovatko yritykset ostettuja tai perustettuja (Carland ym. 2000: 2–4; Huovinen 2007: 21). Myös Hall (1995: 217–220) näkemys portfolioryrittäjyydestä oli samankaltainen. Portfolioryrittäjien ja sarjayrittäjien välillä oleva ero on kuitenkin hyvin selkeä. Portfolioryrittäjät voivat työskennellä monessa yrityksessä samanaikaisesti ja sarjayrittäjät yhdessä yrityksessä kerrallaan.

Weissin (2007: 18) mukaan, puhdas portfolioryrittäjä (*pure*) on kyseessä silloin riippumatta siitä, onko yrittäjä ollut ”*novice*” tai ”*nascent*” yrittäjä eli aloitteleva tai entinen yrittäjä, kun hän menee mukaan toiseen yritykseensä samanaikaisesti jo olemassa olevan yritystoiminnan ohessa. Hybridiportfolioryrittäjä voi vetäytyä yrityksistä myymällä tai lopettamalla, mutta on mukana kuitenkin vähintään aina kahdessa yrityksessä samanaikaisesti henkilökohtaisen sitoutumisen kautta. Tässäkin tapauksessa liiketoiminta voi olla perustettu, ostettu tai peritty (Alsos & Kolvereid 1998: 101–112). Yrittäjän on oltava mukana aktiivisesti yrityksensä toiminnassa ja se pitää olla selkeästi näkyvissä. Muuten voitaisiin katsoa, että pääomasijoittajat sekä business enkelit sijoittaisivat yrityksiin samanaikaisesti, jolloin se vääristäisi tätä käsitettä. Jos omistaa vain osakkeita useista yrityksistä tai on mukana vain yrityksen kehittämisprosesseissa, niin se ei riitä siihen, että määritellään suoranaisesti portfolioryrittäjäksi (Alsos & Kolvereid 1998: 101–112).

Weiss (2007: 18–19) määrittää, että *hybridiportfolioryrittäjien* osalta voidaan havaita se, että he voivat lopettaa ja perustaa yrityksiä samanaikaisesti tai jäädä pienosakkaaksi myymäänsä yritykseen. Niin kauan kun portfolioryrittäjä yrittää luoda ja kehittää uusia liiketoimia olemassa olevien liiketoimintojen ohessa, voidaan hänet katsoa aina siis portfolioryrittäjäksi. Weiss (2007: 19) määrittelee *portfolioryrittäjän* niin, että yrittäjä joka on perustanut, ostanut tai perinyt liiketoiminnan ennen olemassa olevan liiketoiminnan loppumista tai myymistä on portfolioryrittäjä. *Puhdas portfolioryrittäjä* on yrittäjä joka on aktiivisesti mukana vähintään kahdessa yrityksessä samanaikaisesti.



*Hybridiportfolioryrittäjä* on yrittäjä, joka on mukana vähintään kahdessa yrityksessä samanaikaisesti riippumatta siitä, onko osakkeenomistaja tai henkilökohtainen sitoutuminen painotettuna missä suhteessa tahansa. Hybridiportfolioryrittäjä voi olla välillä yhden yrityksen toiminnassa mukana pienosakkaana (*sijoittaja*) ja taas seuraavassa vaiheessa mukana pienosakkaana olemassa olevassa yrityksessä ja kahdessa uudessa yrityksessä, joissa toimii henkilökohtaisen sitoutumisen kautta. Alla olevassa kuviossa (30.) on esitetty portfolioryrittäjän hybridimalli.



**Kuvio 30.** Portfolioryrittäjän hybridimalli (Weiss 2007:17).

Niittykangas (2011: 65) otti myös esiin, että yrittäjät jotka luokittevat samanaikaisesti sekä sarja- että portfolioryrittäjiksi (*hybridit*) ovat selkeästi perinteisiä portfolioryrittäjiäkin kasvuhakuisempia (Niittykangas & Säynätmäki 2008). Samanaikaisesti sarja- ja portfolioryrittäjiksi luokittevat yrittäjät (*hybridit*) ovat yleensä muita nuorempia, kuten myös heidän toimintansa yleensä jo lopettaneet yritykset. Näiden hybridiryttäjien yritykset on luotu usean tiimiyrittäjänsä, jossa on mukana

yleensä useampi yrittäjä (Iacobucci & Rosa 2010: 351). Tässä voidaan puhua siis Weiss (2007: 7) määritelmästä, johon Niittykangas (2011) ei ollut kehittänyt vain tarkempaa käsitettä, mutta merkityksen osalta puhutaan tässä asiayhteydessä täysin samasta asiasta.

Hybriditapayrittäjien yrittäjyysintentiot ovat yleensä erittäin vahvat. Hybriditapayrittäjät jatkoivat muita useammin yrittäjänä välittömästi edellisen yrityksen lopettamisen tai myynnin jälkeen. Sarja- ja portfolioyrittäjiksi luokituvat hybriditapayrittäjät omaavat yleensä korkeamman peruskoulutuksen kuin muut yrittäjätyypit ja ovat osallistuneet muita useammin yrittäjäkoulutukseen. Pienet markkinat, kilpailijoiden toiminta, rahoitusvaikeudet sekä riittämätön liiketoimintaosaaminen olivat yrityksen lopettamisen syinä hybridiyrittäjille paljon merkityksellisempiä kuin vastaavasti ihan perinteisille tapayrittäjille. Ikääntyminen ei kuitenkaan ollut millään tavoin merkittävä tekijä hybriditapayrittäjien lopettamisen syynä, koska he siirtyivät erittäin harvoin eläkkeelle. Mielenkiintoista oli se, että samanaikaisesti sarja- ja portfolioyrittäjiksi luokituvat hybriditapayrittäjät käyttivät portfolioyrittäjien tapaan sarjayrittäjiä useammin ulkopuolisia asiantuntijoita apunaan, jossa tavoitteena oli usein välttää toiminnan lopettaminen ja ehkä myös osittain tavoitteena hallita ja minimoida yritystoiminnan lopettamisesta aiheutuvia taloudellisia seuraamuksia sekä tappioita. Niittykangas (2011: 65–66).

## 5.2 Tapayrittäjän vaikutteet ja piirteet

Kansainvälisissä tutkimuksissa (Alsos & Carter 2003; Rosa & Scott 1999; Alsos, Ljungren & Pettersen 2003: 437) on havaittu, että tapayrittäjyys on yleistä pienyritysvaltaisilla toimialoilla, joilla optimaalinen tehokkuus saavutetaan pienellä toiminnan volyymillä ja liiketoimintojen laajentaminen tapahtuu uusia yrityksiä perustamalla (*portfolioyrittäjyys*). Usein pienyritysten omistajajohtajia aliarvioidaan työpaikkojen ja hyvinvoinnin lisääjinä, vaikka osa heistä voi olla merkittäviä työllistäjiä, mikäli he toimivat useammassa pienyrityksessä samanaikaisesti (Rosa & Scott 1999). Tulee kuitenkin huomioda, että nämä samanaikaiset pienyritykset voivat hyödyntää samoja henkilöstöresursseja (Alsos & Carter 2003; Alsos 2007: 79; Alsos & Carter 2006: 313–322; Ucbasaran ym. 2008: 333; McGaughey 2007: 308) tai liiketoiminta ei välttämättä edellytä vakinaista henkilökuntaa lainkaan, jolloin aivan pienimpien mikroyritysten rajaaminen tutkimuksen ulkopuolelle antaisi todennäköisesti

epätäydellisen kuvan tapayrittäjyysilmiöstä. Huovinen (2007: 100) nosti esiin, että portfolioyrittäjä voi esimerkiksi perustaa oman sijoitusyhtiön tarkoituksenaan sijoittaa rahavaroja tuottoisiin kohteisiin. Liiketoiminnan pyörittäminen yrityksessä ei silloin todennäköisesti vaadi palkattua henkilökuntaa ja vastaavasti liiketoiminnasta syntyvien muiden rutiinitehtävien hoitamisessa voidaan hyödyntää muita yrittäjän omistuksessa olevia yrityksiä ja niissä olevia työntekijöitä sekä resursseja.

### 5.3 Tapayrittäjän ominaispiirteet ja persoonallisuus

Tapayrittäjä nähdään henkilönä, joka nauttii uuden yrityksen perustamisesta, luomisesta ja kasvattamisesta. Menestyvä ja toiminnassa oleva yritystoiminta ei tapayrittäjää kiinnosta, vaan tapayrittäjä yleensä myy sen pois siinä vaiheessa, kun toiminta kasvaa liian isoksi (Alsos & Kolvereid 1998: 102; Rosa 1998: 43). Datta (2005: 10) otti esiin, että McGrath & MacMillan (2000) uskoivat, että tapayrittäjillä on viisi (5) ominaista piirrettä:

- ✓ Tapayrittäjät etsivät jatkuvasti uusia mahdollisuuksia,
- ✓ käyttävät valtavasti aikaa mahdollisuuksien etsimiseen,
- ✓ tarttuvat vain merkittäviin mahdollisuuksiin,
- ✓ keskittyvät joustavaan toteutukseen ja
- ✓ tuovat energiaa kaikkiin ihmisiin, joiden kanssa he työskentelevät.

Näistä piirteistä kolme (3) ensimmäistä johtavat liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamiseen ja vastaavasti kaksi (2) viimeistä piirrettä liiketoimintamahdollisuuksien löytämiseen.

#### 5.3.1 Perhetausta, sukupuoli ja ikä

Ucbasaran ym. (2008: 370) huomioivat Curran ym. (1991) tutkimuksen, jonka mukaan henkilöt, joiden vanhemmat olivat olleet pienyrityksen omistajia, on erittäin suuri taipumus seurata vanhempien jalanjalkia kohti yrittäjyyttä. Westhead ja Wright (1998b: 186) tekivät johtopäätöksen, että tapayrittäjyyden taustalla oli usein vanhemmat, jotka olivat olleet yrittäjiä tai työelämän johtotehtävissä (Birley & Westhead 1995; Morrish 2008: 36). Tämä perustui Westhead ja Wright (1998b) mukaan siihen, että näillä henkilöillä oli aikaisessa vaiheessa parempi pääsy tietopääomaan, suhdeverkostoihin, rahoituskanaviin. Huovinen (2007: 4) otti myös kantaa että tapayrittäjät ovat usein

varttuneet joko toimihenkilö tai yrittäjäperheessä, jolloin ainakin toinen vanhemmista on toiminut työssään johtavassa asemassa, asiantuntijatehtävissä tai yrittäjänä.

Amaral ym. (2011: 10) teki tarkan huomion, että erityisesti sarjayrittäjät ovat yrittäjyyden aloittaessaan paljon nuorempia kuin muut novisiyrittäjät (Westhead & Wright 1998). Westhead ja Wright (1998a: 81; 1998b: 186) löysivät tuloksen, että varsinkin nuoret yrittäjät jatkavat yrittäjäuraa todennäköisemmin kuin vanhemmat yrittäjät. Miehet jatkoivat yrittäjyyttä huomattavasti useammin kuin naiset. Tapayrittäjät perustavat ensimmäisen yrityksen yleensä keskivertoa nuorempina. Keskimääräinen yrittäjyyden aloittamisikä on 35–37 vuotta. Tapayrittäjät ovat siis yleisesti katsoen ensikertalaisia vanhempia (Niittykangas 2011: 65). Tässä on taustalle se, että silloin yrittäjällä on riittävästi jo hankittuna taloudellista tukea, suhteita, resursseja ja tietotaitoa. Tapayrittäjät aloittavat liiketoimintansa keskimäärin jo 30-vuotiaina (Kolvereid & Bullvåg 1993: 282; Westhead ja Wright 1998a: 74; 1998b: 186; Birley & Westhead 1993: 42–43; Koskinen 1986: 6, Vesper 1980: 84; Wagner 2002; Westhead & Wright 1999; Birley & Westhead 1995; Niittykangas 2011). Ucbasaran ym. (2008: 369) huomioivat myös tästä Westhead ja Wright (1998a) tutkimuksesta sen, että portfolio- ja sarjayrittäjät taajaman ulkopuolelta aloittivat ensimmäisen yrityksensä huomattavasti nuorempina, kuin taajamaan ulkopuolella olevat noviisiyrittäjät (Morrish 2008: 45). Westhead ja Wright (1998a: 81) korostivat myös sitä, että portfolio- ja noviisiyrittäjät olivat taajaman ulkopuolella yleensä aina nuorempia kuin sarjayrittäjät.

Kolvereid ja Bullvåg (1993: 279) totesivat, että harva nainen päätyy tapayrittäjäksi (Rosa & Hamilton 1994: 24–27; Amaral ym. 2007: 16; Kuuluvainen 2009: 3; Morrish 2008: 44). Iso-Britanniaan kohdistuneessa laajassa tutkimuksessa (Westhead & Wright 1998) selvisi, että 86 prosenttia taajaman ulkopuolella olevista noviisi-, portfolio- ja sarjayrittäjistä oli miehiä. Westhead ym. (2003) eivät onnistuneet tuolloin tutkimuksessaan saamaan selkeää tulosta, mutta vastaajista kuitenkin tässäkin tutkimuksessa noin 80 prosenttia oli miehiä (Ucbasaran ym. 2008: 369). Tähän miesvaltaiseen tilostoon vaikuttaa vahvasti se, että naisilla on miehiä enemmän ongelmia yrittäjyyden ja perheen yhteensovittamisessa (Malin-Perho 1995: 34). Erikson ym. (2001: 12) kirjoittavat, että yrittäjinä olevat naiset eivät ensisijaisesti tavoittele miesten tavoin yrityksen kasvattamista ja nopeaa taloudellista menestymistä (Cliff 1998; Isaksen & Kolvereid 2005; Alsos, Isaksen & Ljunggrenn 2006: 681).

Pienyrityksissä ja erityisesti palvelualoilla olevista tapayrittäjistä naisten osuus on huomattava. Erikoista Suomessa tehdyissä tutkimuksissa oli se, että tutkimuksiin osallistuneista naisista noin joka kolmas (1/3) oli ollut omistajana vähintään kahdessa yrityksessä (Huovinen 2007: 205). Myös (FloresRomero 2004) löysivät tuloksia siitä, että naisten osuus tapayrittäjyyden keskuudessa on suurta erityisesti palvelualoilla ja pienyrityksien saralla. Sukupuoli ei siis selitä tapayrittäjyyttä missään muodossa (Stam, Audretsch ja Meijaard 2006: 13).

Tilastollisesti naisten osuus yrittäjäkannassa on kuitenkin kasvanut merkittävästi, (Menzies ym. 2004; Mueller 2004; Huovinen 2007: 46), mutta miesten osuus naisiin verrattaessa on vielä lähes kaksinkertainen (Acs ym. 2004). Tämä suuntaus viittaa kuitenkin siihen, että naisista olisi tulossa tulevaisuudessa merkittävästi uusia mahdollisia tapayrittäjiä. Maahanmuuttajien osalta on tehty selkeitä havaintoja, että he ovat väkilukuun nähden erittäin usein yrittäjiä tai tapayrittäjiä (Clark & Drinkwater 2000; Davidsson 1995; Huovinen 2007: 46–47). Tätä selittää osittain ehkä se, että yrittäjyys on maahanmuuttajille usein ainut keino välttää työttömyyttä heikon aseman takia työmarkkinoilla. Tosin pitää muistaa myös se, että tietyt kulttuurit ohjaavat ja kannustavat yrittäjyyteen erittäin vahvasti.

### 5.3.2 Koulutus

Tutkimuksien myötä on todettu, että usein tapayrittäjät olisivat korkeammin koulutettuja kuin noviisiyrittäjät (Westhead & Wright 1998b: 179; Westhead ja Wright 1998a: 67; Huovinen 2007: 47; Ucbasaran 2004: 78; Ucbasaran ym. 2008: 370–371). Tapayrittäjät osallistuvat noviisiyrittäjiä yleisemmin yrittäjyyskoulutuksiin, mutta uskovat silti vähemmän sen merkitykseen tai vaikutukseen (Niittykangas 2011: 65). Sarjayrittäjien ja noviisiyrittäjien välillä ei ollut Westhead ja Wright (1998a) tutkimuksessa suurta eroa, mutta portfolioyrittäjillä huomattiin yleisesti katsoen olevan korkeampi koulutus (Ucbasaran 2004: 78; Ucbasaran ym 2008: 370). Westhead & Wright (1998c) tutkimuksen osalta selvisi myös, että juuri portfolioyrittäjillä oli korkeakoulututkintoja enemmän, kuin noviisi- ja sarjayrittäjillä (Morrish 2008: 45). Westhead ym. (2003b) eivät kuitenkaan löytäneet eroja koulutuksessa näiden yrittäjätyyppien välillä Skotlannissa. Eesley ja Robert (2006: 409–412) vastaavasti huomasivat, että heti

valmistumisen jälkeen käynnistetty ”start-up” -yritys viittasi siihen, että yrittäjistä olisi todennäköisesti tulossa tapayrittäjä.

Birley ja Westhead (1994: 42) ovat saaneet erilaisen tuloksen. Heidän mukaan tapayrittäjäksi ryhtyminen ei näyttäisi olevan riippuvainen yrittäjän koulutuksesta. Sarjayrittäjillä todettiin lisäksi hyvin harvoin olevan korkeakoulututkinto (Westhead ja Wright 1998a: 81). Portfolioryrittäjät, jotka kehittävät vähintään kahta yritystä kerrallaan, ovat vastaavasti usein suorittaneet korkeakoulututkinnon (Donckels ym. 1987; Kolvereid & Bulvåg 1993; Rosa 1998; Westhead & Wright 1999; Huovinen 2007: 47; Ucbasaran 2004: 78; Ucbasaran ym. 2008: 370–371; Parker 2013: 661) ja portfolioryrittäjät erottuvat muutenkin yleensä aina muista yrittäjätyypeistä korkeamman koulutustasonsa myötä (Niittykangas & Niemelä 2006). Parker (2013: 661) huomasi, että koulutetuimmat noviisiyrittäjät todennäköisemmin alkavat kuitenkin sarjayrittäjiksi. Ucbasaran ym. (2009) löysivät selkeän yhteyden siihen, että yrittäjän korkeampi koulutustaso mahdollistaa tunnistamaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia selvästi tehokkaammin (Amaral & Baptista 2006: 8; Parker & van Praag 2012: 36). Huovisen (2007: 47) mukaan on kuitenkin olemassa selviä ristiriitoja, koska joidenkin tutkijoiden mukaan tapayrittäjillä on yleensä pidempi ammatillinen koulutus (Carter 1998; Wanger 2002; Wright ym. 1999) ja useissa tutkimuksissa ei löydetty mitään eroja koulutuksessa (FloresRomero 2004; Westhead & Wright 1999; Birley & Westhead 1995).

### 5.3.3 Työkokemus

Tapayrittäjät ovat yleisesti katsoen työskennelleet useissa yrityksissä ja saaneet sitä kautta kokemusta moninaisista työtehtävistä. Tapayrittäjät ovat keskimäärin työskennelleet noin viidessä yrityksessä (Huovinen 2007: 47–48; Kuuluvainen 2009: 3). Birley & Westhead (1995) sekä Schollhammer (1991) vastaavasti totesivat, että yrittäjäkokemus kolmesta tai useammasta yrityksestä olisi erittäin harvinaista tapayrittäjien keskuudessa. Sarjayrittäjät ovat pääosin työskennelleet pienissä yrityksissä ja portfolioryrittäjät vastaavasti olivat hankkineet työkokemuksen suurista yrityksistä. (Birley & Westhead 1993: 42; Sohl, Westhead & Wright 1998: 9; Westhead & Wright 1998b: 180–186; Huovinen 2007: 47). Tapayrittäjät ennen yrittäjäksi siirtymistä ovat työelämässä usein toimineet yrityksen johtotehtävissä (Birley & Westhead 1994a: 42; Huovinen 2007: 47). Esimerkiksi Westheadin ja Wrightin (1998a:

75) tutkimuksessa 49 prosenttia tapayrittäjistä oli ollut ennen yrityksen perustamista yrityksen johtotehtävissä. Yleisen käsityksen mukaan tapayrittäjien aiempi työkokemus on paljon pidempi ja laajempi kuin noviisiyrittäjien. Noviisiyrittäjät usein suuntaavat toimialalle, josta heillä on hankittua kokemusta edellisen työsuhteen kautta. Portfolioyrittäjät vastaavasti suuntaavat pääosin uusille toimialoille, joista heillä ei ole vielä mitään kokemusta (Huovinen 2007: 48). Vuosien työkokemus samalta toimialalta, johon yrittäjä perustaa yrityksen laskee epäonnistumisen riskiä merkittävästi (Yang & Aldrich 2011; Aldrich ja Yang 2013: 12). Amaral ym. (2011: 4) huomioivat, että suuri osa erityisesti sarjayrittäjistä on ollut työelämässä johtavassa asemassa ennen yrittäjäksi ryhtymistä.

#### 5.3.4 Motivaatio ja motiivit

Tapayrittäjyyden syntyyn vaikuttavat useat syyt, kuten riippumattomuus palkkatyöhön kuuluvasta hierarkiasta sekä tekemisen vapaus (FloresRomero 2004; Ucbasaran ym. 2003; Huovinen 2007: 48). Yrityksen aloittamisen osalta motivaatio tulee usein positiivisista roolimalleista, vahvasta pyrkimyksestä varallisuuden kartuttamiseen, epäsuorien etujen tavoitteluun, kuten verohyödyt (Westhead & Wright 1998; Anokhin ym. 2008: 119) ja halusta kehittää itseä ja saada vaikutusvaltaa (Birley & Westhead 1995). Tapayrittäjyyteen johtavien motiivien yksiselitteinen määrittely on kuitenkin hankalaa (Sohl ym. (1998: 9–10). Mikä on toiselle yrittäjälle tärkeää saattaa olla toiselle yrittäjälle hyvinkin merkityksetöntä. Portfolioyrittäjien motiiveiksi ovat usein osoittautuneet pyrkimys riskien hajauttamiseen ja menestyksen uusimiseen liiketoiminnan laajentumisen kautta uusille toimialoille (Rosa & Scott 1998; Morrish 2008: 47).

Tapayrittäjien motiivit yritysten aloittamiseen ja omistamiseen muuttuvat usein yrittäjälle kertyvän kokemuksen myötä (Westhead ym. 2004; Huovinen 2007: 51). Yrittäjäuran jatkamisen taustalla vaikuttaa usein itsenäisyyden tarve (Westhead ym. 2004), mutta taloudellista hyötyä ei toisen yrityksen yhteydessä enää tavoitella yhtä voimakkaasti kuin ensimmäisen yrityksen perustamisvaiheessa (Wright ym. 1999; Anokhin ym. 2008: 120). Riskinottoa seuraavissa uusissa yrityksissä pyritään välttämään, koska yrittäjä ei halua yleensä vaarantaa jo saavutettua mainetta (Wright ym. 1995a). Monen menestyneen sarjayrittäjän toisessa yrityksessä on usein kyse

enemmän viihtymisestä sekä harrastuksen ympärille rakennetusta liiketoiminnasta kuin puhtaasta vain taloudellisen voiton tavoittelusta (Rosa 1998; Westhead & Wright 1999; 1998). Huovinen (2007: 51) korosti myös sitä, että tapayrittäjät voivat käyttää edellisistä yrityksistä saamiaan tuottoja sijoittamalla niitä uusiin yrityksiin tai hankkeisiin, joissa he voivat toteuttaa asioita, joihin heillä ei mahdollisesti aikaisemmin ole ollut aikaa tai taloudellista mahdollisuutta (Rosa 1998). On myös huomioitava se tosiasia, että yritysrekisterissä olevat yritykset eivät ole kaikki todellisia yhtiöitä. Yrittäjillä on monesti pöytälaatikkoyrityksiä, missä ei ole koskaan tehty liiketoimintaa (Hyrsky & Lipponen 2004). Näissä pöytälaatikkoyrityksissä voi usein olla kyse esimerkiksi vain yritysnimen suojaamisesta (Rosa 1998).

Yrityksen perustaminen ja kasvattaminen motivoivat usein tapayrittäjiä (MacMillan 1986; Alsos & Kolvereid 1998: 102; Wright ym. 1997a: 256). Tapayrittäjät pystyvät uusien yritysten kautta laajentamaan liiketoimintaansa ja toteuttamaan uusia ideoita (Sohl ym. 1998: 10). Tapayrittäjän elämää voidaankin havainnollistaa prosessina, jossa tapayrittäjä jatkuvasti etsii ja arvioi uusia liiketoimintamahdollisuuksia tavoitteena luoda uusia palveluita tai tuotteita markkinoitavaksi (Rosa 1998: 44; Ucbasaran ym. 2008: 336). Tapayrittäjä on yleensä proaktiivinen henkilö, joka kulkee omia reittejä ja tarttuu herkästi eteen tuleviin mahdollisuuksiin (Wright ym. 1997a: 259). Anokhin ym. (2008: 120) korostivat kuitenkin sitä, että ei ole olemassa mitään selkeitä todisteita siitä, että noviisi-, sarja- tai portfolioyrittäjät aidosti eroaisivat kasvutavoitteiden tai materiaalien tavoitteiden osalta missään muodossa (Rosa 1998; MacMillan 1986; Robbie & Ennew 1997).

Tapayrittäjiä motivoi usein taloudellisen hyödyn tavoittelu ja sitä myöden henkilökohtaisen varallisuuden kasvattaminen. Portfolioyrittäjät uskovat saavansa tapayrittäjyyden kautta myös verohelpotuksia. Kunnianhimo ja ulkopuolisten arvostuksen saaminen motivoivat selkeästi myös tapayrittäjiä (Birley & Westhead 1993: 51; Westhead & Wright 1998a: 69; Westhead & Wright 1998b: 187). Tapayrittäjät ovat usein määrätietoisia sekä maskuliinisia ihmisiä, jotka pyrkivät jatkuvasti kehittämään itseään päämäärien saavuttamiseksi (Birley & Westhead 1994a: 51). Tapayrittäjille roolimallien seuraamisen on todettu olevan yksi merkittävä motivoiva tekijä ja erityisesti perhetradition seuraaminen on koettu velvollisuudeksi. Tämä tarkoittaa enempi sitä, että yrittäjyys tavallaan siirtyy vanhemmilta seuraavalle sukupolvelle



jatkettavaksi, joka on tapayrittäjillä paljon yleisempää kuin noviisiyrittäjillä (Birley ja Westhead 1994a: 51; Westhead ja Wright 1998b: 187). Tapayrittäjyyden muita selkeitä motiiveja on halua olla riippumaton muista toimijoista (Westhead & Wright 1998a: 87; Rosa 1998: 57).

Portfolioryrittäjyyden syntyalustana toimivat usein ensimmäinen yritystoiminta ja sen kautta havaitut uudet liiketoimintamahdollisuudet (Iacobucci 2002; Iacobucci & Rosa 2003; Rosa 1998; Iacobucci & Rosa 2010: 359). Uusia yrityksiä käynnistetään usein uuden idean testaamiseksi, kaupallistamiseksi ja taloudellisten riskien hajauttamiseksi. Portfolioryttäjän yritysportfolio syntyy usein yrittäjän halusta kehittää uusia asioita ilman, että alkuperäisen yrityksen toiminta vaarantuu eli riskien hajauttaminen on usein vaikuttavassa roolissa (Iacobucci 2002; Westhead & Wright 1999). Kyse voi myös olla sattuman kautta eteen tulleesta liiketoimintamahdollisuudesta laajentaa yritystoimintaa uudelle toimialalle (*käytäväperiaate*), jolloin uuden yrityksen perustaminen on usein helpompi ratkaisu toteutukseen, kuin toimivan yrityksen toiminnan muuttaminen ja organisointi täysin uudelleen. Portfolioryttäjä etsii usein tuottoisempia tulonlähteitä muilta markkinoilta, mikäli alkuperäinen yritys ei tarjoa riittävää toimeentuloa taloudellisesti tai sen kasvu on rajattua (Carter 1998; Iacobucci & Rosa 2003). Portfolioryttäjyys voi olla joskus myös merkki alkuperäisen yrityksen taloudellisista vaikeuksista, jolloin yrittäjä voi hakea ulospääsyä monipuolistamalla toimintaa muille uusille toimialoille tai jos toimialalla ei vain ole kasvuun enään mitään mahdollisuuksia (Kolvereid & Bullvåg 1993: 283; Rosa 1998). Työttömyys vaikuttaa kuitenkin erittäin harvoin tapayrittäjyyden synnyssä ja sen kehittymisessä (Birley & Westhead 1995). Työttömyys voi kuitenkin joskus olla merkittävä tekijä alkuperäisen tai ensimmäisen yrityksen aloittamisessa (Huovinen 2007: 183).

Sarjayrittäjiä motivoivat selkeästi uudet haasteet. Sarjayrittäjät yleensä luopuvat yrityksestään viimeistään siinä vaiheessa, kun liiketoiminta on rutinoitunut ja pyörii menestyksekkäästi. Sarjayrittäjät usein perustavat uuden yrityksen ja ryhtyvät kehittämään sitä vasta sitten, kun ovat saaneet myytyä aiemman yrityksen pois (Alsos & Kolvereid 1998: 102; Westhead & Wright 1998b: 188; Amaral ym. 2011: 5). Sarjayrittäjää motivoivat usein tunteet kuten viha ja pettymys, jos hän ostaa esimerkiksi takaisin jo aiemmin myymänsä yrityksen. Tässä tapauksessa sarjayrittäjä voi kokea pettymystä ostajan menestyksestä ja kokee usein tehneensä väärän valinnan luopuessaan

yrityksestä. Tuolloin sarjayrittäjä voi mennä ja ostaa yrityksen takaisin itselleen (Wright ym. 1997b: 230–231). Sarjayrittäjän taloudellisten motivaatioiden merkitys vaihtelee, koska ensimmäistä yritystä perustaessaan sarjayrittäjälle raha voi olla hyvinkin keskeinen motiivi, mutta erityisesti myöhemmin yritysten perustaminen määräytyy enempi riskien mukaisesti, koska sarjayrittäjä välttelee riskiä suojellakseen mainettaan (Westhead & Wright 1998a: 70; Wright ym. 1997a: 256). Sarjayrittäjä hakee lisävarmuutta itselleen yleensä siitä, että keskittyy yhteen asiaan kerrallaan (Sohl ym. 1998: 13). Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että riskinotto ei olisi sarjayrittäjän motiivina jossain muodossa toiminnan taustalla (Westhead & Wright 1998: 190).

Motiivit ja aikomukset toista tai yleensä seuraavaa yritystä aloittaessa ovat yleensä aina erilaiset kuin yrittäjyyttä aloittaessa. Ronstadt (1988) ja Rosa (1998) mainitsevat, että toinen yritys aloitetaan usein käytäväperiaatteen (*corridor principle*) mukaisesti (Morrish 2008: 37). Schutjens ja Stam (2006: 1–2) taas näkevät, että syy yrittäjäuran jatkamiseen liittyvät erityisesti yrittäjän ominaisuuksiin ja siihen millaisessa tilassa edellinen yritys oli sen loppumisvaiheessa. Schutjens ja Stam (2006: 18–19) ovat myös sitä mieltä, että tapayrittäjyyden taustalla on aina eräänlainen valikoitumismekanismi. Ne henkilöt, jotka ovat ryhtyneet yrittäjiksi vaikka heillä ei ole edes yrittäjämäisiä ominaisuuksia, tulevat oppimaan asiat kuitenkin yrittäjäkokemuksen kautta. He kuitenkin usein huomaavat, että yrittäjäuran jatkaminen ei kohtaa välttämättä heidän todellisia arvoja tai tavoitteita elämässä.

Stam ym. (2006: 15) mainitsevat myös siitä, että yrittäjäura ei automaattisesti riipu yrittäjän kyvystä omaksua tietoa yrittäjyyskokemuksien kautta. Tällä yrittäjyyskokemuksella tarkoitetaan myös yrittäjän suhteiden ja verkostojen kautta tullutta tietoa (Alsos & Kaikkonen 2004: 311). Yrityksen iällä tai yrittäjän yritysuran pituudella ei ole merkitystä siihen, jatkuuko yrittäjyys (Metzger & Niefert 2006 ja Stam ym. 2006: 13). Yritystoimintaan ja yrittäjyyteen käytetty aika vaikuttaa kuitenkin yleensä aina positiivisesti yrittäjäuran mahdolliseen jatkoon suhteutettuna (Schutjens ym. 2006; Ucbasaran ym. 2012: 36). Vastaavasti yrittäjän tyytyväisyydellä on vaikutusta siihen, jatkaako hän toimintaa nykyisessä vai mahdollisesti uudessa tulevassa yrityksessä (Cooper & Artz 2005). Ucbasaran ym. (2006: 42) näkevät myös, että tyytyväisyys vaikuttaa erityisesti yrittäjän motivaatioon investoida ja kasvattaa olemassa olevaa yritystä tai yrityksiään. Useat tutkijat ovat samaa mieltä siitä, että yrittäjän

aikaisempi kokemus kehittyvän henkisen- ja sosiaalisen pääoman kasvun tukena on saanut paljon kannatusta (Alsos & Kaikkonen 2004: 301). Yrittäjän kokemat aikaisemmat yrittäjyyteen liittyvät kokemukset vaikuttavat selkeästi yrittäjän ajattelutapaan sekä tietopääomaan, jolla tunnistetaan ja hyödynnetään uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Ucbasaran ym. 2006: 5; Gordon ym. 2009: 30; Stam ym. 2006: 13; Huovinen 2007: 205).

Yrityksen lopettamistavan vaikutus yrittäjyyden jatkumiseen on kuitenkin pienempi kuin edellisen yrityksen aikana saadulla yrittäjyyden kokemuksella. Tapayrittäjät eivät eroa muista yrittäjistä lopettamistilanteiden kriittisten kokemusten osalta, vaan ehkä enemmänkin yrittäjäuran aikana kehittyneiden asenteiden ja taitojen osalta (Shutjens ym. 2006; Ucbasaran ym. 2012: 36). Cope (2003) ottaa esiin sen huomion, että yrittäjät kokevat yrityksen lopettamisen erityisesti tunnetasolla vaikeana, joka voi vaikuttaa yrittäjäuran jatkamiseen. Burns (2007: 33) mukaan, henkilön ryhtyttyä yrittäjäksi ei hän voi enää yleensä ajatella työskentelevänsä toisen palveluksessa.

### 5.3.5 Rahoitus ja menestys

Yrityksien rahoitukseen yleisesti käytetään henkilökohtaisten säästöjen lisäksi yleensä pankkirahoitusta ja ystävien tai perheenjäsenten myöntämiä lainoja (Bates 1990; Åstebro & Bernhardt 2003). Henkilökohtaiset säästöt usein korostuvat, koska tutkimusten mukaan vain noin kolmannes (1/3) kaikista yritysloinnoista hakevista yrittäjistä lopulta saa anomansa rahoituksen yritykselleen (Bevan ym. 1989). Rahoittajat huomioivat aina yrittäjän osaamista, työkokemusta, koulutusta sekä liiketoimintaideaa. Yrittäjältä edellytetään yleensä aina rahallista omaa panostusta yritykseen ja lainalle lisäksi tarvitaan myös riittävät vakuudet. Pienet yritykset ovat tässä tilanteessa heikoilla, koska yrityksellä ei ole toimintahistoriaa, josta voidaan arvioida mahdollinen lainan takaisinmaksukyky (Ucbasaran ym. 2008: 381). Tästä on hyvä esimerkki De Mezan & Southeyn (1996: 375–386) tutkimuksessa, jossa heidän mukaan toimintaansa aloittavat yrittäjät ovat usein ylioptimistisia (Forbes 2005) omissa arvioissaan sen suhteen, kuinka he yrittäjinä ja heidän yritys tulevat menestymään. (Huovinen 2007: 52).

Yrityslainan saaminen on joissain tutkimuksissa koettu vaikeammaksi naisille, koska on havaittu olevan selkeitä ennakkoluuloja naisyrittäjien menestymismahdollisuuksien

osalta (Alsos, Isaksen & Ljunggren 2006: 680–681). Usein rahoittajat myös tunnistavat miehistä helpommin ne menestykseen tarvittavat ominaisuudet, kuten johtamistaidot ja riskinottokyvyn (Buttner & Rose 1988: 249–258). Alsos, Isaksen ja Ljunggren (2006: 681) mainitsivat tutkimuksessaan, että naiset nostavat mieheen verrattaessa yleensä pienempiä määriä rahoitusta uuden yritystoimintansa käynnistämiseen. Jotkut tutkimukset ovat selittäneet tätä sillä, että naisilla ei olisi niin suurta kunnianhimoa menestyä yrityksen kasvattamisen osalta, kuin miehillä yleensä on (Kolvereid ja Isaksen 2006). Toinen selittävä tekijä tähän tulokseen on se, että naiset toimivat pääosin palvelualoilla ja miehet vastaavasti usein teollisuudessa, joten rahoituksen tarve on tuolloin myös erityyppinen ja kokoluokka lainoituksen osalta myös todennäköisesti miehillä suurempi. On myös saatu tutkimustuloksia siitä, että naiset ovat yleensä varovaisempia uuden yritystoiminnan alkuvaiheessa ja haluavat kehittää yritystään hitaasti ja rauhassa, joten se selittänee myös rahoitustarpeen pienempää määrää. Pankit ovat kuitenkin yleisesti katsottuna luotettavia rahoittajia ja myös tapayrittäjät turvautuvat niihin toisen yrityksen käynnistämisvaiheessa. Wright ym. (1999) sekä Wright ym. (1997) selittävät tätä sillä, että pankkisuhteiden jatkuvuutta selittävät niihin sisältyvät monipuoliset palvelut, joihin ei sisälly samanlaista konfliktinvaaraa, kuin suhteissa pääomasijoittajiin (Huovinen 2007: 53).

Pääomasijoittaminen on erittäin yleistä uusien yritysten osalta, joissa on suuria kasvumahdollisuuksia ja rahoitus tehdään oman pääoman ehtoisesti (Virtanen 1997). Riskirahoitusta hakevat yritykset ovat yleensä toimialalla, jossa vaaditaan yrittäjältä innovatiivisuutta, luovuutta ja kasvuhakuisuutta. Tätä riskirahoitusta yleensä tekevät instituutiot (Prowse 1998: 785–787) tai yksityishenkilöt, jotka sijoittavat suoraan pienyrityksiin (Sorheim & Landström 2001: 351–354). Yleisesti katsoen, sijoitusyhtiöt sijoittavat toimintaansa juuri käynnistäviin yrityksiin, jossa tuote tai palvelu on kehityksellisesti vielä kesken, mutta omaa huomattavan kasvupotentiaalin (Goel & Hasan 2004: 773–775). Yleinen ja paljon puhuttu teema ovat ”*business enkelit*” (*business angels*), jotka omaavat usein myös itse yrittäjätaustan ja ovat yrittäjyyden myötä myös oman omaisuutensa tehneet. Heiltä rahoitusta haetaan yleensä pääosin juuri oman pääoman ehtoisesti (Prowse 1998; Sorheim & Landström 2001; Wright ym. 1999). Maula (2005: 459–461) oli tehnyt tutkimuksen, jonka mukaan sijoittajista joka kolmannes (1/3) oli yritysten omistajajohtajia. Tätä selittää osittain se, että yrittäjäkokemus lisää yksilön taipumusta ryhtyä sijoittajaksi, koska se auttaa arvioimaan

sijoituskohdetta huomattavasti paremmin henkilökohtaisen yrittäjäkokemuksen tukemana. Bygrave & Hunt (2005) mainitsevat, että yksityissijoitukset ovat nykyään yleisiä, mutta ”business enkelit” hylkäävät jopa 93–95 prosenttia eteen tulleista sijoitusmahdollisuuksista (Harrison ym. 1997). (Huovinen 2007: 53).

Easley ja Robert (2006: 409–413) havaitsivat tutkimuksessaan, että yrittäjät joilla oli suurin todennäköisyys perustaa toinen yritys, olivat juuri hiljattaen myyneet edellisen yrityksensä. He olivat myös aiemmin hakeneet yrityksen pääomitusta ”business enkeleiltä” ja näin ollen heillä oli jo parempi väylä rahoituslähteille (Robson ym. 2013: 354). Todisteet Yhdysvalloista viittaavat siihen, että epäonnistunut sarjayrittäjä ennemmin kuin menestynyt sarjayrittäjä saisi rahoitusta samalta pääomasijoitusyhtiöltä, joka rahoitti myös hänen ensimmäistä yritystä (Bengtsson 2007). Todisteet ohjaavat myös siihen suuntaan, että pääomasijoitusyhtiöt sijoittavat todennäköisimmin yritykseen, mikäli heidän aiemmin rahoituksen saanut yrittäjä pysyy samalla toimialalla, jolla yrittäjän ensimmäinenkin yritys myös toimi. Westhead ym. (2003) löysivät, että Skotlannissa sijoitettiin enemmän pääomasijoitusta portfolioyrittäjiin kuin noviisiyrittäjiin. Portfolioyrittäjät pystyvät käyttämään suhteita ja verkostoja rahoituksen hankkimisessa helpommin kuin noviisiyrittäjät. Vastaavan tuloksen sai myös Alsos ym. (2006) Norjasta ”start-up” -yrityksien rahoituksien osalta. (Ucbasaran ym. 2008: 381–382).

Voidaankin tehdä johtopäätös, että menestynyt tapayrittäjä on aina paremmassa asemassa rahoituksen saannin suhteen, koska on todistanut taitonsa ja näin ollen riskisijoittajan investointikynnys on aina matalampi menestyneen yrittäjän seuraaviin hankkeisiin (Ucbasaran ym. 2008: 380–381; Wright ym. 1997). Tähän kuitenkin huomiona se, että Huovinen (2007: 54) otti esiin taas sen, että ensimmäisen yrityksen rahoittajana toiminutta pääomasijoittajaa käytetään harvoin toisen yrityksen rahoituslähteenä. Sarjayrittäjät voivat usein rahoittaa seuraavaa yritystoimintaansa itse edellisen yrityksen myynnistä tulleista varoilla, mutta he eivät yleensä kuitenkaan ota enään isoa riskiä sijoittamisen osalta, jonka vuoksi hakevat sijoittajia mukaan auttamaan rahoituksen keräämisessä sekä kantamaan siitä syntyvää riskiä (Ucbasaran ym. 2008: 381; Amaral ym. 2011: 5).

Portfolioryrittäjillä on usein yhtiökumppaneita (*partner*) yrityksissään (Westhead ym. 2004; Westhead & Wright 1999). Partnereiden avulla yrittäjä rajoittaa omien investointien tarvetta, hankkii yritykseen monipuolista osaamista sekä pienentää taloudellisia riskejä (Iacobucci & Rosa 2004: 3). Monesti portfolioryrittäjien uusissa yrityksissä hyödynnetään samoja resursseja, joita on käytössä jo toiminnassa olevissa yrityksissä. Tämä voi vähentää merkittävästi uuden yrityksen alkuvaiheen investointitarvetta ja ulkopuolisen rahoituksen merkitystä, koska yrittäjä pystyy rahoittamaan toimintaa olemassa olevien yrityksiensä kassavirtojen avustuksella (Alsos & Carter 2003; Alsos & Carter 2006: 313–322; Ucbasaran ym. 2008: 381; Alsos & Kolvereid 1998; McGaughey 2007: 308). Taparyrittäjät ovat usein kokemuksensa turvin noviisiyrittäjiä kyvykkäämpiä edullisimman rahoitusvaihtoehdon hakemisessa. Lisäksi pääomasijoittajat rahoittavat usein yrittäjää, jota joku toinen pääomasijoittaja on aikaisemmin ehkä rahoittanut (Hsu 2003; Wright ym. 1999; Wright ym. 1997; Huovinen 2007: 54).

Westhead ym. (2003: 194) tutki tutkimuksessaan 354 taparyrittäjää ja heidän mahdollisia kanavia rahoituksen hankkimiseen yrityksissään. Taulukosta (11.) on selkeästi nähtävissä, mistä taparyrittäjät rahoitusta hakivat. Suuri osa taparyrittäjistä rahoitti uuden yrityksen toiminnan omista säästöistä. Taparyrittäjät käyttävät mieluiten omaa rahaa seuraavaan yritykseensä, kuin vaihtoehtoisesti ottaisivat rahoituksen ulkopuoliselta taholta. Tätä alla olevaa taulukkoa (11.) selittää osittain myös oman aiemman yrityksen myynti, joka auttaa ainakin sarjayrittäjää nopeammin saamaan yrityksen toiminnan käyntiin. Taparyrittäjät käyttävät yleensä samaa rahoituskanavaa seuraavissa yrityksissään, kuin käyttivät aikaisemmissa yrityksissään (Wright ym. 1998; Ucbasaran ym. 2008: 381).

**Taulukko 11.** Taparyrittäjien rahoituskanavat (Westhead ym. 2003: 194).

RAHOITUS	SARJAYRITTÄJÄ	PORTFOLIOYRITTÄJÄ
Omat säästöt	81 %	71,6 %
Perhe ja Ystävät	13,6 %	15,9 %
Sis. rahoitus, osakkaat	28,8 %	26,2 %
Pankkilaina	34,8 %	46,6 %
Lahjoitukset/Tuet	10,6 %	8 %
Vaihtolaina	4,5 %	3,4 %
Yksityinen sijoittaja	1,5 %	2,3 %
Pääomasijoittajat	0	0

Huovinen (2007: 52) kirjoitti myös, että yleensä pääsääntöisesti yrityksen käynnistämiseen käytetään yrittäjän henkilökohtaisia säästöjä, sillä noin kaksi kolmannesta (2/3) yritysten aloittamiseen käytetystä rahoituksesta on yrittäjien omia sijoituksia (Bygrave & Hunt 2005). Tätä tukee myös Westhead (2003: 354) tutkimus, jonka mukaan omat säästöt korostuvat aloittamisvaiheessa varsinkin tapayrittäjien osalta (Birley & Westhead 1995). Tätä tukee Huovisen (2007) mukaan tukee myös se logiikka, että ensimmäinen yritys on usein kooltaan pieni, niin rahoitus onnistuu näin ollen helpommin omilla säästöillä. Toinen yritys taas sitten voidaan jo perustaa yrittäjälle kertyneen varallisuuden avulla, joka tullut esimerkiksi aikaisempien yritystoimintojen myynnin myötä (Wright ym. 1999; Wright ym. 1997; Ucbasaran ym. 2008: 381).

Sohl yms. (1998: 13) sekä Westhead & Wright (1998b: 182–191) totesivat, että portfolioryittäjien tavallisimpia rahoittajia olivat yleensä pankit, pankkiiriliikkeet ja sijoitusyhtiöt. Portfolioryittäjät ottavat sarjayrittäjiin verrattaessa yleisimmin lainaa asiakkailtaan ja tavarantoimittajiltaan (Birley ja Westhead 1994a: 50; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 38). Portfolioryittäjien keskuudessa omien säästöjen investointi uuteen liiketoimintaan on osittain nykyään jopa harvinaista. Tämä selittyy ehkä sillä, että he voivat saada lainaa muita helpommin, koska heillä on vakuuksia toimivista yrityksistä sekä menestystä taustalla (Alsos 2007: 81).

Alsos & Kolvereid (1998: 111) totesivat, että varsinkin sarjayrittäjät käyttävät ulkopuolisia rahoittajia harvemmin. Sarjayrittäjät ovat usein halukkaita sijoittamaan yrityksiin omia ja perheen varallisuutta (Westhead & Wright 1998a: 71; 1998b: 182; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 38). Eggers & Song (2013: 3–4) ottivat myös esiin, että sarjayrittäjillä on yleisesti katsoen parhaat väylät rahoituksen saantiin (Hsu 2007: 722-724; Ucbasaran ym. 2008: 381). Sohl. ym. (1998: 13) mukaan myös sijoitettavat omat pääomat ovat tavallisesti sarjayrittäjillä peräisin yrityksen myynnistä. Wright ym. (1997a: 263) ja Ucbasaran ym. (2008: 381) kuitenkin mainitsevat, että sarjayrittäjät eivät ole valmiita sitomaan koko omaisuutta uuteen liiketoimintaan riskien hallitsemisen takia. Uuden sijoituksen on oltava yleensä pienempi, kuin se oli ensimmäisestä yritystä perustettaessa. Westhead ja Wright (1998a: 71) huomasivat, että suuri pääoman omavaraisuusaste ei sulje pois vaihtoehtoisten rahoitusmahdollisuuksien käyttöä varsinkaan sarjayrittäjien keskuudessa. Westheadin ja Wrightin (1998b: 190) tutkimuksessa yli puolet kaikista tapayrittäjistä oli ottanut pankkilainaa ja Alsos ja

Kolvereid (1998: 111) huomioivat myös sen, että tapayrittäjät ovat rahoittaneet liiketoimia joissain tapauksissa myös julkisilla varoilla.

Tapayrittäjät menestyivät rahoitusneuvotteluissa yleensä noviisiyrittäjiä paremmin (Wright 1997a: 262–264). Syynä tähän oli se, että tapayrittäjät kokivat yleisesti hyötyvänsä aiemmasta neuvottelukokemuksestaan ja liikesuhteistaan rahoituksen hankkimisessa. Tapayrittäjät kokivat myös pankkien kilpailuttamisen luonnollisena, kun vastaavasti ensikertaa lainaa hakevat yrittäjät eivät kokeneet. Ucbasaran ym. (2000) ja (Westhead ym. 2003) mainitsivat, että menestyneillä tapayrittäjillä on huomattavasti paremmat kanavat eri rahoituslähteisiin, kuin muilla yrittäjillä (Alsos 2007: 82; Amaral ym. 2011: 5). Vastaavasti noviisiyrittäjien kohdalla korostuivat henkilökohtaiset säästöt ja ystäviltä tai sukulaisilta otetut lainat, joilla yhtiön tarvittava omapääoma saatiin kasattua (Ucbasaran ym. 2008: 381).

### 5.3.6 Verkostot ja tieto

Tapayrittäjien osalta tärkeä näkökulma on tiedonhankinta uusien liiketoimintamahdollisuuksien hankkimisessa (Gordon ym. 2009: 29) ja etsimisessä (Alsos & Kolvereid 1998; Shane 2000; McGaughey 2007: 318). Tapayrittäjät käyttävät epätodennäköisimmin proaktiivista strategiaa tiedonhankinnassa, koska voivat päätellä kokemuksen ja rutiinien kautta, mikä on toiminut ja mikä ei ole toiminut aiemmin. Fiet ym. (2000) mainitsi, että ”erikoisyrittäjät” pystyvät rajoittamaan ympäristön kautta tulevia liiketoimintamahdollisuuksia. Nämä erikoisyrittäjät pystyvät keskittyä etsimään erikoisia liikeideoita rutiinisen ajattelunsa kautta. Tämä tarkoittaa tiedonhankintaa, joka on liiketoimintamahdollisuuden havaitsemista (Kirzner 1973), joka sijaitsee koettavassa nykyhetkessä. Nämä erikoisyrittäjät toimivat rationaalisesti ja pystyvät käsittelemään monimutkaista tietoa hyvinkin nopeasti. Tähän eivät yleensä noviisiyrittäjät pysty, koska heillä ei ole yrittäjyyden tuomaa kokemusta takana näiden mahdollisuuksien tunnistamiseksi. Cooper ym. (1995: 107–110) ja Gordon ym. (2009: 29) ottivat esiin, että noviisiyrittäjät etsivät käytännössä vähemmän tietoa, koska heillä ei ole kykyä sisäistää vielä kaikkea saatua tietoa, jota he verkostosta pystyvät saamaan.

Westhead ym. (2005) löysivät tutkimuksessaan, että Skotlannissa portfolioyrittäjät käyttivät paljon enemmän lukuisia informaatiokanavia hyödykseen kuin noviisiyrittäjät



käyttivät. Myös sarjayrittäjät käyttivät huomattavasti erilaisempia tietokanavia, kuin noviisiyrittäjät (Ucbasaran ym. 2008: 383–385). Eniten portfolioyrittäjät saivat uutta tietoa muilta yrittäjiltä. Sarjayrittäjät saivat eniten tietoa omilta asiakkailta, ystäviltä, rahoittajilta ja työntekijöiltä. Ucbasaran ym. (2006) tutkimukset Isossa-Britanniasta eivät tuoneet kuitenkaan tuloksia sen suhteen, että informaatiokanavien lukumäärä olisi ollut jotenkin sidoksissa yrittäjäkokemukseen (Ucbasaran ym. 2008: 383–385).

Yrittäjän sosiaaliset verkostot voivat mahdollistaa pääsyn tietoon, jonka kautta voi muodostua lukuisia uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Hills ym. 1997: 168–172; Singh ym. 1999). Jokainen yrityskokemus omistajana luo uusia kontakteja ja suhteita, joista tietoa virtaa mahdollisten uusien liiketoimintamahdollisuuksien suhteen (Kaish & Gilad 1991: 46–48; Rosa 1998; Westhead ym. 2009: 664), jolloin proaktiivista tiedonhankintaa tarvitaan paljon vähemmän (Ucbasaran ym. 2008: 383–385). Yrittäjän kokemuksella ja meriiteillä on myös merkitystä, joka voi tuoda yllättäen uusia liiketoimintaehdotuksia sijoittajilta tai muilta yrittäjiltä. Ronstadt (1988) painotti jo tuolloin käytäväperiaatteen merkityksen osalta sitä, että uusi liiketoimintamahdollisuus voi syntyä vain silloin, kun yrittäjä toimii yrittäjänä. Se paras tieto tulee yleensä aina omilta kontakteilta, verkostosta, näkyvistä markkinoista, tuotekysynnästä tai kilpailutilanteesta (Westhead ym. 2009: 664).

McGrath (1999) väitti, että tapayrittäjäyys ja erityisesti portfolioyrittäjäyys voi tuoda eteen laajemman valikoiman varjostumia (*shadow options*) liiketoimintamalleista, joita ei ole aikaisemmin vielä tunnistettu (Morrish 2008: 60). Wiklund & Shepherd (2008: 720–723) löysivät tuloksen, että yrittäjän liiketoimintaverkot ja linkit liiketoimintaa tukevien toimintojen kautta ovat selkeä ennuste tapayrittäjäyden polkuun. Mosey & Wright (2007: 912–920) kehittivät teorian, kuinka eroavaisuudet sosiaalisen pääoman osalta jakautuvat yrittäjäyyskokemuksen eroihin ja erityisesti akateemisten yrittäjien kykyyn kehittää tehokkaasti omaa sosiaalista pääomaa yrityksen toiminnan kehittämiseksi. Mosey ja Wright (2007) totesivat, että tapayrittäjillä on laajemmat sosiaaliset verkostot ja he ovat paljon aktiivisempia kehittämään uusia verkostoja saavuttaakseen paremmat kanavat saada rahoitusta sekä kehittyä itse yrittäjänä (Ucbasaran ym. 2008: 383–385; Brigham ym. 2008; Robson ym. 2013: 354).

Alsos (2007: 81) sekä Morrish (2008: 44) korostivat, että vahvan verkoston omaavilla kokeneilla yrittäjillä on kyky luoda tehokkaita ”start-up” -tiimejä kehittämään uutta mahdollista liiketoimintaideaa. Aiemmat tutkimukset ovat esittäneet, että tapayrittäjät ja erityisesti portfolioyrittäjät aloittavat uusia yrityksiä hyvin useasta kumppaneiden (*partner*) kanssa (Birley & Westhead, 1993; Kolvereid & Bullvig, 1993; Westhead & Wright, 1998; Ucbasaran ym. 2003: 234). Westhead ym. (2005) totesivat, että portfolioyrittäjillä oli usein enemmän partnereita yrityksissään, kuin vastaavasti noviisi- tai sarjayrittäjillä. Tapayrittäjän maine ja luotettavuus, jotka on ansaittu aikaisempien liiketoimintojen kautta auttaa tapayrittäjiä ongelmien ratkaisussa olemassa olevien verkostojen avulla, sekä sitä myöden myös kehittämään uusia sosiaalisia verkostoja liiketoiminnan kasvattamiseksi (Odorici & Presutti 2013: 281). Niittykankaan (2011: 116) mukaan, pääsy informaatiolähteiden lähelle vaatii yksilöltä hyvää sosiaalista osaamista ja taitoa vuorovaikutukseen. Merkitystä on myös sillä, miten aktiivisesti yrittäjä hakee tietoa verkostosta. Tähän liittyy oleellisesti (Shane 2003: 50–59) tulkinta, että aiempi osaaminen ja kokemus auttavat tulkitsemaan sekä löytämään ratkaisuja. Osaamisen kautta katsottuna merkitystä tulee markkinoiden tuntemisesta, kyvykkyydestä palvella asiakkaita sekä erityisesti kykyyn nähdä asiakkaiden tarpeet ja ongelmat. Shane (2003) myös korosti sitä, että kyky prosessoida olemassa olevaa tietoa sekä yhdistellä tietoa hyödylliseksi tiedoksi on osa oppimisprosessia (Niittykangas 2001: 116).

### 5.3.7 Mahdollisuuksien tunnistaminen

Tieto voidaan nähdä aina välttämättömänä, mutta oleellisinta käytännössä on itse mahdollisuuden tunnistaminen tai sen havaitseminen. Se mikä liiketoimintamahdollisuuden yleensä luo, on saadun tiedon laatu ja sen hyväksikäytettävyys ja muokattavuus uuden mahdollisen liiketoiminnan hahmottamiseen. Fiet ym. (2003) otti esiin, että informaation spesifioitu liiketoimintamahdollisuus (henkilöiden tietopääoma, paikalliset olosuhteet ja ulkoiset olosuhteet) on arvokas. Ucbasaran ym. (2009) löysivät, että Isossa-Britanniassa yrittäjät, jotka olivat hahmottaneet lukuisia uusia liiketoimintaideoita, olivat käyttäneet niiden hankkimiseen ja tunnistamiseen henkilökohtaisia kanavia ammattikanavia enemmän. Näin ollen tapayrittäjiä voidaan kanavoida spesifin sekä yksilöllisen tiedon lähteiksi. Kyky erotella tietoa on tärkeä ja olennainen osa informaation käsittelyä ja se voidaan

nähdä olennaiseksi ja tarvittavaksi kyvyksi yrittäjillä. Yksilön tieto ei välttämättä luo hahmotusta liiketoiminnasta, koska se johtuu aina yksittäisen yrittäjän kyvystä nähdä mahdollinen lopputulos saavutetun tiedon avulla (Shane & Venkataram 2000). Gaglio ja Katz (2001: 96–99) väittävät, että Kirznerin ”*valppausteoria*” liittyy tähän niin sanottuun valppauden jatkumoon. Aiempi yrityskokemus luo kokeneelle tapayrittäjälle yleensä kyvykkyyden siitä, että he näkevät mahdollisuuksia helpommin ja nopeammin, kuin kokemattomat noviisiyrittäjät. (Ucbasaran ym. 2008: 386–387).

Tapayrittäjät voivat käyttää usein avuksi heidän aikaisempaa kokemusta (*tietopääomaa*) luodakseen liiketoimintaideoita ja myös paikantamaan sellaisia liiketoimintaideoita, jotka on aiemmin mahdollisesti hyljätty tai eivät vain ole tunnistettavissa noviisiyrittäjille (Gaglio 1997: 120–122). Westhead ym. (2003b) löysivät, että iso määrä noviisiyrittäjiä ja tapayrittäjiä oli Skotlannissa epäonnistunut tunnistamaan yhtään liiketoimintamahdollisuutta viiden edellisen toimintavuoden aikana. Sarjayrittäjistä hyvin suuri määrä ei ollut havainnoinut yhtään liiketoimintamahdollisuutta, kun taas vastaavasti portfolioyrittäjät olivat paikallistaneet kaksi tai useampia liiketoimintamahdollisuuksia. Alsos ym. (2006) löysivät tuloksia siitä, että portfolioyrittäjät ja sarjayrittäjät pystyivät hahmottamaan enemmän liiketoimintamahdollisuuksia, kuin noviisiyrittäjät (Westhead ym. 2005; McGaughey 2007: 318; Westhead ym. 2009: 673; Amaral & Baptista 2006: 9). Portfolioyrittäjät hahmottivat uusia liiketoimintamahdollisuuksia selkeästi eniten muihin yrittäjätyyppisiin verrattaessa. Ucbasaran ym. (2008) saivat myös vastaavia tuloksia Isosta-Britanniasta. Tapayrittäjät hahmottivat enemmän liiketoimintamahdollisuuksia noviisiyrittäjiin verrattaessa myös tässä tutkimuksessa. Näistä tapayrittäjistä erityisesti nuoret miehet hahmottivat paljon uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Koulutuksella ei ollut tässä tutkimuksessa merkittävää vaikutusta liiketoimintamahdollisuuksien löytämisen osalta. Kuitenkin tapayrittäjät, joilla oli enemmän kokemusta yrityksistä lukumäärällisesti, pystyivät hahmottamaan paljon enemmän innovatiivisia liiketoimintamahdollisuuksia. Yrittäjäkokemuksella on näin ollen merkittävä rooli uusien liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisessa. (Ucbasaran ym. 2008: 386–389).

Ucbasaran ym. (2009) tutkimuksessa selvisi se mielenkiintoinen tulos, että aikaisemmin liiketoiminnassaan epäonnistuneet tapayrittäjät pystyivät hahmottamaan eniten uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Vastaavasti taas tapayrittäjät jotka ilmoittivat, että yli 20

prosenttia heidän aiemmista yrityksistä oli epäonnistunut, hahmottivat huomattavasti vähemmän näitä uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Tämä tutkimustulos tukee osittain sitä käsitettä, että aikaisempi epäonnistuminen liiketoiminnassa voi rohkaista yrittäjää oppimaan virheistään ja sitä myöden osaa hyödyntää sitä seuraavassa yrityksessä (Podoyntsyna ym. 2012: 117).

Baron & Ensley (2006: 1341) löysivät, että kokeneiden tapayrittäjien niin sanotut liiketoimintasuunnitelmat (*alustukset*) olivat tarkemmin määriteltyjä, sisälsivät laajemmin ulottuvuuksia, jotka olivat selkeästi liitoksissa mahdolliseen uuteen perustettavaan liiketoimintaan. Kokeneet tapayrittäjät keskittyivät enemmän liiketoiminnan muuttujiin, kuten asiakastarve, rahoituksellinen näkökulma sekä positiivinen kassavirta. Kokeneet tapayrittäjät osaavat yleensä reagoida myös mahdollisiin uhkiin. Ucbasaran ym. (2009) totesikin, että tapayrittäjien havainnoidut ja kartoitetut liiketoimintamahdollisuudet ovat usein korkean tason innovaatioita. (Ucbasaran ym. 2008: 386–389).

Kaikkia tunnistettuja mahdollisuuksi ei aina kuitenkaan kannata käyttää hyväksi (Shane & Venkataram 2000). Mahdollisuuden tavoittelu sijaitsee havaitsemisen ja hyödyntämisen välissä. Tavoitteluvaiheessa yrittäjä sitouttaa omaa aikaa ja resursseja hahmottaakseen liiketoimintamahdollisuuden paremmin (suorat kulut, epäsuorat kulut sekä mahdollinen arvo yrittäjälle). Kokeneet yrittäjät, jotka voivat vähentää kuluja tässä mahdollisuuden tavoitteluvaiheessa, lisäävät todennäköisyyttä saavuttaa liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisen tila (Shane & Venkataram 2000). Tapayrittäjät, joilla on laaja tietämys, kokemus sekä pääsy resursseihin, ovat kyvykkäämpiä tavoittelemaan tätä uutta liiketoimintamahdollisuutta. Portfolioryittäjillä on yleisesti katsoen aina selvästi suurempi taipumus saavuttaa liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisen tila verrattaessa sarja- tai noviisiyrittäjiin. Tapayrittäjät, joilla on omia olevassa olevia resursseja käytettävissä omaavat suuremman joustavuuden sen suhteen, että miten ja millä tavalla he pyrkivät hyödyntämään havaitun liiketoimintamahdollisuuden. Organisoinnin ja järjestäytymisen osalta, tapayrittäjät voivat käyttää olemassa olevia organisaatioita ja yrityksiä (*internal mode of organizing*) tai perustaa liiketoimintamahdollisuutta varten uusi yritys (*external mode of organizing*). Porfolioryittäjät suosivat erityisesti tätä ensimmäistä niin sanottua

sisäisen organisoinnin muotoa, koska he voivat hyödyntää yleensä olemassa olevia resursseja ja henkilöstöä. (Ucbasaran 2008: 389–393).

### 5.3.8 Yrittäjäuran jatkamista selittävät tekijät

Rosan (1998) mukaan, toinen yritys aloitetaan Ronstadt (1988) käytäväperiaatteen (*corridor principle*) mukaisesti ensimmäisen yritystoiminnan aikana havaittujen puutteiden tai uuden houkuttelevamman liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämiseksi. Ensiyrittäjien yrittäjäura ja mahdollinen tapayrittäjyyden toteutuminen on jossain määrin ennustettavissa yrittäjän henkilökohtaisten taustatekijöiden ja yrittäjyysmotiivien avulla (Alsos ym. 2003; Alsos ym. 2006; Huovinen 2007: 216). Portfolioryrittäjyydessä yrityksistä luopuminen on yleensä harvinaisempaa, koska se ei sarjayrittäjyyden tavoin edellytä alkuperäisen yrityksen myymistä tai lopettamista. Toisaalta portfolioryrittäjyyteen on usein yhdistetty myös kokeileva yritystoiminta, jossa uusia ideoita ja tuotteita testataan käytännössä uuden yrityksen avulla (Rosa 1998). Tällöin osa näistä kokeiluista päättyy epäonnistumiseen, jolloin tietyissä tapauksissa yritysten lopettamistapauksia voi samalla yrittäjällä olla useitakin (Huovinen 2007: 164).

Tapayrittäjä voi jatkaa yrittäjäuraansa, vaikka joku hänen omistamistaan yrityksistä epäonnistuisi (FloresRomero 2004). Yhdysvaltain nopeimmin kasvavien yritysten taustalla on paljon sellaisia yrittäjiä, jotka ovat epäonnistuneet aikaisemmissa yrityksissään ennen onnistumista (Gardon & McGrath 1999; Huovinen 2007: 56). Storey (1994: 130–131) kirjoitti, että aikaisemmin yrittäjinä toimineille henkilöille on voinut kehittyä arvokasta osaamista pienyritysten johtamisesta, joka saattaa auttaa uusien yritysten selviytymisessä ja helpottaa näin myös yritysten kasvattamista. Alsos ja Kolvereid (1999) huomioivat, että varsinkin sarjayrittäjillä todettiin useasti huonoja liikeideoita ja heillä oli usein myös vaikeuksia löytää hyviä liikeideoita. Alsosin ja Kolvereidin (1999) tutkimuksessa 40 prosenttia sarjayrittäjistä luopui suunnitellusta liiketoiminnasta ja vertailun vuoksi vain 4 prosenttia portfolioryrittäjistä teki samoin. Syynä tähän sarjayrittäjien osalta oli se, että he eivät saaneet rahoitusta yrityksilleen.

Eggers ym. (2013: 7–8) kirjoittavat, että menestyminen tai epäonnistuminen ei johda vain erilaiseen oppimistulokseen (Madsen & Desai 2010: 452–455), vaan se voi myös muuttaa selvästi yrittäjän käyttäytymismallia (Eggers & Suh 2012; Guler 2007: 249–

255; Gordon ym. 2009: 30). Tämä selittää sen, että yrittäjän on vaikea saavuttaa samanlaista oppimisprosessia ja hyötyjä molemmista kokemuksista (*epäonnistuminen tai onnistuminen*), vaan ne ovat molemmissa tapauksissa hyvinkin erilaiset (Baumard & Starbuck 2005: 285–290). Epäonnistuminen voi johtaa tiettyyn käyttäytymiseen, jotka eivät olisi hyväksi yrittäjälle. Jos epäonnistumisen selitys tulee selkeästi esiin yrityksestä, niin tällöin on olemassa mahdollisuus yrittäjän oppimiseen (Cope 2011: 605–610; Politis & Gabrielson 2009: 365–370; Rocha ym. 2014: 3). Parker (2013: 658) otti myös esiin sen, että sarjayrittäjien konkurssista suuri osa on yleisesti katsoen vapaaehtoisia ennemmin kuin pakotettuja konkurssia (Bates 2005: 345–347).

Sarasvathy & Menon (2003: 142) kirjoittivat siitä, että tapayrittäjyys syntyy usein halusta testata uuden yrityksen avulla jotain ideaa tai tuotetta, eikä yrityksen elinkaarta edes näin ollen välttämättä suunnitella pitkäksi. Kokeilevan yrityksen toiminta voidaan lopettaa esimerkiksi silloin, jos sen on katsottu saavuttaneen alkuperäiset tavoitteensa eikä toiminnan jatkamiselle ole enää taloudellisia perusteita ja näin ollen yrittäjä saa sijoituksilleen paremman korvauksen jossain toisessa yrityksessä (De Castro ym. 1997; Huovinen 2007: 60). Toisen yrityksen aloittamiseen voi vaikuttaa vaihtoehtojen vähäisyys, aikaisemman liiketoimintamahdollisuuden rajallisuus tai uuden liiketoimintamahdollisuuden havaitseminen (Rosa 1998; Huovinen 2007: 49). Niittykangas ym. (2006) olikin havainnoinut, että 15 prosenttia yrityksen lopettaneista yrittäjistä jatkoi yrittäjäuraa välittömästi toisessa yrityksessä. FloresRomero (2004) havaitsi tutkimuksessaan, että vain kolmasosa (1/3) sarjayrittäjistä palasi palkkatöihin ja vastaavasti portfolioyrittäjistä vain joka kymmenes (1/10), joten paluu yrittäjyyteen voidaan olettaa olevan erittäin todennäköinen vaihtoehto. Tätä selitetään myös sillä, että seuraavassa liiketoiminnassa tai yrityksessä paikataan puutteita ensimmäisen yritystoiminnan osalta ja sitä kautta pyritään uuden liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämiseen (Ronstadt 1988; Rosa 1998; Wright 1995a; Huovinen 2007: 49).

Konkurssin jälkeisessä yrittäjäuran jatkamisessa on kyse aina tapayrittäjyydestä (Niittykangas ym. 2007: 6). Konkurssin vaikutukset yrittäjäuran jatkumiseen liittyvät vahvasti tapayrittäjyyden ilmiöön, mutta keskittyneet tutkimukset konkurssin vaikutukseen tapayrittäjyyden osalta ovat harvassa (Ucbasaran ym. 2006: 4–8). Joitain tuloksia konkurssin tehneiden yrittäjien yrittäjyyden jatkumisesta on saatu esimerkiksi Van der Klaauw`n (1998) sekä Stam, Audretsch ja Meijaard (2006: 498) tutkimuksissa,

joiden mukaan yrittäjyysintentiot ovat konkurssin tehneellä yrittäjällä yleensä aina erittäin vahvat.

Eggers ym. (2013: 20–21) kertovat, että sarjayrittäjillä käyttäytyminen muuttuu selkeästi päätöksissä ja toiminnassa sen myötä, ovatko he kohdanneet menestymisen vai epäonnistumisen liiketoimissaan (Baumard & Starbuck 2005; Eggers & Suh 2012). Heidän mukaan, jos sarjayrittäjä epäonnistuu ensimmäisessä yrityksessään ja vaihtavat vielä epäonnistumisen myötä toimialaa seuraavan yrityksen osalta, niin se ei todennäköisesti muuta yrittäjän johtamistyyliä, strategista näkemystä eikä suunnittelutapaa millään muotoa. Vastaavasti sarjayrittäjä, joka menestyy ensimmäisessä yrityksessään ja pysyy samalla toimialalla, tulee menestymään todennäköisesti myös toisessa yritystoiminnassaan. Tähän kulminoituu se ajatus, että oppiminen on hyvin erilaista liiketoiminnan epäonnistumisen ja onnistumisen kautta katsottuna (Denrell & March 2001: 525–530; Eggers & Suh 2012). Eggers ym. (2013: 20–21).

Yrityksen lopettaminen ei ole yksinomaan kielteinen asia yrittäjän näkökulmasta katsottuna, mitä jo aikanaan Henry Ford (1923: 27) korosti. Hänen mukaan epäonnistuminen vain merkitsee mahdollisuutta aloittaa uudestaan ja älykkäämmin. Niittykangas (2011) jakoi lopettamiseen liittyvät tekijät selkeästi kolmeen (3) ryhmään: Nämä ovat jotka ovat ”läheltä piti”, jossa yrittäjä pystyy itse vaikuttamaan hänelle myönteiseen lopputulokseen, toisessa ryhmässä ”vapaaehtoinen luopuminen”, jossa luovutaan yleensä liiketoiminnasta tai sen osasta sekä kolmantena ”vastentahtoinen lopettaminen”, joka usein tarkoittaa konkurssia. (Niittykangas 2011: 68–69).

Aiemman yrityksen lopettamistapa vaikuttaa yleensä aina yrittäjän itseluottamukseen, yrittäjyysmotivaatioon sekä intentioihin (Stam ym. 2006; Huovinen 2007: 207). Ucbasaran ym. (2006: 8) korostavat, että yritystoiminnan päättyminen epäonnistumiseen ei ennusta kuitenkaan yrittäjäuran päättymistä, eikä aiemman yrityksen menestyminen ole edellytys yrittäjäuran selvälle jatkumiselle. Yrittäjäuran päättyminen on todennäköistä yleensä silloin, kun yritystoiminta lopetetaan henkilökohtaisista syistä, esimerkiksi kun yritystoiminnan ja muun elämän sovittaminen yhteen koetaan erittäin haasteelliseksi (Stam ym. 2006; Ucbasaran ym. 2006: 8). Menestyminen on sidoksissa siihen, miten yrittäjä suhtautuu epäonnistumiseen. Tällöin

korostuu, pystyykö yrittäjä oppimaan epäonnistumisista vai johtaako epäonnistuminen suojautumiseen ja syyllisten etsintään (Maxwell 2000: 2; Niittykangas 2011: 69).

Wright & Stigliani (2013: 12) kirjoittivat, että epäonnistuneet tapayrittäjät voivat usein muuttua erittäin varovaisiksi riskien suhteen seuraavien yrityksiensä osalta. Tämä johtaa usein myös siihen, että kasvu on mahdollisesti hidasta, mutta tasaisempaa (Ucbasaran ym. 2009). Näin ollen sarjayrittäjät olisivat vertailtavissa portfolioyrittäjiin, kun he saisivat vaikutteita ja kokemusta enemmän aikaisemman epäonnistumisen myötä seuraavaan liiketoimintaansa. Tosin, mitä yrittäjät oppivat kokemuksista on hyvin yksilöllistä ja erilaista kuin myös se, mikä aidosti vaikuttaa yrittäjän tulevaisuuden käyttäytymiseen uutta yritystä luodessa. Epäonnistumisen jälkeen yrittäjän tulee pystyä saamaan verkostot ja sosiaaliset suhteet uudelleen kuntoon, jotka ovat syntyneet aikaisempien yritystoimintojen aikana. Yrittäjät, jotka ovat kokeneet menestyksen sekä epäonnistumisen, pystyvät eheytyämään huomattavasti nopeammin kuin muut yrittäjät (Cope 2011: 619–622) ja näin ollen he pystyvät luomaan useita kasvutavoitteellisia yrityksiä huomattavasti nopeammin kuin muut yrittäjät (Wright & Stigliani 2013: 12).

Huovisen ja Tihulan (2006) mukaan yrittäjäuran jatkamisessa epäonnistumisen jälkeen, saattaa olla kyse myös pyrkimyksestä osoittaa itselle sekä muille, että on edelleen kyvykäs jatkamaan sekä toimimaan yrittäjänä. Kyse voi olla myös siitä, että epäonnistuneella yrittäjällä voi olla vaikeuksia sopivan palkkatyön löytämisessä, jolloin yrittäjäuran jatkaminen on paras mahdollisuus tehdä osaamista tai koulutusta vastaavaa työtä (Huovinen 2007: 186). Cardon & Potter (2003) analysoivat yrityksen epäonnistumista käsitelleitä artikkeleita kolmen vuoden ajalta ja havaitsivat epäonnistumisen olleen yleensä aina seurausta joko yrittäjän tekemistä virheistä tai toimintaympäristössä tapahtuneista yllättävistä muutoksista. Useimmiten yrittäjäksi oli myös ryhdytty epärealistisin odotuksin ja ilman riittävää ennakkosuunnittelua tai kykyä liikkeenjohtamiseen ja yrittäjyyteen (Huovinen 2007: 99).

Yrittäjän jatkamishaluihin on selkeästi liitetty se, että velkojen määrä ja suuruus on suorassa suhteessa sen vahvuuteen. Yrittäjyyshistoria ennen konkurssia ei kuitenkaan vaikuta jatkamishaluihin merkittävästi. On kuitenkin selvää, että yrittäjäuraansa jatkavat yrittäjät konkurssin jälkeen eroavat selkeästi niistä konkurssin tehneistä yrittäjistä, jotka eivät jatka yrittämistä. Nämä jatkavat yrittäjät ovat usein hyvin koulutettuja nuoria



miehiä. (Metzger & Niefert 2006). Sarasvathy ja Menon (2002: 142) väittävät, että tapayrittäjille yritys on vain niin sanotusti työkalu henkilökohtaiseen menestymiseen ja yrittäjä oppii yhtä hyvin menestyneiden kuin myös epäonnistuneiden yritysten kautta ne mallit, mitkä toimivat ja mitkä eivät toimi (Amaral & Baptista 2006: 2). Epäonnistumisesta oppiminen tarjoaa mahdollisuuden parantaa menestymisen mahdollisuuksia seuraavassa yritystoiminnassa (Minniti & Bygrave 2001: 7; Presutti ym. 2008: 4). Yrittäjän toiminnan ollessa menestyksellistä, yrittäjä ei henkilökohtaisesti yleensä koe tarpeelliseksi tällöin omien ajatus- ja toimintamallien muuttamista, eikä henkisessä pääomassa näin ollen tapahdu muutoksia. Aiemmin yritystoiminnassaan epäonnistunut yrittäjä ei menesty suurella todennäköisyydellä näin ollen paremmin uudessa yrityksessä, kuin esimerkiksi ensikertaa yrittäjänä aloittava (Ucbasaran ym. 2006: 47).

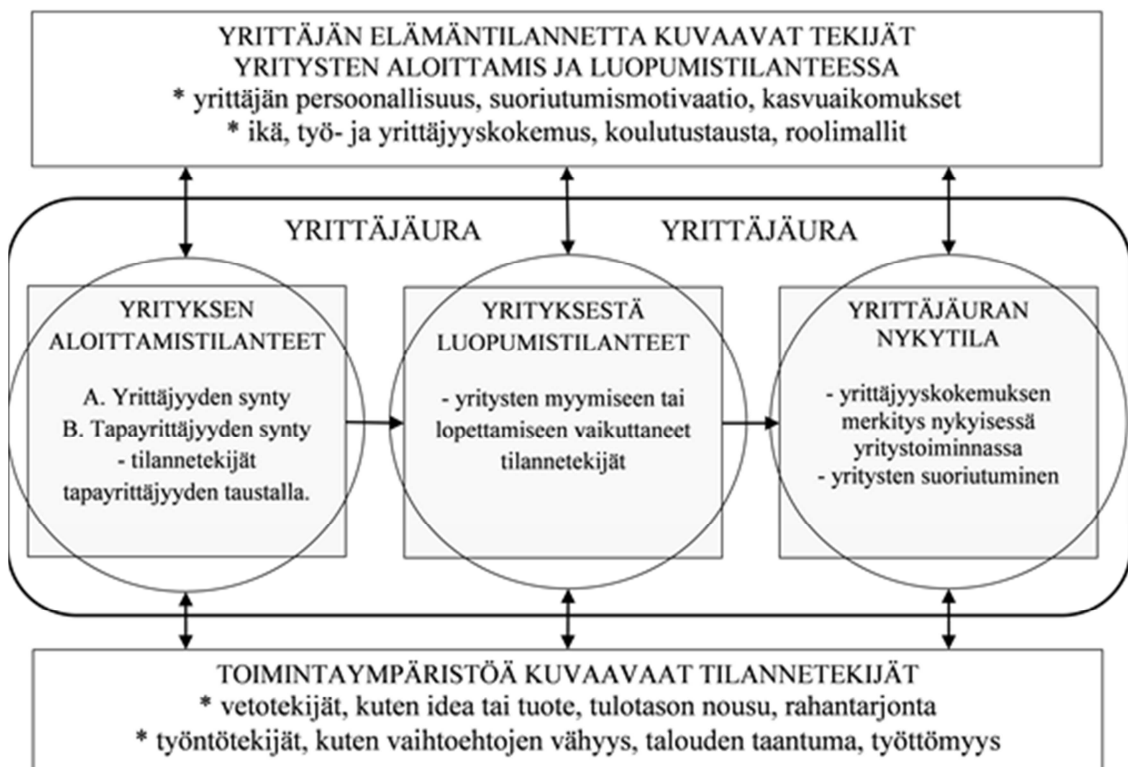
Pienten yritysten lopettamisen ja uusiutumisen turbulenssi on osoitus vain markkinatalouden toimivuudesta ja tulee myös huomioida se, että on yrittäjiä, joilla kiinnittyminen yrittäjyyteen on suhteellisen kevyellä pohjalla. Paluu yrittäjäksi on yleistä, josta viestii sarjayrittäjyyden yleisyys. Yrittäjän näkökulmasta katsottuna, yksittäisen yhden yrityksen lopettaminen voi olla vain osa yrittäjämäistä oppimisprosessia tai tavoitteellisen ja suunnitelmallisen yritysportfolioon rakentamista (Niittykangas 2011: 69).

#### 5.4 Tapayrittäjyyden oppimisprosessi

Huovisen (2007: 44) mukaan, tapayrittäjyyden yleisyydestä ei ole tarkkaa tietoa, mutta hän nojaa tässä mm. Iacobuccin ja Rosan (2004) sekä Rosan (2004) tutkimuksiin, jonka mukaisesti kaikista olemassa olevista yrittäjistä jopa yli puolet on tapayrittäjiä. Pasasen (2003: 90–91) mukaan, Suomessa sarja- ja portfolioyrittäjien yleisyydeksi arvioidaan noin kolmasosa (1/3) kaikista yrittäjistä. Usein oletetaan, että kun yksittäinen yritystoiminta loppuu, niin se tarkoittaisi koko yrittäjyyden prosessin loppumista. Yksittäisiä yrityksiä voidaan lopettaa esimerkiksi yrittäjän työllistyessä muualle, eläkkeelle siirtymisen johdosta, liiketoiminnan kannattamattomuuden takia, konkurssin takia tai yritys myydään eteenpäin. Yrittäjä voi kuitenkin aina perustaa uuden yrityksen tai hänellä voi olla olemassa jo valmiina useita yrityksiä eri toimialoilla. Tässä on

selkeästi kyse tapayrittäjyydestä ja tarkemmin ottaen sen tarkentavista alakategorioista, jotka ovat portfolioyrittäjyys tai sarjayrittäjyys.

Huovinen (2007: 102–103) esittää, että tapayrittäjyyden uraa voidaan kuvata spiraalisena ja iteratiivisena prosessina. Kuviossa (31.) on kuvattuna tämä tapayrittäjyyden prosessimalli. Vaikuttavien päätösten taustalla on useita erityyppisiä tilannetekijöitä. Huovinen (2007) on jakanut prosessiin vaikuttavat tilannetekijät yrittäjän elämäntilannetta sekä toimintaympäristöä kuvaaviksi tekijöiksi. Elämäntilannetta kuvaavat yrittäjän aikaisempi työ- sekä yrittäjäkokemus, ammatillinen koulutus ja muut yrittäjän ominaisuudet, joilla on merkitystä yrityksen aloittamis- ja luopumistilanteissa. Vastaavasti toimintaympäristöä kuvaavat tilannetekijät ovat erilaiset alueeseen ja toimialaan liittyvät tekijät. Huovinen (2007: 103) mainitsee myös, että vetotekijät (*pull*), kuten tuote, idea, tulotason nousu ja rahan tarjonta kuvaavat näitä toimintaympäristön tilannetekijöitä. Vastaavasti työntötekijät (*push*) ovat yleensä vaihtoehtojen vähyys, talouden taantuma tai työttömyys.



**Kuvio 31.** Tapayrittäjyyden prosessimalli (Huovinen 2007: 102).

Tapayrittäjyyden käsite antaa välineen tarkastella yrittäjyyden prosessia laajemmalti, kuin vain yhden yrityksen tasolla. Timmons & Spinelli (2004: 98–99) mainitsevat, että hyvät yrittäjät pitävät oppimisen kustannukset mahdollisimman matalina. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi kannattamattomaksi tai epäonnistuneeksi osoittautuneen toiminnon tai yrityksen lopettamista mahdollisimman vähin kustannuksin tarpeeksi ajoissa. Yrittäjien väliset erot määrittelevät sitä, kuinka eri yrittäjät kokevat esimerkiksi epäonnistumisen ja oppivatko he siitä mitään. Myös kokemus siitä, mikä on epäonnistumista, erottelee yrittäjiä toisistaan. Petkovan (2008: 345–367) teorian mukaan, yrittäjien huomaamat ja korjatut virheet toiminnassa selittävät osaltaan yrittäjien tuottamia tuloksia oppimisen osalta, jota tapahtuu uutta yritystä perustettaessa. Petkova (2008: 349) muistuttaa ensimmäisellä kerralla onnistuneiden yrittäjien yllättävästä taipumuksesta epäonnistua seuraavassa hankkeessaan.

Minniti ja Bygrave (2001: 7) ja Niittykangas (2011: 66) toteavat, että tapayrittäjyys on oppimisen näkökulman kautta tärkeää kolmesta (3) syystä johtuen. Se vahvistaa yrittäjäosaamista, kykyä tunnistaa ja hyödyntää liiketoimintamahdollisuuksia sekä kykyä johtaa liiketoimintaa vuorovaikutuksessa toisten kanssa. Yrittäjäkokemuksen kautta saadaan sosiaalisen pääoman kasvua, kuten kokemusten kautta tulleet kauppasuhteet, henkilökohtaiset suhteet sekä kulttuurilliset verkostot (Johannisson 1986). Verkostot juuri mahdollistavat hyötymisen toisten osaamisesta ja ne vahvistavat yrittäjän uskottavuutta eri sidosryhmien keskuudessa (Niittykangas 2011: 67).

Stokes ja Blackburn (2002) ja Niittykangas (2011: 67) huomioivat, että (*renascent entrepreneurs*) lopettaneet yrittäjät tulisi olla juuri se keskeinen kohderyhmä, mikäli edistettäisiin uusien yritysten syntymistä. Oppimiseen vaikuttaa yleensä se, miten yrittäjä ymmärtää kokemuksen ja millaisia merkityksiä hän asioille sekä tapahtumille antaa. Kokemuksesta oppimiseen vaikuttaa luonnollisesti yrittäjän kyky arvioida ja reflektoida kokemusta objektiivisesti riippumatta siitä, onko kyse positiivisesta tai negatiivisesta lopputuloksesta (Ucbasaran ym. 2006: 44). Erityisesti sarjayrittäjien kannalta katsottuna oppiminen on erilaista menestyksen tai epäonnistumisen jälkeen (Denrell & March 2001; Eggers & Suh 2012; Eggers 2013: 21–22). Alsoksen (2007: 80) mukaan, tapayrittäjillä on kehittynyt yleensä hyvinkin yrittäjämäinen ajattelutapa (*entrepreneurial mindset*), joka vaikuttaa yrittäjän asioiden prosessointiin sekä tuomitsemiseen (McGrath & McMillan 2000: Ucbasaran ym. 2008: 313). Tämä tekee

tapayrittäjistä usein kyvykkäämpiä arvioimaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia sekä heillä on usein myös yhteys sellaiseen tietoon, josta he voivat koostaa ja hahmottaa uusia liiketoimintaideoita (Ronstadt 1988). Ucbasaran, Howorth ja Westhead (2000) sekä Ucbasaran ym. (2008: 331) mainitsevat, että aiemmat yrittäjäkokemukset antavat tehokkaan kehyksen prosessoida tietoa, josta yrittäjä voi pystyä luomaan uuden liiketoimintamahdollisuuden. Alsos, Ljunggren ja Pettersen (2003: 241) sekä Alsos & Kaikkonen (2004: 305) puhuvat tietokäytävä (*knowledge corridor*) ajattelusta, joka on linkki oikeanlaisen tiedon saantiin (Venkataram 1997; Ucbasaran & Westhead 2002).

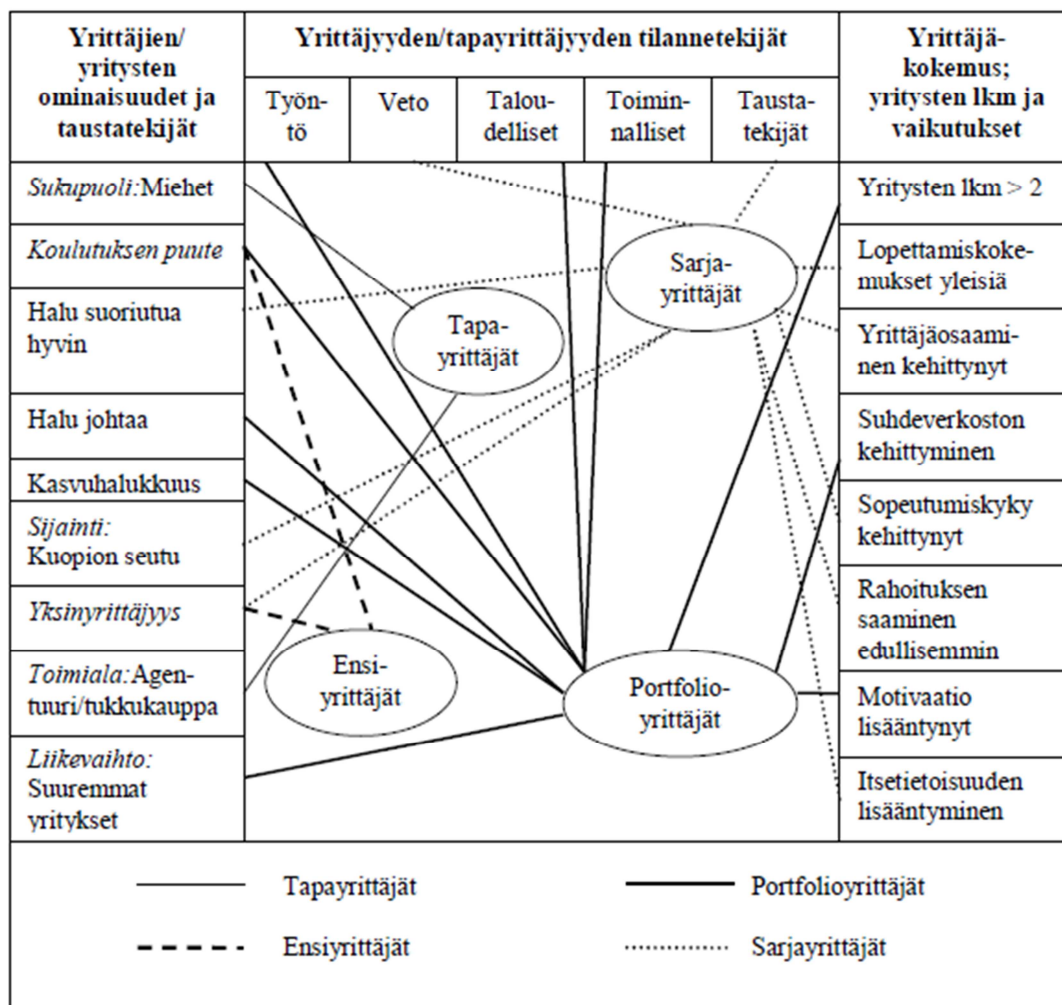
### 5.5 Tapayrittäjäyys Suomessa

Tässä osiossa käydään läpi oleelliset tutkimustulokset Suomessa tapayrittäjäyystutkimuksista saatujen tuloksien osalta, johon erityisesti tutkija Jari Huovinen (2007; 2011; 2013) on syventynyt. Myös Pasasen (2003; 2006) tutkimukset huomioidaan taustalla. Suomessa tapayrittäjäyden ilmiö on selkeästi havaittavissa. Tämä tapayrittäjäyden tutkimus Suomessa osio pidetään tämän työn laatijan toimesta erillään ulkomaisesta tutkimustiedosta, koska vertailua näiden löydettyjen tuloksien välillä on helpompi näin tehdä myöhemmin.

#### *Pienyrittäjätutkimus P-Savo 2007*

Suomessa sarja- ja portfolioyrittäjien yleisyydeksi arvioidaan noin kolmannes (1/3) kaikista yrittäjistä (Pasanen 2003: 90–91). Jari Huovinen (2007) teki väitöskirjatutkimuksen, jossa hän tutki tapayrittäjäyttä alueellisena ilmiönä Pohjois-Savon maakunnassa. Tässä Huovisen (2007) tutkimuksessa tehtiin esitutkimus, johon osallistui 205 pienyrittäjää. Tämän jälkeen tehtiin syventävä kyselytutkimus, johon osallistui 142 yrittäjää kaikista esitutkimukseen osallistuneista pienyrittäjistä. Huovisen (2007) tutkimuksen tulokset osoittivat, että 43 prosenttia kaikista yrittäjistä oli ollut omistajana vähintään kahdessa eri yrityksessä yrittäjäurallaan. Hänen tutkimuksen avulla löydettiin myös eroavaisuuksia sarja-, portfolio- sekä ensiyrittäjien välillä varsinkin demografisissa taustatekijöissä, suoriutumismotivaatiossa sekä yritysten aloittamisen tilannetekijöissä. Huovisen (2007) tutkimus myös osoitti sen, että portfolioyrittäjät olisivat yrittäjinä kasvuhakuisempia ja sarjayrittäjät vastaavasti pyrkisivät ensisijaisesti hyödyntämään kertynyttä osaamista ja kokemusta. Huovinen

(2007) osoitti myös sen, että yrittäjäkokemus joka altistaa sarjayrittäjyydelle on erilainen kuin se, mikä altistaa portfolioyrittäjyydelle. Tähän suurin tekijä oli yleensä yritysten luopumiskokemus eli miten yrittäjä suhtautui toimintaansa ja millaista hyötyä tai haittaa hän oli siitä mahdollisesti saanut kuvion (32.) mukaisesti.



**Kuvio 32.** Sarja-, portfolio- ja ensiyrittäjien selitysmalli Suomessa (Huovinen 2007: 206).

Huovisen (2007: 205–207) mukaan, tapa- ja ensiyrittäjien välillä on muitakin eroavaisuuksia kuin yrittäjäuralla omistettujen yritysten lukumäärä. Suurimmat erot löytyivät sosiodemografisista taustatekijöistä. Huovinen (2007) totesi, että tapayrittäjyys on yleisempää miesten kuin naisten keskuudessa. Kuitenkin väitöskirjan tutkimukseen osallistuneista naisista, joka kolmas (1/3) oli ollut omistajana vähintään (2) kahdessa eri yrityksessä. Tämä vastaavasti eroaa hieman kansainvälisen tutkimuksen tuloksista.

Palvelualoilla tapayrittäjyys näyttäisi olevan yleisempää, kuin perinteisillä teollisuuden aloilla, josta hyvänä esimerkkinä on agentuuri- ja tukkukauppaliiketoiminta. Tuloksien osalta myös oletetaan, että naisyrittäjyyden keskuudessa myös tapayrittäjyys tulee vahvistumaan.

Edellisellä sivulla olevassa kuviossa (32.) on Huovisen (2007: 206) väitöskirjasta saatujen tutkimustulosten osalta merkittävimmät tulokset. Tässä selitysmallissa havaittiin eroja tapa- ja ensiyrittäjien koulutustaustassa. Tapayrittäjien koulutustausta oli korkeampi kuin ensiyrittäjillä. Sarja- ja portfolioyrittäjien osalta katsottuna koulutuksen puuttuminen oli yleisempää portfolioyrittäjillä. Tämä on hieman ristiriidassa kansainvälisten tutkimusten kanssa, koska siellä usein yhdistetään korkea koulutus samanaikaiseen yrityksiensä omistamiseen. Tätä Huovinen (2007) kuitenkin selittää sillä, että kaupan alalla toimiva ei tarvitse korkeakoulututkintoa, kuin esimerkiksi teknologian parissa toimiva yrittäjä. Suoriutumismotivaation osalta sekä kasvuhaluudessa havaittiin eroja. Suoritusmotivaation osalta halu suoriutua hyvin korostui sarjayrittäjien keskuudessa. Portfolioyrittäjyyden keskuudessa korostui halu johtaa sekä kasvutavoitteet olivat myös selkeästi hyvin voimakkaat. Sarja- ja ensiyrittäjien osalta voidaan todeta siis, että itsenäisyys ja vapaus ovat merkittävässä roolissa, kun taas portfolioyrittäjien keskuudessa opportunisti korostui enemmän (Mayer 2008: 25). Lisäksi opportunisti korostui myös siinä, että portfolioyrittäjien yritykset olivat keskimäärin suurempia kuin muut yritykset.

Aikaisemman yrityskokemuksen osalta saatiin myös tuloksia, jotka osoittivat että aikaisempi yrityskokemus, omistettujen yritysten lukumäärä tai yritysten myynti- ja lopettamishalut vaikuttavat merkittävästi tapayrittäjän nykyiseen yritystoimintaan. Tulokset osoittivat, että yrityksen lopettaminen tai myyminen oli seurausta erilaisista tilannetekijöistä ja luopumiskokemuksella oli vaikutusta yrittäjän itseluottamukseen ja yrittäjyysmotivaatioon. Huovisen (2007: 208–209) mukaan tutkimuksen suurimmat yllätykset sisältyivät yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijöihin. Yllättävin havainto oli se, että työntekijät (*push*) selittivät portfolioyrittäjien ensimmäisen yrityksen aloittamistilannetta enemmän, kuin sarjayrittäjien yrittäjäksi ryhtymistä. Tämä tulos oli päinvastainen aikaisempiin tutkimustuloksiin verrattaessa kansainvälisesti. Tätä selitetään sillä, että portfolioyrittäjien keskuudessa oli enemmän perus- ja kansakoulunpohjaisia yrittäjiä ja asuivat usein asukasmäärältään pienemmissä

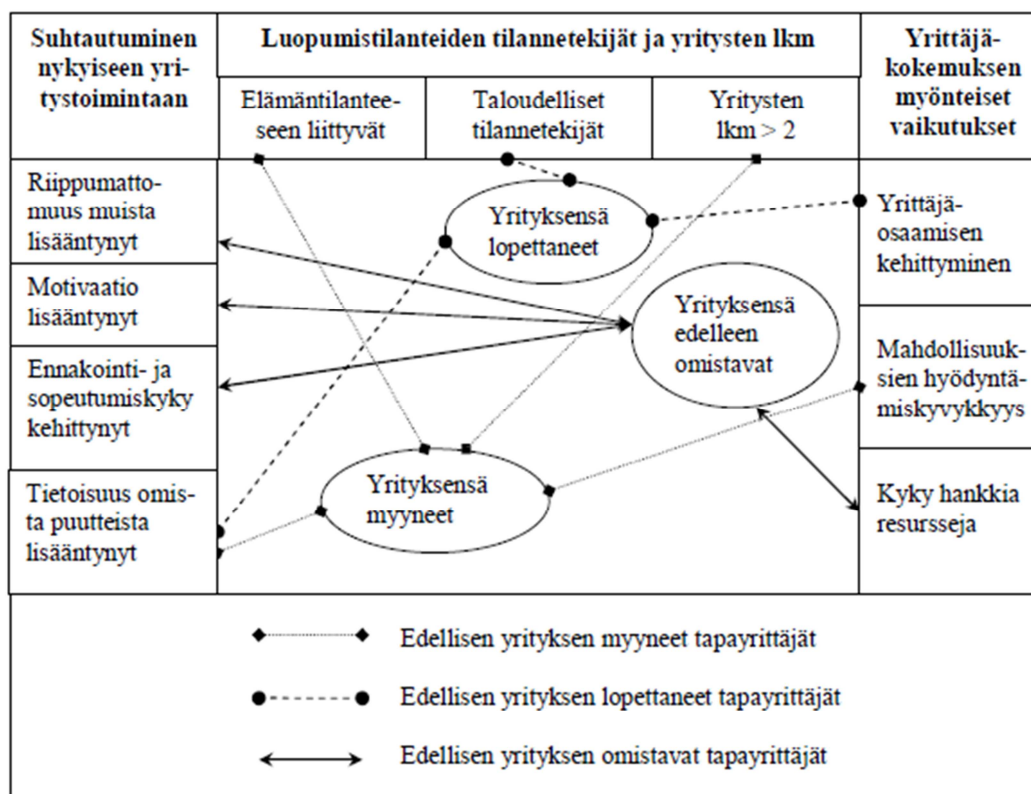
paikkakunnissa. Yllättävä tulos oli myös se, että portfolio- ja ensiyrittäjien ryhmissä tilannetekijät yrittäjyyden taustalla olivat samantyyppiset.

Sarja- ja portfolioyrittäjien välillä myönteiset tilanne- ja (*pull*) vetotekijät erottelivat yrittäjäryhmiä merkittävästi. Ensimmäisen yrityksen aloittamistilanteessa, sarjayrittäjät korostivat enemmän yrittäjyyteen kannustavia tekijöitä, kuten liiketoimintamahdollisuuden havaitsemista, kilpailun vähäisyyttä, uutta ideaa tai tuotetta. Huovisen (2007) tutkimus paljasti myös sen, että tilannetekijät sarja- ja portfolioyrittäjyyden taustalla olivat hyvin erilaiset. Sarjayrittäjyydessä oli kyse erityisesti henkilökohtaisten taustatekijöiden, kuten kertyneen osaamisen ja kokemuksen hyödyntämisestä. Eli tässä voidaan todeta, että sarjayrittäjyys syntyy ennen kaikkea halusta luoda itselle sopiva työympäristö ja miellyttävät työolosuhteet. Tämä tarkoittaa myös sitä, että sarjayrittäjyydessä korostuu enemmän ei-materialistiset tavoitteet kuin taloudelliset tavoitteet. Portfolioyrittäjät korostivat erilaisia tilannetekijöitä kuin alkuperäisessä yrityksessään ja heillä työntekijät (*push*) eivät vaikuttaneet seuraavien yritysten aloittamiseen. Portfolioyrittäjyys oli seurausta ensisijaisesti taloudellisista syistä ja yritystoimintaan liittyvistä tilannetekijöistä. (Huovinen 2007: 208–209).

Huovisen (2007: 210–211) mukaan tutkimuksessa ei havaittu merkittäviä eroja sarja- ja portfolioyrittäjien korostamissa yritysten luopumisen tilannetekijöissä. Yleisin luopumissy syy oli yrityksen heikko taloudellinen kannattavuus, joka korostui erityisesti yrityksensä lopettaneiden taparyttäjien keskuudessa. Sarjayrittäjien parissa lopettaneita yrityksiä oli runsaasti, joten varovainen päätelmä voidaan muodostaa siitä, että alkuperäisessä yritystoiminnassaan epäonnistuneita sarjayrittäjiä on enemmän kuin portfolioyrittäjiä. Syventävän tutkimuksen mukaan sarjayrittäjistä joka neljäs (1/4) oli jossain uransa aikana luopunut hetkellisesti yrittäjyydestä. Sarjayrittäjät korostivat enemmän elämäntilanteeseen liittyviä tekijöitä, kuten halua tehdä jotain muuta, siirtymistä palkkatyöhön ja elämäntilanteen sekä yrittäjyyden heikkoa yhteensopimattomuutta luopumissyidensä perusteluina. Portfolioyrittäjät vastaavasti olivat luopuneet yrityksistään erityisesti silloin, jos toimintaympäristössä oli tapahtunut merkittäviä muutoksia, kuten yhteistyö- tai asiakassuhteiden katkeaminen.

Tutkimuksessa paljastui myös se, että portfolioyrittäjien yrittäjäkokemus oli peräisin useammasta yrityksestä kuin sarjayrittäjillä. Portfolioyrittäjien voimakkaat

kasvutavoitteet näkyvät selkeästi omistettujen yritysten lukumäärässä. Yrittäjäkokemuksen myötä portfolioyrittäjät uskoivat suhdeverkostojen kehittyneen merkittävästi ja yrittäjäysmotivaation olevan voimakkaampi kuin aikaisemmin. Motivaation kasvu näkyi siinä, että yritysten aloittamistilanteissa vaikuttaneet syyt kehittyivät yrittäjäuran aikana työntekijöistä enemmän opportunistisempaan suuntaan. Sarjayrittäjät taas korostivat yrittäjäosaamista, sopeutumiskyvyn ja itsetuntemuksen kehittymistä. Yrittäjäkokemus oli edistänyt rahoituksen saamista paremmin maksuehdoin, joka lienee tyypillistä menestyneiden sarjayrittäjien kohdalla. Kuviosta (33.). voi todeta hyvin tapayrittäjien luopumistilanteiden tilannetekijöitä Suomessa tehdyn tutkimuksen osalta.



**Kuvio 33.** Tapayrittäjien luopumistilanteiden tilannetekijät (Huovinen 2007: 208).

Huovisen (2007: 211–212) mukaan portfolioyrittäjillä oli usein kokemusta vähintään kolmen eri yrityksen omistamisesta. Tutkimuksessa havaittiin se, että luopumiskokemus vaikuttaa siihen, miten yrittäjä suhtautuu nykyiseen yritystoimintaansa. Aikaisemmin yrityksen myyneet ja lopettaneet tapayrittäjät olivat entistä tietoisempia omista puutteistaan yrittäjänä. Käytännössä molemmat luopumustilanteet voivat olla seurausta



esimerkiksi yrittäjän kyvyttömyydestä kehittää yritystään, jonka johdosta myynti tai lopettaminen koetaan lisäinvestointeja houkuttelevammaksi vaihtoehdoksi. Yrityksensä lopettaneet tapayrittäjät uskoivat vahvasti, että yrittäjäosaaminen oli kehittynyt yrittäjäkokemuksen myötä. Tämä korostaa sitä ajattelua, että lopettamistilanteet voivat edistää oppimista. Tätä tukevat tutkimuksen havainnot, että aikaisemmat vastoinkäymiset olivat edistäneet samalla yrittäjän mahdollisuuksia menestyä tulevissa liiketoimissa. Edellisen yrityksensä myyneet tapayrittäjät painottivat kykyä hyödyntää uusia mahdollisuuksia entistä paremmin. Tapayrittäjät, jotka edelleen omistivat kaikki yrityksensä, korostivat vastauksissaan sitä, että itseluottamus oli kehittynyt positiivisesti. Heillä oli vahva motivaatio yrityksen kasvattamiseen ja usko omaan kykyihin ennustaa tulevia tapahtumia sekä halu kerätä toimintaan vaadittavat resurssit.

Huovisen (2007) mukaan on selvää, että tutkimustulosten mukaan tapayrittäjiä ei voida pitää homogeenisenä ryhmänä. Sarjayrittäjät ovat usein tietyn alan erikoisosaajia, jotka ryhtyvät yrittäjiksi hyödyntääkseen osaamistaan. He usein perustavat yrityksensä samalle toimialalle, josta heidän viimeisen työkokemuksena on peräisin. Yrityksen aloittamisen tilannetekijät säilyvät melko muuttumattomana yrityksestä toiseen. Sarjayrittäjää voidaan näin ollen pitää melko perinteisenä yrittäjänä, jotka keskittävät resurssit yhden yrityksen kehittämiseen ja tekevät sen vielä hallittavissa olevassa mittakaavassa. Yrityksen kasvaessa ja myötä itsenäisyyden vaarantuessa tai yrityksen joutuessa taloudellisiin ongelmiin, yrityksen myynti tai lopettaminen koetaan lisäinvestointeja mielekkäämpänä. Tämä ei oikeastaan siis tue Yhdysvalloista saatua käsitettä, että sarjayrittäjä olisi taloudellisen hyödyn maksimoija, jotka pyrkisivät tietoisesti yrityksen kasvattamiseen tiettyyn mittakaavaan ja sen myyntiin oikeaan aikaan. Suomalainen ajattelumalli sarjayrittäjästä vastaavasti on enemmän niin, että heitä motivoi erityisesti halu suoriutua hyvin eli oman työsuorituksen ja itsensä jatkuva kehittäminen, eikä kilpailullisuus tai voimakkaat kasvupyrkimykset.

Tutkimukseen osallistuneet portfolioyrittäjät vastaavasti ovat selkeästi kasvuhaluista ja tavoitteellisia yrittäjiä. Kasvu heidän kohdallaan toteutui kuitenkin horisontaalisesti uusia yrityksiä perustamalla sen sijaan, että kasvutavoitteet kohdistuisivat yksinomaan alkuperäisen yrityksen laajentamiseen. Portfolioyrittäjien osalta on usein kyse halusta testata ja kaupallistaa jotakin uutta ideaa tai tuotetta, silti vaarantamatta alkuperäisen yrityksen toimintaa, jolloin perustetaan uusi yritys rinnalle. Usein ajatus uudesta

yrityksestä syntyy alkuperäisen yrityksen rajallisten kasvumahdollisuuksien myötä, jolloin uusia tulonlähteitä perustetaan toiminnallisten ja taloudellisten tekijöiden takia. Vastaavasti joskus alkuperäisessä liiketoiminnassa havaittu mahdollisuus ohjaa perustamaan yrityksen, jotta mahdollisuus voidaan hyödyntää (Ronstadt 1988). Usein näiden yritysten toiminta myös liittyy toisiinsa ja yritykset ovat enemmän tai vähemmän toistensa alihankkijoita, asiakkaita tai tavarantoimittajia. Tässä tulee myös huomioida Pasasen (2003: 113) sekä Huovinen & Tihula (2006: 14) havainnot, että menestyvien pohjois-savolaisten pk-yritysten taustalla oli usein yrittäjyystiimi, johon kuuluvien yksilöiden monipuolinen osaaminen edesauttoi yritystoiminnan kokonaisvaltaista hallintaa ja siinä onnistumista.

Huovisen (2007: 212–214) mukaan ensiyrittäjät (*noviisi*) sijoittuvat sarja- ja portfolioyrittäjien välimaastoon toimintansa sekä motiivinsa kautta katsottuna. Heidän toiminnassaan, taustoissa ja ominaisuuksissa on paljon samaa, kuin tapayrittäjissä. Suoritusmotivaation osalta ensiyrittäjät (*noviisi*) olivat samankaltaisia sarjayrittäjien kanssa ja koulutustason osalta he olivat lähempänä portfolioyrittäjiä. Yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijät olivat erilaisempia kuin tapayrittäjillä. Näin ollen on havaittavissa, että osa tästä ensiyrittäjien ryhmästä on selkeästi tulevaisuuden tapayrittäjiä. Tähän vaikuttavat eniten tulevaisuuden yrittäjäkokemukset, jotka taas vaikuttavat yritystoiminnan laajuuteen ja yrittäjyystavoitteisiin. Luopumiskokemukset lisäävät taipumusta sarjayrittäjyydelle ja vastaavasti pienempien paikkakuntien rajalliset kasvumahdollisuudet altistavat portfolioyrittäjyydelle.

Tapayrittäjyyttä voidaan pitää dynaamisena prosessina, jossa yrittäjäura ei välttämättä kehity suoraviivaisesti vaan kyseessä on enemmän oikeastaan iteratiivisesta prosessista. Tapayrittäjyys on toimintatapa, jossa kokeillaan erilaisia vaihtoehtoja, luovutaan epäsovinnasta valinnoista ja palataan takaisin korjaamaan virheellisiä ratkaisuja. Portfolioyrittäjä voi jossain uransa vaiheessa omistaa useita yrityksiä samanaikaisesti, mutta voi myöhemmin päättää resurssiensa keskittämistä kannattavimpien liiketoimintojen kehittämiseen. Huovinen & Tihula (2006: 2) ottivat esiin, että portfolioyrittäjillä on usein ongelmia yritysten tuottavuuden takia, koska joutuvat käyttämään aikaa samanaikaisesti moneen yritykseen. Yrittäjyyden tavoitteet ja yrittäjän omistamien yritysten lukumäärä voi kasvaa tai vähentyä, riippuen muutoksista elämäntilanteesta, ympäristössä ja henkilökohtaisissa tavoitteissa. Tässä tutkimuksessa

oli mukana useita yrittäjiä, jotka olivat epäonnistuneet alkuperäisessä yrityksessään, mutta menestyneet nykyisessä yrityksessään tai yrityksissään vähintäänkin kohtuullisesti.

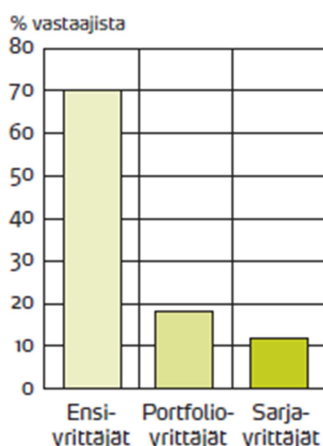
### *EK tutkimus 2011*

Tutkija Jari Huovinen on tehnyt tutkimusta Suomessa laajalti, miten yleistä taparyrittäjäyys todellisuudessa on yrityselämässä EK (2011: 3–11) selvityksessä, joka on keskittynyt selvitykseen sarja- ja portfolioyrittäjistä. Suomessa on tehdyn selvityksen mukaan 120.000–130.000 työnantajayritystä, mutta vain 90.000 työnantajaa. Tässä tutkimuksessa ei ollut huomioitu maa-, metsä- eikä kalatalouden yrittäjiä. Eron selittää Huovisen (2011) mukaan se, että samat yrittäjät omistavat samanaikaisesti useita yrityksiä. Näin ollen meillä on Suomessa myös selkeästi isossa roolissa taparyrittäjäyys, joka jaotellaan sarjayrittäjiksi (omistavat yhden yrityksen kerrallaan) ja portfolioyrittäjiksi (omistavat useita yrityksiä kerrallaan). Huovisen (2011) mukaan yleinen kuva sarja- ja portfolioyrittäjyydestä on viimeaikoina monipuolistunut ja syventynyt tutkimustiedon lisääntyessä. Yleisesti katsoen sarja- ja portfolioyrittäjiin yhdistetään vahvasti monia kasvuyrityksille tyypillisiä ominaisuuksia, kuten esimerkiksi riskinottokyky, innovatiivisuus ja kasvuhaluus, myynnin osaaminen, joustavuus ja verkostoituminen (Odorici & Presutti 2013: 271). Suuri kysymysmerkki on edelleen kuitenkin se, että miten jotkut henkilöt havaitsevat ja hyödyntävät liiketoimintamahdollisuuksia paremmin kuin jotkut toiset.

Huovinen nostaa esiin tässä EK (2011: 3–11) selvityksessä, että varsinkin sarjayrittäjäyys on erityisesti noussut otsikoihin Suomessa. Kannanottoja värittävät ääritapaukset, ennakkoluulot ja kielteiset uskomukset. Nämä ohjaavat keskustelua helposti väärään suuntaan ja näin ollen sarjayrittäjäyteen liittyvät kehittämis- ja kehittämismahdollisuudet jäävät helposti varjoon. Meillä on olemassa myös käsityksiä, että sarjayrittäjäyys mielletäisiin lyhytjänteiseksi toiminnaksi, yrittäjän vain maksimoidessa taloudellista hyötyä kasvattamalla yritys nopeasti tietynkokoiseksi, jolloin pääsisi luopumaan siitä sitten oikeaan aikaan ja näin ollen vain toistamaan prosessia uudelleen seuraavien yrityksiensä osalta. On myös ollut kuvausta, että sarjayrittäjäyys itsessään mielletään vilpilliseksi konkurssista konkurssiin tyypiseksi toimintamalliksi, jonka tavoitteena on vain peittää aina jäljet aiempien epäonnistumisten

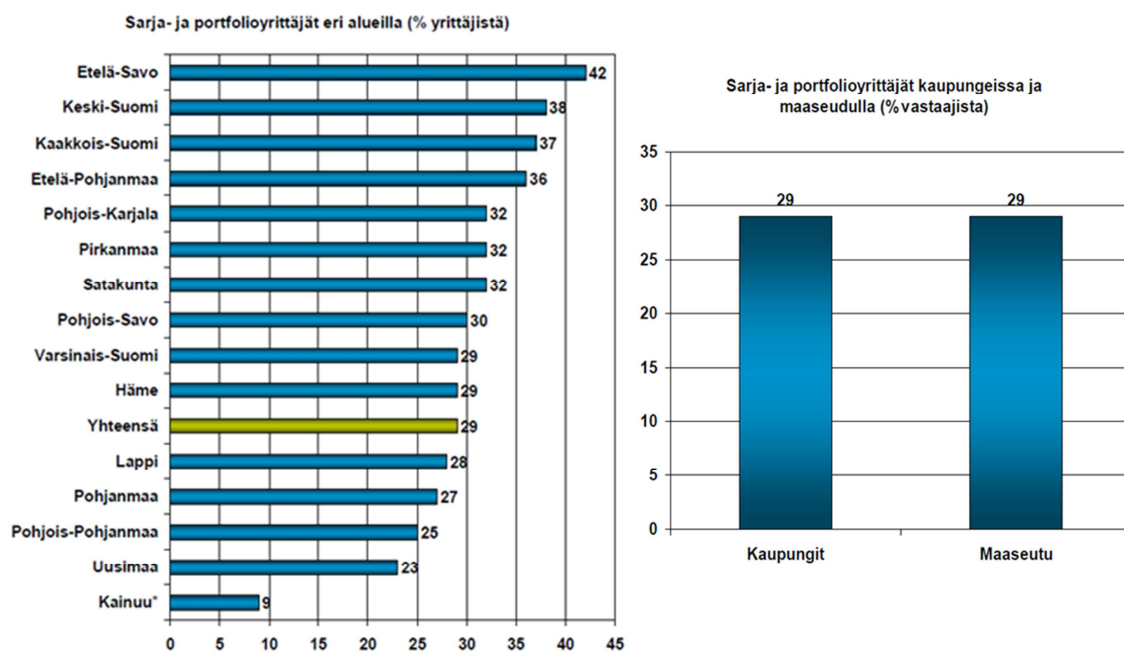
osalta sekä niistä syntyneistä maksuhäiriöistä. Käytäntö on kuitenkin osoittanut, että vilpillinen sarja- tai portfolioyrittäjyys on erittäin harvinaista. Tässä ilmiössä on kyse moniulotteisesta ilmiöstä, joka koskee laajoja yrittäjryhmiä, jolla on vaikutukset loppujen lopuksi koko kansantalouteen.

EK (2011: 3–4) selvityksen mukaan, Suomessa tehtyjen tutkimuksien valossa, meillä on joka kolmas yrittäjä (1/3) niin kutsutusti sarja- tai portfolioyrittäjä. On yleinen käsitys, että sarja- ja portfolioyrittäjyydessä on vain kyse marginaalisesta ilmiöstä tai toimintamallista. Kansainvälisten tutkimuksien mukaan tätä ilmiötä esiintyy erittäin laajalti koko maailmassa. Suomessa siis peräti joka kolmannella (1/3) aktiivisella yrittäjällä on yrittäjäkokemusta useammasta yrityksestä ja näin ollen 30.000 työnantaja yrittäjää on kerryttänyt yrittäjäkokemusta useammasta yrityksestä. EK:n ja Ernst & Young (2009) selvityksessä ”Kasvun Ajurit 5” – aineistosta saatiin esille se, miten moni vastaajista Suomessa oli ensi-, sarja- tai portfolioyrittäjiä. Lisäksi Huovisen (2007) tekemä väitöskirjatutkimus tuo tähän tukensa vahvasti, että ilmiö on meillä selkeästi näkyvässä ja olemassa. Ensiyrittäjät voivat myös olla kokeneita, mutta kaikki heidän yrittäjäkokemuksensa on peräisin yhdestä yrityksestä. Kaikissa EK:n kyselyissä, joissa on tiedusteltu vastaajien yrittäjäkokemusta, noin 30 prosenttia on ilmoittanut toimineensa tai toimivansa nykyisin yrittäjänä useammassa yrityksessä. Portfolioyrittäjyys on Suomessa hieman yleisempää kuin sarjayrittäjyys. Vuonna 2009 vastaajista 18 prosenttia oli portfolioyrittäjiä ja 12 prosenttia sarjayrittäjiä, vastaajia kaiken kaikkiaan 710 henkilöä (n=710). Kuviossa (34.) on esitetty sarja- ja portfolioyrittäjyyden yleisyys Suomessa.



**Kuvio 34.** Tapa- sekä ensiyrittäjien yleisyys Suomessa (EK 2011: 4).

EK (2009: 16) selvityksessä on huomioitava se tosiasia, että sarjayrittäjien osuus oli erittäin suuri kasvuyrittäjien keskuudessa, joka oli noin 60 prosenttia kaikista vastaajista. Tulos tukee vahvasti sitä olettamusta, että yrittäjäkokemus useammasta yrityksestä on useimmiten osoitus myös voimakkaasta kasvuhaluudesta. Aikaisempi yrittäjäkokemus uusien yritysten aloittamisessa ja johtamisessa kehittää usein yrittäjäosaamista, edistää suhdeverkostojen muodostumista ja helpottaa toiminnan laajentumista. Usein rahoituksen saanti uuteen liiketoimintaan voi helpottua, jos yrityksellä on taustalla aikaisempaa menestymistä liiketoiminnoissaan. Voi myös olla niin, että aikaisempi epäonnistuminen voi olla tähän esteenä ja voi parhaimmillaan toimia oppimiskokemuksena, jonka myötä yrittäjällä on paremmat eväät menestyä seuraavassa liiketoiminnassaan paremmin (Huovinen 2007). Tutkimustulokset sarja- ja portfolioyrittäjyyden yleisyydestä Suomessa esillä kuviossa (35.).



**Kuvio 35.** Tapayrittäjyyden yleisyys Suomessa alueittain (EK 2009: 5; Huovinen 2010).

EK:n (2011: 5) selvityksen mukaan, tutkimukset osoittavat, että sarja- ja portfolioyrittäjyys ei ole sidoksissa tiettyihin maantieteellisiin alueisiin. Suhteutettuna sarja- ja portfolioyrittäjiä esiintyy eniten olemassa olevan tutkimusaineiston mukaan Etelä-Savossa 42 prosenttia ja vähiten Kainuun alueella 9 prosenttia. Kainuun osalta tuloksessa tulee huomioida, että vastausten lukumäärä tuolta alueelta jäi suppeaksi (alle

25 vastausta). Sarja- ja portfolioyrittäjyyttä esiintyy yhtäläillä kaupungissa kuin maaseudullakin. EK:n kyselyn mukaan kaupunki- ja maaseutuyrittäjistä 29 prosenttia oli omistanut vähintään kaksi yritystä yrittäjäurallaan.

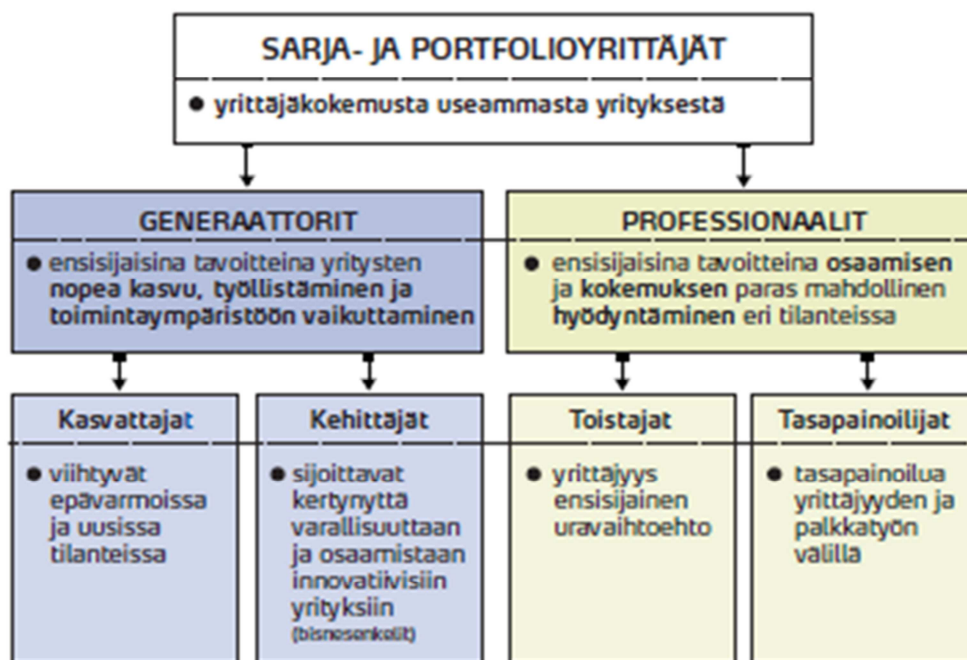
EK:n (2011: 5–6) aiempien tutkimusten perusteella sarjayrittäjyys näyttää olevan yleisempää kaupunkialueella ja portfolioyrittäjyys vastaavasti maaseutukunnissa. Kaupunkien osalta yrityskannan suuri vaihtuvuus voisi selittää sarjayrittäjyyden yleisyyttä asukasmäärältään suuremmilla paikkakunnilla. Yrityksien aloittaminen epäonnistuneen yrittäjän kohdalla on helpompi jatkaa suurella paikkakunnalla, koska kielteinen leimautuminen on siellä epätodennäköisempää. Portfolioyrittäjyys vastaavasti on yleisempää maaseutukunnissa, jossa kasvumahdollisuudet ovat rajalliset. Tässä perusteena on usein se, että uusia yrityksiä perustetaan tulon ja kasvun lähteiksi alkuperäisen yrityksen rinnalle. Sarja- ja portfolioyrittäjyyden esiintymisestä voidaan todeta, että sitä esiintyy kaikentyyppisissä yrityksissä. EK:n kasvun ajurit 5 - aineistosta oli 32 prosenttia teollisuusyritysten ja 28 prosenttia palvelualojen yritysten omistajia. On kuitenkin todennettavissa se, että sarja- ja portfolioyrittäjyys on hieman yleisempää palvelualoilla kuin teollisuudessa, vaikka luvut tässä tutkimuksessa olivat suhteellisen samat. Tähän perusteena on se, että kynnyks palvelualoilla on pienempi suhteessa investointitarpeeseen ja näin ollen yrityksen lopettaminen on tarvittaessa helpompaa.

EK (2011: 6) selvityksen mukaan, sarja- ja portfolioyrittäjyys olisi yleistä varsinkin kasvuyrityksissä toimialasta riippumatta. Ernst & Young kasvuyrittäjyyskilpailun osallistujista, jopa 60 prosentilla oli kokemusta vähintään kahden yrityksen omistamisesta sekä johtamisesta (EK ja Ernst & Young 2009). Nämäkin tulokset tukevat selkeästi käytäväperiaatteen käsitetä, jonka Rondstadt (1988) toi esiin tutkimuksissaan. Kasvun Ajurit 5 – tutkimuksen mukaan, sarja- ja portfolioyrittäjistä 63 prosenttia oli omistanut urallaan kaksi yritystä, kolme yritystä 19 prosenttia sekä neljä yritystä 8 prosenttia. Näin ollen, joka kymmenes (1/10) yrittäjä oli omistanut vähintään kaksi yritystä kyseisen tutkimuksen otoksesta eli 160 yrittäjää oli sarja- tai portfolioyrittäjiä, jotka olivat näin ollen toimineet omistajajohtajina yhteensä 459 yrityksessä. Suurin osa näistä sarja- ja portfolioyrittäjistä on pienyrittäjiä. Tutkimuksen mukaan vastanneiden portfolioyrittäjien yritykset työllistivät keskimäärin yhdeksän (9) työntekijää, koko tutkimuksen keskimääräisen työntekijämäärän ollessa seitsemäntoista (17) henkilöä.

EK (2011: 7–8) mukaan, omistettujen yritysten lukumäärä ei kerro yrittäjän motiiveista ja kyvyistä toimia yrittäjänä. Perinteisesti on katsottu, että yhdestä yrityksestä kertynyt pitkä kokemus on osoitus menestyksestä ja vastaavasti lyhyet peräkkäiset jaksot kyvyttömyydestä kehittää yritystä. Näin ollen sarjayrittäjiin suhtaudutaan usein varauksellisesti eikä varsinkaan aiemmissa epäonnistuneen kanssa helposti aloiteta yhteistyötä uudessa yrityshankkeessa. Tähän sarja- ja portfolioyrittäjyyden syntyyn vaikuttaa moni tekijä, kuten voimakkaasti kasvanut yritystoiminta edellyttää usein eri liiketoimintojen yhtiöittämistä ja sitä myöden riskien hajauttamista. Suomalaiset ovat perinteisesti sitoutuneet tiukasti alkuperäiseen yritykseensä ja olleet lojaaleja sitä kohtaan. Siksi portfolioyrittäjien joukosta löytyy erityisesti perheyrittäjiä, joita oli tutkimuksessa 45 prosenttia vastaajista. Huovinen ja Tihula (2008) ovat tästä maininneet, että perheyrittäjyydessä perheet varttuvat ja omaksuvat helposti yrittäjämäisen tavan toimia, joka näkyy monen yrityksen samanaikaisena omistamisena myöhemmässä vaiheessa yrittäjäuraa. Huovisen (2007) väitöskirjan mukaan, siihen osallistuneista sarja- ja portfolioyrittäjistä 72 prosentilla oli kokemusta yrityksen myynnistä tai lopettamisesta sekä näistä 28 prosenttia edelleen omisti kaikki yrittäjäurallaan aloittamansa yritykset. Todellisuudessa yrittäjät luopuvat yrityksistään myös usein vapaaehtoisesti. Epäonnistumisesta voi puhua silloin, jos yritys menee konkurssiin tai heikko taloudellinen kannattavuus ajaa luopumaan yrityksestä. Yhdysvalloissa nopeimmin kasvavien yritysten joukossa toimii runsaasti aiemmin yrityksissään epäonnistuneita yrittäjiä.

EK (2011: 8) mukaan sarja- ja portfolioyrittäjät voidaan jakaa kahteen pääryhmään sen myötä, mikä motivoi heidän toimintaansa. Kasvuhakuiset ”*generaattorit*” viihtyvät yrityksen elinkaaren alkuvaiheissa ja heitä leimaa voimakas kasvuhaluisuus sekä halu menestyä (MacMillan 1986 ja Wickham 2001). Itsenäisiä ”*professionaaleja*” vastaavasti leimaa osaamisen hyödyntäminen, koulutus ja kokemus (Akola ym. 2007). Heidän yritystoiminta on pienimuotoista ja he pyrkivät hallitsemaan yritystä henkilökohtaisten resurssien avulla ja välttämään riskinottoa (Westhead ym. 2004; 2005; Ucbasaran ym. 2008). Huovisen (2007) tutkimuksen mukaan, kaikista sarjayrittäjistä joka neljäs (1/4) oli katkaissut yrittäjäuransa ja mennyt toisen palvelukseen jossain välissä yrittäjäuraansa. Tätä esiintyy paljon mm. freelancereilla, kuvataiteilijoilla sekä korkeakouluista valmistuneilla, joiden työnsaanti toisen

palveluksessa on nykyaikana haasteellisempaa kuin aiemmin. Kuviossa (36.) on kuvattu sarja- ja portfolioyrittäjiä ensisijaisten yrittäjyyssmotiivien myötä.



**Kuvio 36.** Taparyrittäjien tyypittelyä Suomessa (EK 2011: 9; Huovinen 2008).

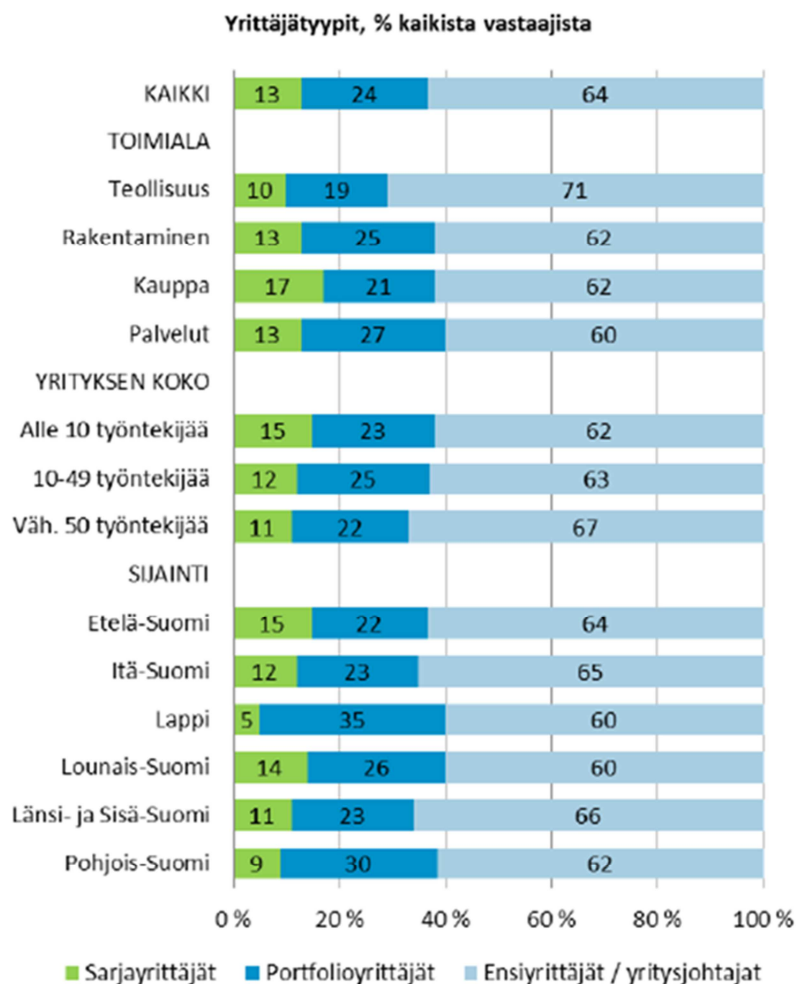
EK (2011: 10–11) mukaan, tutkimukset osoittavat, että aiemmasta yrittäjäkokemuksesta on yleensä hyötyä seuraavien yritysten aloittamisessa ja kehittämisessä. Erityisesti aiemmin menestyneet yrittäjät omaavat hyvän maineen, mikä usein helpottaa rahoituksen saantia sekä sidosryhmien ja verkoston rakentamista. Hyvä esimerkki on Isosta-Britanniasta, jossa monet yrittäjäurallaan ansioituneet sarja- ja portfolioyrittäjät rekrytoidaan yrityshautomojen sekä teknologiakeskusten vetäjiksi auttamaan potentiaalisten kasvuyritysten eteenpäin menemistä.

Tämä malli voisi olla toimiva myös Suomessa. Epäonnistuminen voi koitua myös hyödyksi, mutta valitettavasti Suomessa ei asennoiduta epäonnistumiseen rakentavasti. Rehellisesti toimineen, mutta konkurssiin päätyneen yrittäjän on usein vaikea jatkaa yrittäjäuraansa. Epäonnistumisesta yrittäjälle koituu kuitenkin vähintään aina erittäin arvokasta osaamista pienyrityksen johtamisesta.



*EK ja Nordea tutkimus 2013*

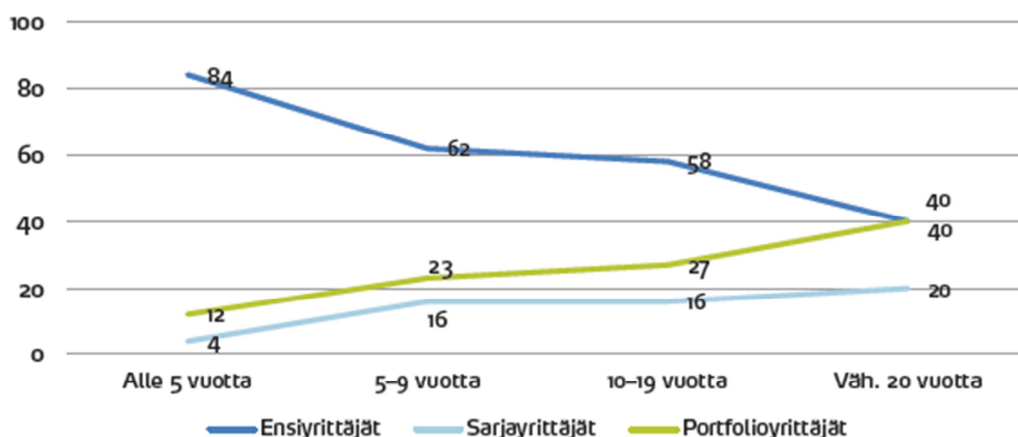
EK ja Nordea Pankki Suomen (2013: 6) selvitys tehtiin 952 yrittäjälle sekä yritysjohtajalle. Tässä selvityksessä saatiin selko siitä, että sarja- ja portfolioyrittäjyyttä esiintyy Suomessa kaikilla alueilla ja toimialoilla. Portfolioyrittäjyys on merkittävä kasvuyrittäjyyden muoto, joka on yleistä myös perheyrittäjien keskuudessa. Aikaisempien tutkimusten perusteella noin kolmannes (1/3) kaikista yrittäjistä voidaan luokitella joko sarja- tai portfolioyrittäjiksi. EK (2011) selvitysten mukaan portfolioyrittäjiä on noin viidennes (1/5) ja sarjayrittäjiä joka kymmenes (1/10) kaikista työnantajayrittäjistä Suomessa. Kuvista (37.) selviää se, missä toimialoilla ja paljon tapayrittäjyyttä ilmenee sekä missä maantieteellisesti sitä tässä tutkimuksessa havaittiin eniten tutkimukseen vastanneiden 952 yrittäjän osalta (N=952).



**Kuvio 37.** Yrittäjätyytit Suomessa (EK ja Nordea 2013: 4).

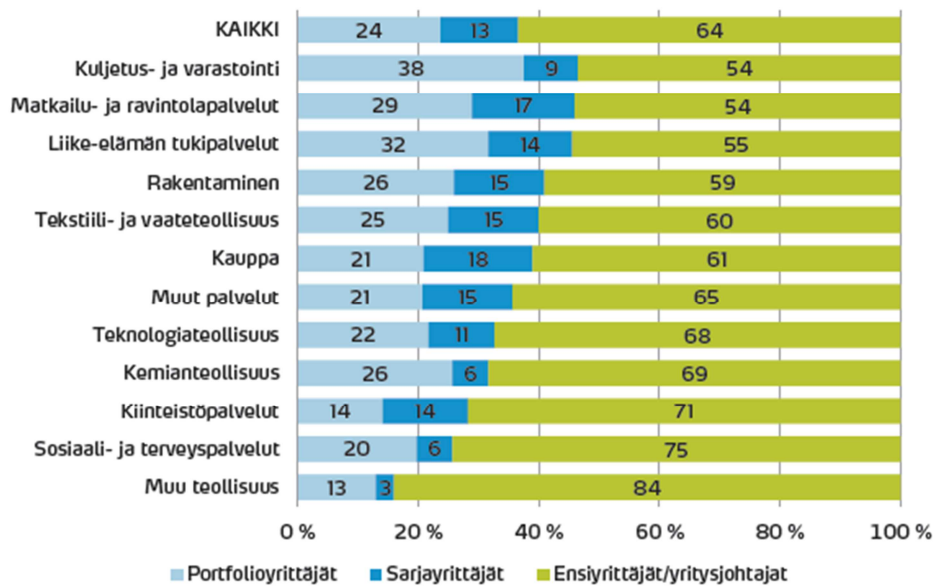
EK ja Nordean selvityksen (2013: 9) mukaan, tässäkin selvityksessä yli kolmannes (1/3) vastaajista oli sarja- tai portfolioyrittäjiä. Portfolioyrittäisyys oli tämän tutkimuksen valossa Suomessa yleisimmin esiintyvä yrittäjyyden toimintapa, sillä vastaajista 24 prosenttia omisti useamman yrityksen samanaikaisesti. Sarjayrittäjiä oli 13 prosenttia. Tulokset ovat selkeästi linjassa kansainvälisen ja olemassa olevan kansallisen tutkimuksen kanssa. Tuloksien perusteella portfolioyrittäisyys näyttäisi olevan yleistä miehille ja perheyrittäjyyden tyypillisin kasvumuoto.

Portfolioyrittäjistä yli 80 prosenttia oli miehiä ja heistä 72 prosenttia piti itseään perheyrittäjänä. Näissä tapauksissa kyseessä on opittu yrittäjämäinen toimintapa tai jatkajasukupolvi on halunnut tehdä myös muuta liiketoimintaa jatkettun liiketoiminnan ohella. Kyse on mahdollisesti myös riskien minimoimisesta (Rautiainen 2012). Vastaajien iän tai koulutustaustan osalta ei havaittu tässä tutkimuksessa tilastollisesti merkittäviä eroja, mutta sarja- ja portfolioyrittäisyys yleistyy yrittäjäkokemuksen kertyessä. Yrittäjistä alle (5) viisi vuotta toimineista yrittäjistä vain 16 prosenttia oli moninkertaisia yrittäjiä ja vastaavasti yli (20) kaksikymmentä vuotta toimineista 60 prosenttia oli moninkertaisia yrittäjiä. Eli mitä pidempi yrittäjäraja on, sitä todennäköisimmin on tullut vastaan mahdollisuuksia ostaa tai aloittaa uusi yritys (Ronstadt 1988; Huovinen 2007). Tästä on havainnollistettu kuvio (38.), jossa on kuvattu yrittäjätyyppien ja yrittäjäkokemuksen yhteydestä, jossa vastaajia oli 747 henkilöä (N=747).



**Kuvio 38.** Yrittäjätyyppit ja yrittäjäkokemus Suomessa (EK ja Nordea 2013: 10).

EK ja Nordea (2013: 10) selvityksen mukaan, sarja- ja portfolioyrittäjyys ei ole Suomessa alueeseen tai toimialaan sidottua. Etelä-Suomessa oli 15 prosenttia vastaajista sarjayrittäjiä sekä portfolioyrittäjiä 22 prosenttia. Vastaavasti Lapissa 35 prosenttia oli portfolioyrittäjiä, kun sarjayrittäjien osuus oli vain 5 prosenttia. Kuviossa (39.) on kuvattuna yrittäjätyypit toimialoittain ja vastaavasti toimialoittain tehty jaottelu on selvennetty kuviossa (40.), josta ilmenee selkeästi myös ilmiön laajuus koko Suomessa, jossa vastaajien lukumäärä oli 889 henkilöä (N=889).

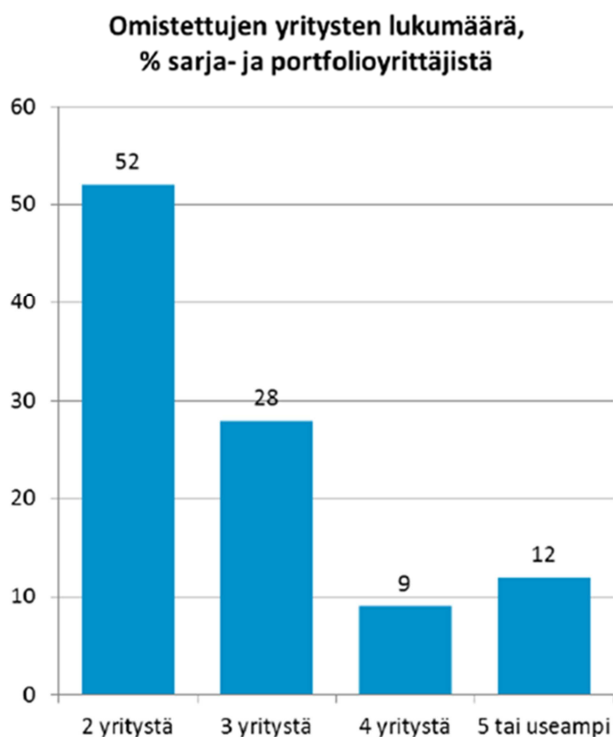


**Kuvio 39.** Yrittäjätyypit toimialoittain Suomessa (EK ja Nordea 2013: 10).

Alue	N	Yrittäjäkokemus		Kasvutavoitteet		Kannattavuus	
		Sarjayrittäjiä, %	Portfolioyrittäjiä, %	Voimakkaat kasvajat, %	Maltilliset kasvajat, %	Voitolliset yritykset, %	Tappiolliset yritykset, %
Etelä-Suomi	424	15	22	10	53	73	13
Itä-Suomi	91	12	23	8	47	73	13
Lappi	37	5	35	5	60	84	5
Lounais-Suomi	121	14	26	11	54	73	13
Länsi- ja Sisä-Suomi	208	11	23	10	54	76	8
Pohjois-Suomi	71	9	30	10	42	78	13
<b>KOKO SUOMI</b>	<b>952</b>	<b>13</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>52</b>	<b>74</b>	<b>12</b>

**Kuvio 40.** Taparyrittäjyyden jakautuminen alueittain Suomessa (EK ja Nordea 2013: 25).

EK ja Nordea (2013: 9) selvityksessä sarjayrittäjyyttä esiintyy yleisimmin kaupunkialueilla, jossa yrityksiä lopetetaan ja aloitetaan paljon. Portfolioyrittäjyys on yleistä maantieteellisesti alueilla, jossa kasvumahdollisuudet ovat rajalliset (Huovinen 2007 ja EK 2011). Tässä EK ja Nordea (2013) selvityksessä kuitenkin erot eivät olleet huomattavia. Kuviossa (41.) on eritelty sarja- ja portfolioyrittäjien osuuksia Suomessa eri toimialoilla, josta huomioitava on se, että yli 52 prosenttia oli omistanut kaksi yritystä yrittäjäturallaan, 28 prosentilla oli kokemusta kolmesta yrityksestä ja 21 prosentilla oli kokemusta vähintään neljästä eri yrityksestä. Tutkimuksen kautta voidaan todeta, että omistettujen yritysten suuri lukumäärä viittaa voimakkaaseen kasvutavoitteeseen. Sarja- ja portfolioyrittäjyys on usein seurausta yrittäjän ja yrityksen kasvustrategian toteuttamisesta. Tätä puoltaa se, että kaksi yritystä urallaan omistaneista 12 prosenttia, sekä vähintään kolmessa yrityksessä mukana olleista 17 prosenttia tavoitteli vähintään 30 prosentin vuotuista liikevaihdon kasvua. Tässä vastaajien lukumäärä oli 347 henkilöä (N=347).



**Kuvio 41.** Omistettujen yritysten lukumäärä, (%) osuus tapayrittäjien keskuudessa (EK ja Nordea 2013: 5).

## 6. EROT TAPA- JA NOVIISIYRITTÄJÄN VÄLILLÄ

Tässä luvussa vastaamme tässä kirjallisuuskatsauksessa esitettyihin kysymyksiin eli miten tapayrittäjä ja noviisiyrittäjä eroavat toisistaan ja miten vastaavasti sarja- ja portfolioyrittäjä eroavat toisistaan. Eroavaisuuksia on tutkimuksien mukaan selkeästi olemassa käyttäytymisen ja monen muun toimintaan liittyvän havainnon perusteella. Vastaamme tässä luvussa myös kysymyksiin, että voiko sarjayrittäjä olla portfolioyrittäjä ja vastaavasti sarjayrittäjä olla portfolioyrittäjä. Lisäksi koostamme lyhyesti, että mitkä asiat vaikuttavat tapayrittäjyyden syntymiseen ja mitä eroavaisuuksia tutkimuksien osalta on havaittu Suomessa tehdyn tutkimuksen ja vastaavasti kansainvälisten tutkimusten osalta.

### 6.1 Noviisiyrittäjä vs. tapayrittäjä

Ucbasaran ym. (2008: 330–331) mukaan, *eroavaisuus tapayrittäjien ja noviisiyrittäjien osalta tulee esiin asenteissa ja piirteissä* siten, että miten he ajattelevat, prosessoivat tietoa ja oppivat asioista (Simmons ym. 2014: 502). Nämä taas vaikuttavat suoraan suorituskykyyn ja toimintamalleihin sekä eri prosesseihin (Westhead ym. 2005; Presutti ym. 2008: 4; Gordon ym. 2009: 29; Rocha ym. 2014: 3).

Niittykangas (2011: 63–64) huomioi, että Ucbasaran ym. (2006: 104) totesivat tutkimuksessaan, että *tapayrittäjät olivat tunnistaneeet useampia liiketoimintamahdollisuuksia*, kuin vastaavasti ensikertalaiset noviisiyrittäjät (Alsos 2007: 17; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 35). *Tapayrittäjät olivat myös selkeästi hyödyntäneet näitä liiketoimintamahdollisuuksia useammin*, kuin ensikertalaiset. *Tapayrittäjien hankkeet myös menestyivät useammin* kuin vastaavasti ensikertalaisten hankkeet. Nämä Ucbasaran yms. (2006: 104) tulokset ovat Niittykankaan (2011) mukaan kuitenkin vahvasti ristiriidassa sen suhteen, että tapayrittäjät menestyisivät paremmin kuin ensikertalaiset.

Ucbasaran ym. (2003) löysivät, että *tapayrittäjät omaavat liiketoimintaidoita, jotka ovat innovatiivisempia kuin noviisiyrittäjien* sekä kokeneet tapayrittäjät omaavat yleensä

moninaisia sekä haasteellisempia liiketoimintakonsepteja, jotka vaativat pitkää kehittämistä matalalla tulosasteella (Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 35; Ucbasaran ym. 2008: 333; Thorgren & Wincent 2013: 1). Ucbasaran ym. (2008: 330) toteavat, että *tapayrittäjillä on yleensä aina etu tärkeiden resurssien suhteen niiden hankkimiseen liittyvän näkökannan kautta tutkittuna*. Lisäksi *tapayrittäjillä on paremmat kanavat rahoituskanaviin ja heidän verkostot ovat yleensä vahvat* (Shane & Khurana 2003) sekä ne ovat yleensä aina paljon laajemmat kuin noviisiyrittäjän (Wright ym. 1997; Alsos ym. 2006; Baptista ym. 2007: 12). Tapayrittäjät todennäköisesti saavat usein myös ehdotuksia uusista liiketoimintaidoista olemassa olevan verkoston kautta muilta yrittäjiltä tai sijoittajilta, kun vastaavasti noviisiyrittäjät eivät näitä ehdotuksia saa.

Eggers ym. (2013: 6) kirjoittivat, että itse asiassa *noviisi- ja sarjayrittäjät ovat samanlaisia monessa suhteessa, mutta eroavat erityisesti työkokemuksen, iän sekä yrittäjämotiivien kautta katsottuna selkeästi toisistaan* (Westhead & Wright 1998; Wiklund & Shepherd 2008). Zhang (2011: 188–190) mainitsi, että *sarjayrittäjät olisivat taidokkaampia ja sosiaalisesti verkottuneempia kuin noviisiyrittäjät* (Amaral, Baptista & Lima 2011: 2; Rerup 2005: 459). Hsu (2007) löysi, että sosiaalinen verkottuneisuus, kyvykkyys sekä osaaminen luovat sarjayrittäjille paremmat mahdollisuudet ja edellytykset saada rahoitusta myös sijoittajilta (Rocha ym. 2014: 3). Parker (2013: 655) on myös sitä mieltä, että *sarjayrittäjät omaavat hyötyä aiemmasta kokemuksestaan sekä yleensä johtavat paremmin menestyviä yrityksiä kuin vastaavasti noviisiyrittäjät*. Gompers ym. (2010) ja Ucbasaran (2008: 331) ovat myös sitä mieltä, että *hyödyt tapayrittäjillä ja erityisesti sarjayrittäjällä tulevat juuri rahoituksen saannin osalta, sekä heidän päätöksentekokyky on parempi, koska heillä on laajaa kokemusta taustalla päätöksien tekemisen tueksi* (Rocha ym. 2014: 3).

Niittykangas (2011: 64) ja Ucbasaran ym. (2006: 78) mainitsivat siitä, että menestymisen näkökulmasta katsottuna tulokset kertoivat selkeästi, että *ensikertalaiset (noviisiyrittäjät) poikkeavat tapayrittäjistä osaamistaustansa, yrittäjämäisen käyttäytymisen, tiedonhankinta sekä itse liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisen ja hyödyntämisen osalta*. Tapayrittäjillä on myös liikkeenjohdollinen ja teknologinen kyvykkyys parempi kuin ensikertalaisilla (Rerup 2005: 455; Ucbasaran ym. 2008: 332; Rocha ym. 2014: 3; Robson ym. 2013: 353).

Tapayrittäjien liiketoiminta oli usein hyvin samankaltaista verrattaessa ensikertalaisiin (Ucbasaran ym. 2006: 80–81). *Tapayrittäjät ovat ensikertalaisiin katsottuna paljon useammin lähtöisin yrittäjäperheestä* (Ucbasaran ym. 2006: 81; Alsos, Ljunggren & Pettersen 2003: 439). Myös *tapayrittäjien motiivit itsensä kehittämiseen ovat tärkeämpiä, kuin ensikertalaisilla* (Ucbasaran ym. 2006: 85). Huovisen (2007: 57) mukaan sarja- ja ensiyrittäjien omistamien yritysten menestymisen todennäköisyys oli yhtä suuri, mutta *yrityksen epäonnistuessa, sarjayrittäjä jatkoi usein yrittäjäuraansa välittömästi toisessa yrityksessä, kun taas ensiyrittäjä palasi takaisin palkkatyöhön.*

Niittykankaan (2011: 65), Ucbasaran, Westhead & Wright (2006) sekä Stokes & Blackburn (2002) mukaan, *tapayrittäjät ovat yleensä ensikertalaisia vanhempia sekä myös heidän toimintansa lopettaneet yritykset ovat vanhempia kuin ensikertalaisilla.* Anokhin ym. (2008: 138–139) ja Gordon ym. (2009: 28) huomasivat, että *noviisiyrittäjät, jotka painottivat oppimista ja heidän henkilökohtaiset kasvutavoitteensa olivat korkealla, aloittivat harvemmin useaa yritystä samanaikaisesti.* Tämä viittaa ehkä siihen, että noviisiyrittäjät tahtovat oppia virheistään ensin yhdessä yrityksessä ja näin ollen eivät halua monistaa virheitä useaan samanaikaiseen yritykseen.

*Tapayrittäjät perustivat ensikertalaisia useammin yrityksen yhdessä (tiimi) toisten yrittäjien kanssa tai ostivat valmiin yrityksen* (Iacobucci & Rosa 2010; Spivak ym. 2013: 14; Huovinen & Tihula 2006: 14). *Tiimiyrittäjyys on paljon yleisempää tapayrittäjien kuin noviisiyrittäjien keskuudessa* (Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 42; Iacobucci & Rosa 2010: 351; Gordon ym. 2009: 33). Tapayrittäjien yrittäjyysintentiot ovat selkeästi paljon vahvemmat, kuin ensikertayrittäjien. Tapayrittäjät ovat osallistuneet ensikertalaisia useammin myös yrittäjäkoulutukseen, mutta huomion arvoinen asia on myös se, että tapayrittäjät uskovat ensikertalaisia vähemmän koulutuksen merkitykseen. Tuloksien osalta on kuitenkin todisteita, että tapayrittäjien välillä on eroavaisuuksia. Alsos ja Kolvereid (1998: 108–110) tutkimustulokset osoittivat, että tapayrittäjien ja varsinkin sarjayrittäjien ja ensikertaa yritystä perustavien yrittäjien toimet eivät paljoa eronneet toisistaan. Kuitenkin eroa löytyi siinä suhteessa noviisiyrittäjiin, että *tapayrittäjät panostavat yrityksensä toimintaan täysipäiväisesti heti alusta lähtien ja ovat halukkaita palkkaamaan yritykseensä vierasta työvoimaa hyvin aikaisessa vaiheessa.* (Alsos & Kolvereid 1998: 108–110; Westhead & Wright 1998b: 186; Alsos 2007: 156).

Alsos, Kolvereid ja Isaksen (2006: 39) viittavat Ucbasaran ym. (2003) tutkimukseen, jonka mukaan *tapayrittäjät omaavat erilaisen asenteen mahdollisuuksien identifioimiseksi kuin noviisiyrittäjät*. Tapayrittäjät laittavat enemmän painopistettä ongelmanratkaisukeskusteluun liiketoimintamahdollisuuksien osalta sekä he myös nauttivat liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisesta enemmän kuin noviisiyrittäjät. Tapayrittäjät myös yleensä ajattelevat, että yksi mahdollisuus johtaa aina toiseen. Gordon ym. (2009: 39–40) selittävät tapayrittäjien ja noviisiyrittäjien eroja sillä, että *tapayrittäjät toimivat usein markkinatarpeen mukaan yrityksiensä perustamisvaiheessa sekä heidän kokemukset toimii päätöksenteon tukena*. Tapayrittäjän motivaatiot ovat erilaiset yrityksen luomisessa ja he suosivat sitä, että toimintamalli on tarkasti erottelevaa. *Tapayrittäjät ovat usein myös realisteja noviisiyrittäjiin verrattaessa. Tapayrittäjät poikkeavat myös noviisiyrittäjistä asenteidensa puolesta itse varsinaiseen yrittäjyyteen katsottuna*. Tapayrittäjät ovat yleensä luovempia sekä innovatiivisempia (Westhead ym. 2005: 72; Gordon ym. 2009: 30; Thorgren & Wincent 2013: 1) ja *tapayrittäjät ovat yleensä keskiarvoa ylempänä neuvottelutaidoissa, esiintymisessä sekä ideoiden luomisessa* (Anokhin ym. 2008; Thorgren & Wincent 2013: 1).

Huovinen (2007: 205–207) osoitti tutkimuksessaan, että tapa- ja ensiyrittäjien välillä on muitakin eroavaisuuksia, kuin vain yrittäjätasolla omistettujen yritysten lukumäärä. *Suurimmat erot löytyivät tapayrittäjien ja ensikertayrittäjien välillä sosiodemografisista taustatekijöistä*. Gordon ym. (2009: 33) totesivat tutkimuksessaan koulutuserot siten, että useat (*nascent habitual entrepreneur*) palaavat yrittäjät olivat yliopiston käyneitä, jopa 52 prosenttia. Huovisen (2007: 206) mukaan *tapayrittäjien koulutustausta oli Suomessa korkeampi, kuin ensiyrittäjillä, joka on sikseen ristiriidassa kansainvälisten tutkimusten kanssa*. Huovinen (2007: 61) korostaa myös suoriutumismotivaation merkitystä, kun selitetään tapa- ja noviisiyrittäjien eroja kasvuhakuisuudessa, kuten myös Gordon ym. (2009: 33) toteavat, että yleensä *korkeakoulutus yhdistetään samanaikaiseen yrityksiensä omistamiseen (portfolioryrittäjä)*.

Alsos (2007: 87) mainitsee, että Delmar ja Shane (2004: 530–534) löysivät todisteen, että mitä useammin kokenut perustaja (*tapayrittäjä*) on mukana uuden yrityksen perustamisessa, *riski epäonnistua on tällöin pienempi kuin aloittelevilla yrittäjillä*. Eggers ym. (2013: 4) totesivat, että *noviisiyrittäjä syyttää epäonnistumisesta yleensä ulkoisia tekijöitä*, jolloin se vain vaikuttaa siihen, että yrittäjän toimiala vaihtuu. Yrittäjä



ei tuolloin kuitenkaan siis suoraan vaihda johtamistyyliä tai strategista ajattelua. Eggers & Song (2013: 5) kuitenkin väittävät, että vain menestyneet yrittäjät, jotka jatkavat samalla toimialalla, voivat hyötyä tehokkuuden lisääntymisestä kokemusperäisten tekijöiden avulla.

Alsos (2007: 156) kuvaa, että portfolioyrittäjät ovat paljon aktiivisempia rahoittamaan uusia yrityksiä sekä toimivat muutenkin aktiivisemmin sidosryhmiensä kanssa kuin noviisiyrittäjät. Alsos, Kolvereid & Isaksen (2006: 42) löysivät, että noviisiyrittäjät erittäin harvoin organisoituvat tiimeinä ”start-up” -yrityksien osalta. *Noviisiyrittäjät havainnoivat huomattavasti vähemmän liiketoimintamahdollisuuksia, verrattaessa tapayrittäjiin* (Gordon ym. 2009: 30). *Tapayrittäjät myös yleensä rahoittivat yritystä suuremmilla pääomilla, kuin noviisiyrittäjä.* Alsosin ym. (2006: 48–49) myös huomioivat, että kokeneiden yrittäjien ”start-up” -tiimit havainnoivat huomattavasti enemmän liiketoimintamahdollisuuksia sekä heillä oli parempi pääsy rahoitusmarkkinoille (Westhead ym. 2009: 673).

Näiden koostettujen tietojen ja päätelmien osalta voimme tehdä johtopäätökset, että eroavaisuuksia on tapa- ja noviisiyrittäjän osalta hyvinkin monessa eri asiassa, kuten motiivit, osaaminen, rahoituksen saanti, sosiaaliset verkostot, resurssit, liiketoimintamahdollisuuksien kartoittaminen ja tunnistaminen, koulutustausta, perhetausta jne. Tässä yhteenvedossa saimme koostettua selkeästi esiin ne pääkohdat, jotka liittyvät oleellisesti tapa- ja noviisiyrittäjien eroavaisuuksiin. Noviisiyrittäjien osalta selkein eroavaisuus tapayrittäjiin juontuu siitä, että heillä ei ole sitä tapayrittäjän kokemuksen kautta syntyvää ja tulevaa etua, jonka voi vain saavuttaa oppimalla itse yrittäjäuran aikana. Kun tätä tarkastellaan tarkemmin, niin suuri osa tapayrittäjien ja noviisiyrittäjien eroavaisuuksista juontuvat loppujen lopuksi kokemusperäiseen perusteluun. Yrittäjän kokemus tuo verkostoja, osaamista, näkemystä jne. Tapayrittäjät pystyvät ymmärtämään ja näkemään yrittäjyyden hyvin moninaisena ilmiönä, kun taas tutkija itse väittää, että noviisiyrittäjät näkevät yrittäjyyden hyvin putkimaisesti, koska heille ei ole syntynyt vielä sitä tapayrittäjille ominaista tietopääomaa ja kyvykkyyttä. Tapayrittäjät ymmärtävät yrittäjyyden vaikutteet ja käsitteet paljon laajemmalla kaarella, kuin noviisiyrittäjät. Kuitenkin on niin, että useasta noviisiyrittäjästä tulee tapayrittäjiä ennemmin tai myöhemmin. Syyt tähän ilmiöön ovat erittäin moninaiset, kuten tässä kirjallisuuskatsauksessa on hyvin esitetty ja havainnoitu.

## 6.2 Sarjayrittäjä vs. portfolioyrittäjä

Ucbasaran, Westhead & Wright (2006: 7–8) ja Huovinen (2007: 205) kirjoittavat, että portfolioyrittäjät suhtautuvat yrittäjyyteen huomattavasti opportunistisemmin verrattaessa sarjayrittäjiin. Portfolioyrittäjät motivoituvat yleensä haasteellisista tilanteista sekä riskinottamisesta. *Sarjayrittäjään verrattaessa, portfolioyrittäjällä on yleensä innokkaampi asenne yrityksen kasvattamista kohtaan ja he ovat näin olleen tavoitteellisempia* (Alsos 2007: 7). Eggers ym. (2013: 3–4) totesivat myös, että *sarjayrittäjien oletetaan hyödyntävän tietoa ja mahdollisuuksia heidän kokemukseen perustuen, jolloin uudet yritykset olisivat vielä menestyneempiä kuin heidän edellinen yrityksensä*. Gompers, Kovner, Lerner & Scharfstein (2010: 19–23) väittivät, että *menestyneet noviisiyrittäjät omaisivat korkeamman menestymisen mahdollisuuden verrattaessa noviisiyrittäjiin, jotka eivät onnistuneet ensimmäisessä yrityksessään*. Eggers ym. (2013: 9–10) myös toteavat, että niin sanotusti laadullisesti heikommat yrittäjät epäonnistuisivat aina ja näin ollen he eivät pääsisi edes lähelle sitä, että voisivat toteuttaa uutta liikeideaansa. Eggers ym. (2013: 9) ja Parker (2013: 656) väittivät myös, että *sarjayrittäjille on ominaista yleensä syyttää epäonnistumisesta (external causes) ulkoisia tekijöitä* (asiakkaat, toimittajat, kilpailijat), kun pitäisi katsoa epäonnistumiseen johtaneita asioita enemmän sisäisten tekijöiden (*internal causes*) kautta. Tähän Parker ym. (2013: 656) totesivat, että varsinkin noviisiyrittäjät ovat usein liian optimistisia omien kyvykkyyksiensä osalta. Vastaavasti tässä, kun vertailtiin taparyttäjien välistä tunnepuolta ja erityisesti sarja- ja portfolioyrittäjien eroavaisuutta, niin *portfolioyrittäjät olivat tasapainoisen yrittäjyyden intohimon ulottuvuudessa ylivoimaisia sarjayrittäjiin verrattaessa* (Thorgren & Wincent 2013: 1).

*Sarjayrittäjien yrittäjyydelle on ominaista itsenäisyyteen ja vapauteen pyrkiminen.* Sarjayrittäjäisyys syntyy ensisijaisesti halusta luoda itselle mukava työympäristö ja työolosuhteet. Yrittäjyyteen kohdistetut ei-materialistiset tavoitteet korostuvat sarjayrittäjäisyydessä taloudellisia painopisteitä enemmän. *Sarjayrittäjät ovat usein jonkin tietyn toimialan erityisosaajia eli spesialisteja, jotka ryhtyvät yrittäjäksi hyödyntääkseen tätä spetsiaaliosaamista parhaalla mahdollisella tavalla.* *Sarjayrittäjät perustavat yrityksensä hyvin usein samalle toimialalle, josta heidän viimeisin työkokemuksensa on peräisin.* Sarjayrittäjän yrityksen kasvaessa ja sen myötä ehkä itsenäisyyden vaarantuessa tai yrityksen joutuessa taloudellisiin ongelmiin, yrityksen

myynti tai lopettaminen koetaan lisäinvestointeja mielekkäämpänä vaihtoehtona. *Sarjayrittäjälle on tyypillistä rajoittaa yrityksen kasvua siksi, että pystyvät hallitsemaan yritystään henkilökohtaisesti.* Sarjayrittäjän tilannetekijät säilyvät aika lailla muuttumattomina yrityksistä toiseen. *Sarjayrittäjyyden osalta voidaan tehdä myös osittaisia päätelmiä sen suhteen, että sarjayrittäjissä on epäonnistuneita yrittäjiä enemmän, kuin portfolioyrittäjissä.* Tässä voi olla kyse siitä, että yrittäjyydestä on luovuttu vapaaehtoisesti elämäntilanteeseen liittyvien tilannetekijöiden myötä, kuten esimerkiksi palkkatyö. *Portfolioyrittäjien luopumistilanteet vaikuttavat johtuvan pääosin toimintaympäristön muutoksista,* kuten esimerkiksi asiakassuhteiden katkeaminen (Huovinen 2007: 205–212).

Sarjayrittäjät usein kuluttavat resurssit loppuun yrityksen alkuvaiheessa toteuttaakseen yrityksen kasvua. Sarjayrittäjät, jotka menestyvät yritysten aloittamisissa, voidaan verrata portfolioyrittäjien tehokkuuteen liiketoimintojen aloittajina. *Sarjayrittäjän suurin ongelma on saada liiketoiminta ylös ja pyörimään.* Portfolioyrittäjillä taas on resursseja ja pystyvät näin ollen yleensä tehokkaasti hyödyntämään osaamisensa yrityksen aloitusvaiheessa. *Vastaavasti portfolioyrittäjien yleinen ongelma on ajankäytölliset haasteet ja resurssien puute (lukitut resurssit).* Portfolioyrittäjät ovat myös arvokkaita mentoreita muille yrittäjille. Portfolioyrittäjien taidot ja kyvykkyydet voisivat olla myös arvokkaita pankeille, enkelisijoittajille sekä pääomarahoitajille, jotka voisivat halutessaan hyödyntää portfolioyrittäjän näkemystä ja osaamista sijoituspäätöksen tukena. (Alsos 2007: 173–175). Pajarinen ym. (2006: 32) havaitsivat, että *kasvuhakuisten yrittäjien joukossa oli merkittävästi enemmän sarjayrittäjiä, kuin portfolioyrittäjiä.* Tutkimuksessa käytössä oli kuitenkin aikaisempiin tutkimuksiin verrattuna hyvin laaja alainen kasvuyrittäjyysmääritelmä, koska suppeamman käsitteen käyttäminen olisi rajannut kasvuyrittäjien joukon marginaaliseksi (Huovinen 2007: 58).

*Sarjayrittäjät eivät arvostaneet aikaisempien liiketoimintojen kautta syntyneitä sosiaalisia verkostojaan kovinkaan paljon,* koska tilaisuuden tullen he aloittavat välittömästi uuden projektin ja näin ollen nämä verkostot ja suhteet yleensä katoavat (Parker 2013: 657). Mielenkiintoinen tulos oli myös se, että *erittäin hyvän taidon liikesuhteiden solmimisessa omaavat sarjayrittäjät eivät todennäköisesti koskaan perustaneet toista yritystä.* Nämä yrittäjät usein menestyivät jo ensimmäisessä yrityksessään ja ovat näin olleen investoineet suhteisiinsa jo niin paljon, että eivät halua

luopua niistä. Tähän liittyen Rocha ym. (2014: 4) mainitsevatkin, että *erityisesti sarjayrittäjillä on kyky, että mikäli ensimmäinen yritys menestyy, he saavat myös toisen yrityksen menestymään* (Parker 2012) ja *sarjayrittäjien ajoituskyvykkyys (market timing ability) on yleensä erittäin hyvä muihin yrittäjätyyppiin verrattaessa*, joka auttaa heitä usein aloittamaan yrityksen juuri oikeaan aikaan oikeassa paikassa. Amaral, Baptista ja Lima (2011: 2–4) toteavat, että *sarjayrittäjät omaavat paremmat managerointitaidot sekä teknisen puolen kyvykkyuden kuin esimerkiksi noviisi- ja portfolioyrittäjät*. Sarjayrittäjillä on myös paremmat verkostot sekä kontaktit ja näin ollen heillä on pääsy spesifiin markkinatietoon, jolloin he pystyvät jatkuvasti kartoittamaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia (McGrath & MacMillan 2000; Ucbasaran ym. 2008). *Sarjayrittäjien tarkoituksena ei ole välttämättä luoda uutta ja nopeasti kasvavaa yritystä, vaan he yleensä haluavat pitää yrityksen pienenä, riskittömänä sekä varmatuottoisena* (Sohl. Ym 1998: 15; Westhead & Wright 1998a: 95; Westhead & Wright 1998b: 181). Yleensä kuitenkin sarjayrittäjät yhdistetään nopeasti kasvaviin ”BG” (*born global*) yrityksiin varsinkin teknologialalla (Rosa & Scott 1999; Waasdorp 2001; Huovinen 2007: 45; Odorici & Presutti 2013).

Portfolioyrittäjillä tilanne on erilainen, joiden yrittäjyysmotiiveissa voidaan aikaisempien tutkimusten valossa olettaa tapahtuvan enemmän muutoksia. Myös portfolioyrittäjät voivat ryhtyä yrittäjäksi erilaisten sisäisten vetotekijöiden (*push*) takia, mutta yrittäjyyden toistamisessa vaikuttavat yleensä enemmän toiminnalliset ja taloudelliset tilannetekijät (Iacobucci & Rosa 2005; Iacobucci 2002; Rosa 1998; Westhead ym. 2005; Huovinen 2007: 162). Huovisen (2007: 205–212) mukaan, *portfolioyrittäjyys syntyy yleensä taloudellisista syistä ja yritystoimintaan varsinaisesti liittyvistä tilannetekijöistä*. Tällöin voidaan katsoa, että kyse on yrittäjän tietoisesta kasvustrategiasta tai vaihtoehtoisesti vain pyrkimys selviytyä markkinatilanteen haasteista. Tilannetekijät ovat moniselitteisiä portfolioyrittäjyydessä ja lisäksi voidaan olettaa, että *sarjayrittäjissä on enemmän aiemmissa liiketoimissaan epäonnistuneita yrittäjiä kuin portfolioyrittäjiä*.

Huovinen (2007: 205–212) ottaa esiin ajatuksen, että tässä voi hyvinkin olla kyse siitä, että yrittäjyydestä on luovuttu vapaaehtoisesti elämäntilanteen tilannetekijöistä johtuen. Nämä tilannetekijät ovat usein halu tehdä jotain muuta, kuten palkkatyöhön siirtyminen tai negatiivinen kokemus elämäntilanteen sekä yrittäjyyden yhteensovittamisesta.

*Portfolioryrittäjien luopumistilanteisiin vaikuttaa erityisesti toimintaympäristön merkittävät muutokset, kuten asiakassuhteiden katkeaminen tai kumppanuuksien päättyminen.* Portfolioryrittäjiä motivoivat riskinottaminen ja haasteet. Ucbasaran, Westhead & Wright (2006: 7–8) sekä Ucbasaran ym. (2003) pitävät yrityksen perustamistapaa viestinä pääosin yrittäjän motiiveista ja toteavat, että *sarja- ja portfolioryrittäjiä erottelevat toisistaan erityisesti motiivit, asenteet ja ajatusmallit.* Tässä niin sanotusti uuden yrityksen perustamisessa on halu itsenäistyä ja yritysostossa taustalla on usein taloudellisen hyödyn tavoittelu. Eggers & Song (2013: 3–4) totesivat, että *sarjayrittäjillä on paremmat väylät rahoituksen saantiin* (Hsu 2007) sekä he myös *oppivat tehokkaasti aiemmista virheistään* (Lazear 2005: 670–675), joka toisi heille korkeamman kyvykkyyden menestyä seuraavissa yrityksissä (Cope 2005: 373–374; Eesley & Roberts 2012: 213–215; Parker 2013: 655; Rocha ym. 2014: 4).

Alsos (2007: 60) korostaa, että erityisesti *portfolioryrittäjät pystyvät havaitsemaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia tehokkaammin, kuin sarja- tai noviisiyrittäjät.* Portfolioryrittäjät ovat valppaita uusille liiketoimintamahdollisuuksille (*alertness*) (Westhead ym. 2005; Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 35; Gordon ym. 2009: 29; Iacobucci & Rosa 2010: 368; Brigham & Sorenson 2008: 4). Alsos ja Kolvereid (1998: 108–111), Kolvereid ja Bullvåg (1993: 282) sekä myös Westhead ja Wright (1998a: 67; 1998b: 179) ja Alsos (2007: 60) määrittivät, että *portfolioryrittäjät erottuvat muista yrittäjätyypeistä yhteistyöhalukkuuden perusteella.*

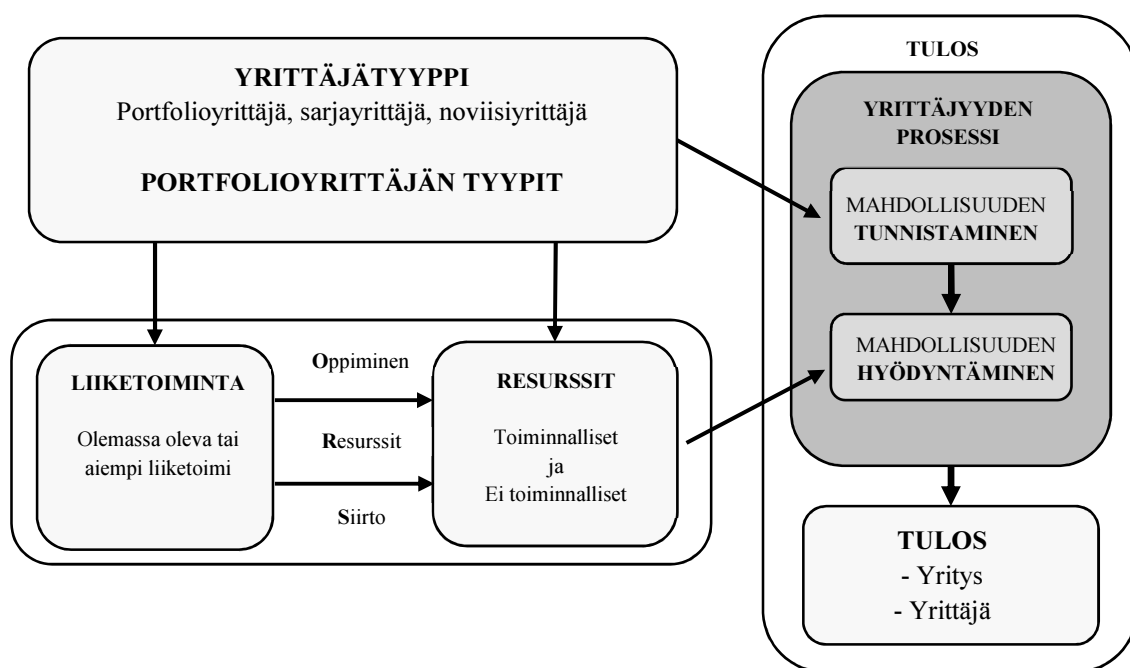
*Portfolioryrittäjät perustavat muita useammin yrityksensä tiiminä yhden tai useamman liikekumppanin kanssa* (Huovinen & Tihula 2006: 14; Malfense Fierro & Kiviluoto 2011: 5; Ucbasaran ym. 2008: 273). Tämä mahdollistaa sen, että yrityksistä voi tulla monitahoisia ja ne voivat kasvaa erittäin nopeasti. *Portfolioryrittäjien liikeideat ovat monesti myös ainutlaatuisia ja luovia.* Portfolioryrittäjät ovat erittäin usein myös miehiä (Kolvereid & Bullvåg 1993; Rosa & Hamilton 1994; Westhead & Wright 1998b; Alsos 2007: 59), heidän vanhempansa ovat yrittäjätaustaisia (Westhead ym. 2005) ja he omaavat yleensä korkeamman koulutuksen, kuin noviisiyrittäjät tai sarjayrittäjät (Donkels ym. 1987). *Portfolioryrittäjien on havaittu olevan myös muita yrittäjätyyppisiä opportunistisempia* (Westhead & Wright 1999) sekä olevan erityisen kyvykkäitä havaitsemaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia verrattaessa noviisi- ja sarjayrittäjiin (Westhead ym. 2005; Huovinen 2007: 156; Alsos 2007: 60). Westhead ym. (2005)

havainto oli, että *sarjayrittäjät ovat substanssiosaajia*, joka taas voisi osoittaa siihen, että sarjayrittäjyydessä on kyse pyrkimyksestä osaamisen ja koulutuksen parempaan hyödyntämiseen (Huovinen 2007: 161). Mikäli *sarjayrittäjän vahvuudet liittyvät erikoisosaamiseen tai sen hallintaan, tavoitteena* on yleensä riippumattomuus muista, niin oletus on, että motiivit yrittäjyydessä pysyvät muuttumattomina.

Ucbasaran, Wright ja Westhead (2003) olivat sitä mieltä, että portfolioyrittäjien aiempi kokemus yrittämisestä voi auttaa kehittymään eri osa alueissa, kuten neuvotteluissa rahoittajien kanssa ja suunnittelussa (Gordon ym. 2009: 29). Lisäksi *uusien yritysten perustamisen osalta portfolioyrittäjällä on resurssit todennäköisesti suurempana etuna kuin noviisi- ja sarjayrittäjillä*. (Alsos 2007: 61; Baptista ym. 2007: 29). Carter ja Ram (2003: 375) löysivät tuloksia siitä, että portfolioyrittäjyyden motivaatiot voivat kantautua sieltä, että yrittäjät jotka sijoittavat moneen yritykseen yhtä aikaa, voivat myös siirtää rahoja yritysten välillä keskenään markkinoiden ja tarpeen mukaisesti (Alsos 2007: 63; Perks & Medway 2012: 164). Tämä motivaatio eroaa huomattavasti noviisi- ja sarjayrittäjien yleisesti tunnistetuista motivaatioista. Alsos (2007: 78–79) mainitsee portfolioyrittäjien eduksi sen, että *portfolioyrittäjät voivat tuoda lukuisia resursseja heidän aikaisemmista ja nykyisistä yrityksistä, kuten henkilöstöä, osaamista, kokemusta, taloudellista tukea sekä resursseja*, joita voidaan käyttää tai siirtää uuteen yritykseen. Lisäksi *portfolioyrittäjällä on yleensä laajempi osaaminen ja kokemus siitä, miten yritys rakennetaan ja miten sitä kehitetään*. Ucbasaran ym. (2008: 333) huomauttavat, että jos *portfolioyrittäjä epäonnistui aikaisemmassa liiketoiminnassaan, niin silloin todennäköisesti tätä resurssihyötyä ei pystytä hyödyntämään uuden liiketoiminnan osalta niin tehokkaasti*.

Alsos (2007: 158) toteaa, että *portfolio-, sarja- ja noviisiyrittäjän välillä on selkeästi olemassa eroavaisuuksia myös yrityksen aloittamiseen liittyvissä käyttäytymismalleissa itse käytännön toiminnan osalta*. Portfolioyrittäjät selkeästi suorittavat enemmän käynnistämiseen liittyviä toimia, kuin esimerkiksi noviisiyrittäjät. Liiketoiminnan suunnittelun osalta eroavaisuuksia ei löydetty. *Portfolioyrittäjät ovat vastaavasti selkeästi aktiivisempia resurssien, tiimien ja työntekijöiden hankkimisessa*. Nämä tulokset tukevat muiden tutkijoiden tuloksia, että yrittäjäkokemuksen kautta kehittynyt osaaminen ja logiikka yrittäjämäisen prosessin takana, auttavat suoriutumaan paremmin liiketoiminnan kasvattamisessa ja kehittämisessä (McMillan 1986; Politis 2005).

Alsos (2007: 56–57) kuvaa hyvin, että erityyppiset yrittäjät pääsevät eri tavalla käsiksi erityyppisiin resursseihin. *Sarjayrittäjät pääsevät käsiksi ehkä aiempiin resursseihin ja vastaavasti portfolioyrittäjät pääsevät käsiksi olemassa oleviin resursseihin.* Tästä Alsos ym. (2007) laativat mielenkiintoisen kuvion (42.), josta voidaan havainnoida varsinkin portfolioyrittäjien selkeä etu olemassa olevien resurssien hyödyntämisen suhteen uuden yrityksen perustamisessa ja käynnistämisvaiheessa. Erityisesti portfolioyrittäjät hyödyntävät muiden portfoliossa oleviensa yritysten resursseja uudessa käynnistettävässä liiketoiminnassa, johon yleensä sarja- tai noviisiyrittäjä eivät kykene.



**Kuvio 42.** Portfolioyrittäjän resurssiedut (Alsos 2007: 56).

Alsos (2007: 161) teki johtopäätöksen tuloksissaan, että portfolioyrittäjät ovat pystyneet identifioimaan loistavasti uusia liiketoimintoja, koska heillä on pääsy myös useammalle niin sanotulle käytävän kulmalla (*corridor principle*) käytäväperiaate ajattelun mukaisesti (Rostadt 1988), joka tuo eteen usein varjostumia (McGrath 1996) liiketoimintamahdollisuuksista (*shadow options*). Tämän myötä he saavat enemmän havaintoja liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntämiseen (*opportunity corridor*) ja pystyvät ne myös tarvittaessa huomattavasti nopeammin kääntämään näkyväksi liiketoimintamahdollisuudeksi ja sitä myöden varsinaiseksi liiketoiminnaksi (Alsos ja Kaikkonen 2004: 310–311). *Tämä luo portfolioyrittäjille selkeän edun sarja- ja*

*noviisiyrittäjiin verrattaessa.* Ei ole kuitenkaan pystytty täysin vielä todistamaan sitä, että kokeneet yrittäjät suoriutuisivat tästä liiketoimintamahdollisuuden hyödyntämisestä paremmin, kuin noviisi- tai sarjayrittäjät (Carter & Ram 2003: 372; Brigham ym. 2008: 11). On siis selvää, että tapayrittäjät pystyvät kasvattamaan yrityksensä yleensä nopeammin, kuin noviisiyrittäjät. *Kuitenkin portfolio- ja sarjayrittäjien suurin ero tulee yrityksen ”start-up” -vaiheessa, josta portfolioyrittäjät suoriutuvat yleensä tehokkaammin.* Kuitenkin tässä pitää sulkea pois (*nascent serial entrepreneur*) vaihtoehdot, koska yrittäjiksi uudelleen palaavat entiset sarjayrittäjät pystyvät yhtäläiseen tehokkuuteen portfolioyrittäjien kanssa. (Alsos 2007: 162).

*Portfolioyrittäjien yleinen strategia on yleensä kasvustrategia tai liiketoimintojen moninaistaminen* (Iacobucci & Rosa 2005). Tässä voi myös olla joskus kyse siitä, että aiempi toimiva liiketoiminta pelastetaan osaksi uutta yritystä, jotta liiketoimintaa voidaan turvallisesti kehittää eteenpäin (Carter & Ram 2003: 373–374; Alsos, Ljunggren & Pettersen 2003: 251; Alsos 2007: 165). Tätä mahdollisuutta sarja- ja noviisiyrittäjillä ei yleensä ole, mikäli olemassa olevan liiketoiminnan myötä ajaudutaan ongelmiin.

*Portfolio- ja sarjayrittäjät hankkivat enemmän resursseja uuteen yritykseen heti alkuvaiheessa, kuin noviisiyrittäjät* (Morrish 2008: 46; Westhead ym. 2005). Varsinkin *portfolioyrittäjät siirtävät tietynmäärän resursseja uuteen liiketoimintaan* olemassa olevista liiketoiminnoistaan auttamaan yrityksen kasvua ja kehittymistä (Alsos 2007: 173–175; Perks & Medway 2012: 164). *Sarjayrittäjät ovat vastaavasti vähemmän kyvykkäitä hyödyntämään heidän kaikkia kyvykkyksiä uuden yrityksen aloittamisvaiheessa.* (Huovinen 2007: 50; Westhead ym. 2004).

Chang ym. (2013: 15–16) viittasivat Westford (2004) tutkimukseen, jonka mukaan *portfolioyrittäjät olivat paljon aktiivisempia löytämään uusia liiketoimintamahdollisuuksia.* Westfordin (2004) tutkimuksessa 64 prosenttia portfolioyrittäjistä, noviisiyrittäjistä 27 prosenttia sekä sarjayrittäjistä 44 prosenttia olivat perustaneet yhden tai useamman yrityksen viimeisen viiden vuoden aikana. He viittasivat tässä siihen, että jotkut yrittäjistä yksinkertaisesti nauttivat vain ajattelemisesta sekä systemaattisesta uusien haasteiden etsimisestä. Suurin ongelma heidän mukaansa on kuitenkin *portfolioyrittäjien kohdalla rajallinen käytettävissä oleva*



*aika sekä osaaminen, koska se vaikuttaa myös olemassa olevien yritysten toimintaan sekä myös itse varsinaisen ”start-up” yrityksen kehittämiseen (Iacobucci & Rosa 2010: 351).*

Tässä sarja- ja portfolioyrittäjyyden eroavaisuuksia käsittelevässä yhteenvedossa pystytään nyt selkeästi näkemään ne eroavaisuudet, jotka ovat sarja- ja portfolioyrittäjien välillä olemassa tai on pystytty olemassa olevan tutkimuksen avulla todentamaan. Sarja- ja portfolioyrittäjyyden osalta on selkeästi todennettavissa se, että näissä kahdessa yrittäjätyypissä on valtavasti eroavaisuuksia niin käyttäytymisessä, motiiveissa, luonteenpiirteissä, toimintamalleissa jne. Näin ollen selkeästi voidaan vastata tutkimuskysymykseen, että sarja- ja portfolioyrittäjät eroavat toisistaan melkein joka suhteessa, vaikka molemmat omat niin sanotusti tapayrittäjiä. Eroavaisuudet ovat kuitenkin todennettavissa selkeästi vain näiden niin sanottujen puhtaiden (pure) sarja- ja portfolioyrittäjien osalta. Kun puhutaan hybriditapayrittäjästä, niin periaatteessa tuolloin eroavaisuudet periaatteessa katoavat tai niistä jää jäljelle oikeastaan vain muutama selkeä ero. Tätä hybriditapayrittäjän käsitettä tulisi tulevaisuuden tutkimuksissa enempi ottaa huomioon, koska suuri osa tapayrittäjistä käytännössä on kuitenkin hybriditapayrittäjiä.

### 6.3 Suomalaisen ja kansainvälisten tutkimustulosten vertailu

Tässä osiossa teemme vertailun kirjallisuuskatsauksessa olevan materiaalin perusteella siitä, että millaisia eroavaisuuksia kansainväliseen tutkimukseen verrattaessa Suomen osalta saaduista tutkimustuloksista voidaan tapayrittäjien kohdalta havaita. Suomessa on myös selkeästi havaittavissa se, että tapayrittäjyys on myös meillä erittäin yleinen ilmiö.

Kun vertailemme Suomessa saatuja tuloksia kansainväliseen tutkimukseen, niin yhteneväisyyksiä löytyy erittäin paljon. Tapayrittäjyyden yleisyys Suomessa vastaa hyvin maailmalla olevaa käsitettä, että yrittäjistä noin 30–40 prosenttia on tapayrittäjiä. Erityisesti huomiota herätti se, että Suomessa tapayrittäjien koulutustausta havainnoitiin korkeammaksi, kuin se vastaavasti maailmalla osittain on raportoitu matalammaksi. Kuitenkin uudet tutkimukset ovat vahvistaneet sen käsityksen, että yleisesti katsoen tapayrittäjät ovat korkeammin koulutettuja, kuin noviisiyrittäjät. Tästä on kuitenkin olemassa ristiriitaista tutkimustietoa. Selvästi voidaan kuitenkin todeta käsitellyn

materiaalin osalta se, että tapayrittäjät ovat Suomessa samankaltaisia kuin muualla maailmalla.

Näistä tuloksista voidaan ottaa esiin muutamat pääkohdat, joissa yhteneväisyyttä esiintyy kotimaisen ja kansainvälisen tutkimuksen osalta. Portfolioryttäjät ovat kasvuhakuisempia ja tulokset ovat kansainvälisen tutkimuksen osalta samansuuntaiset. Naisia on tapayrittäjissä suhteellisen vähän, mutta palvelualoilla tapayrittäjyys on naisten keskuudessa hieman runsaampaa. Tässä kansainvälinen tutkimus tukee kotimaisen tutkimuksen tuloksia. Tapayrittäjien koulutuksen osalta portfolioryttäjillä puuttui koulutus, joka vastaavasti on ristiriidassa kansainvälisen tutkimuksen kanssa (Westhead & Wright 1998). Portfolioryttäjien on havaittu kansainvälisesti useimmiten olevan korkeammin koulutettuja, kuin esimerkiksi sarja- ja noviisiyrittäjät.

Sarja- ja ensiyrittäjien osalta korostui itsenäisyys ja vapaus sekä vastaavasti portfolioryttäjyyden osalta korostui yleensä opportunisti. Tämä on hyvin pitkälti samoilla linjoilla kansainvälisen tutkimuksen kanssa. Yllätyksiä saatiin siinä, että portfolioryttäjän ensimmäinen yritys oli useimmiten perustettu (*push*) työntöperiaatteen kautta, joka eroaa hieman kansainvälisistä tutkimustuloksista. Sarjayrittäjille on yleensä kansainvälisesti ominaisempaa kyseinen (*push*) työntöperiaate, kuin esimerkiksi portfolioryttäjälle. Suomessa tätä selittää se, että kansakoulupohjaisia yrittäjiä asuu paljon pienillä paikkakunnilla, jolloin ohjautuvuus yrittäjyyteen tulee osittain pakosta, koska työpaikkoja on pienillä paikkakunnilla vähemmän kuin esimerkiksi kaupungeissa.

Portfolioryttäjät kuitenkin kotimaisenkin tutkimustuloksien osalta kertoivat sen, että toisen yrityksen perustamiseen heillä oli kyseessä aina vetoperiaate (*pull*). Suomessakin voidaan myös näin ollen tehdä varovainen päätelmä siitä, että epäonnistuneita sarjayrittäjiä on enempi kuin portfolioryttäjiä. Suomessa portfolioryttäjien kasvutavoitteet myös näkyivät omistettujen yritysten lukumäärässä. Portfolioryttäjät mainitsivat Suomessa myös siitä, että suhdeverkostot olivat kehittyneet merkittävästi ja yrittäjyysmotivaation olevan näin ollen voimakkaampi kuin aikaisemmin. Sarjayrittäjät korostivat yrittäjäosaamista, kuten kansainvälinen tutkimustieto myös linjaa. Tapayrittäjien rahoituksen saanti oli helpottunut merkittävästi, joka on linjassa myös kansainvälisen tutkimuksen kanssa, jonka mukaan menestyneet tapayrittäjät saavat yrityksilleen helpommin rahoitusta.

Yhteenvedona voidaankin todeta, että tutkimustulokset Suomessa ja kansainvälisesti kulkevat suhteellisen samoilla linjoilla. Ainoat merkittävät muuttujat tulevat väestörakenteen ja maantieteellisten keskittymien myötä. Suomessa kasvukeskukset vetävät sisäänsä yrityksiä ja työpaikkoja. Taajamien ulkopuolella vastaavasti yrittäjyyden osalta on selkeästi nähtävissä (*push*) työntöperiaatteen mukaista aktiviteettia. Työpaikat katoavat maakunnista, jolloin osittain jotkut ovat pakotettuja alkamaan yrittäjäksi, mikäli eivät olleet valmiita vaihtamaan paikkakuntaa työpaikan takia. Tämä on kuitenkin selkeästi rakenteellinen muuttuja, joka ei varsinaisesti selitä selkeitä eroavaisuuksia tapayrittäjien motivaatioissa, käyttäytymisessä tai taustoissa. Tapayrittäjätutkimuksen ja niistä saatujen tulosten osalta voidaankin siis todeta, että Suomessa tehdyt tulokset ovat hyvin yhteneväiset kansainvälisen tutkimustiedon kanssa.

#### 6.4 Tulevaisuuden tapayrittäjyystutkimuksen suuntaukset

Tulevaisuuden tapayrittäjyys tutkimuksen tulisi painottua siihen suuntaan, että miten portfolioyrittäjät siirtävät resursseja, missä muodossa he niitä siirtävät, missä teollisuuden toimialalla he niitä siirtävät ja missä he maantieteellisesti toimivat aktiivisimmin. Lisäksi yrittäjien tietopääoman siirron osalta tulisi tehdä tutkimusta, miten he vievät sitä uusiin yrityksiin tai mahdollisesti yrityksen jatkajille. Tietopääoman siirto sekä muiden resurssien siirto ei vain vaikuta suoraan uuden yrityksen suoriutumiskykyyn, vaan se vaikuttaa myös siihen yritykseen, josta niitä resursseja siirretään pois (Alsos 2007: 180–182).

Alsos (2007: 179–185) osoitti tutkimuksessaan, että tietopääoman ja resurssien siirto vaikuttavat selvästi myös mahdollisuuksien tunnistamiseen sekä niiden hyödyntämiseen. Resurssit ovat sidottuna olemassa olevaan liiketoimintaan ja ovat merkittävässä roolissa siinä suhteessa, että tunnistetaanko uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja mitkä niistä mahdollisesti päätetään hyödyntää uudeksi liiketoiminnaksi. Käytäväperiaatteen mahdollisuutta tulisi myös tutkia laajemmin resurssiperustaisen ajattelun kautta (Ronstadt 1988; Alsos 2007: 181).

Tämän käytäväperiaatteen mukaan yrittäjä ei voi siis nähdä tai hyödyntää uusia liiketoimintamahdollisuuksia, ennen kuin yksi tai olemassa oleva liiketoiminta on

toiminnassa. Tämän myötä vasta päästään tai siirrytään itse (*knowledge corridor*) tietokäytävään, joka mahdollistaa havainnoimaan paremmin uusia liiketoimintamahdollisuuksia (Alsos & Kaikkonen 2004: 305; Venkataram 1997; Alsos, Ljunggren & Pettersen 2003: 241; Ucbasaran ym. 2008: 336; Ronstadt 1988).

Alsosin (2007: 180–182) tutkimuksen tulokset ehdottavat myös sitä, että on selkeästi olemassa kapeampi (*resource corridor*) resurssikäytävä. Varsinkin portfolioyrittäjien olemassa oleva yritystoiminta antaa pääsyn tietopääomaan, taloudellisiin- ja henkilöstöresursseihin, jotka edesauttavat uuden liiketoimintamahdollisuuden käynnistämässä (Perks & Medway 2012: 164). Tulevaisuuden tutkimuksien tulisi huomioida laajemmin tämä (*resource corridor*) resurssikäytävä olemassa olevan liiketoiminnan ja uuden liiketoiminnan välissä eli mitä siinä prosessien mukaisesti tapahtuu ja hyödynnetään (Perks & Medway 2012: 164).

Alsos (2007: 182) myös painotti sitä, että tulevaisuuden tutkimuksien tulisi ottaa huomioon myös se, mitä tapahtuu alkuperäiselle yritykselle uuden yrityksen perustamisen jälkeen kun resursseja on siirretty ja hyödynnetty uuden yhtiön käynnistämiseksi. Alsos (2007: 183) kirjoitti myös siitä, että portfolioyrittäjät etsivät yleensä myös mahdollisia synergiaetuja olemassa olevan portfolionsa osalta (Rosa 1998; Westhead & Wright 1999). Usein olemassa olevat liiketoiminnat ja yritykset toimivat (*seeded*) kasvualustana uusille yrityksille (Carter 1996; Carter 1998; Scott & Rosa 1997; Alsos, Kolvereid ja Isaksen 2006: 35–36).

Kokonaisuutena katsottuna portfolioyrittäjät voidaan helposti yhdistää laajempaan mahdollisuuksien kirjoon sarjayrittäjiin verrattaessa. Näin ollen tulevaisuuden tutkimuksiin tulisi saada mukaan vahvasti myös resurssiperustainen näkemys (*resource-based view*) yrityksen toiminnan kannalta katsottuna sekä mahdollisuusperustainen näkemys (*opportunity-based view*) uusien liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntämisen kannalta katsottuna. Tämä voisi antaa syvemmän ymmärryksen portfolioyrittäjyyden olemuksesta ja sen tuomista moninaisista eduista sarja- ja noviisiyrittäjyyteen verrattaessa. (Alsos (2007: 179–181).

Alsos (2007: 179–181) totesi, että portfolioyrittäjät voivat siirtää resursseja, rahoittaa, henkilöstöä, kalustoa sekä toimintoja uuteen perustettavaan yhtiöön. Kun

resurssiperustaisen näkemys saadaan mukaan portfolioyrittäjyyden tutkimiseen, pystyttäisiin saamaan esille selkeästi parempaa kyvykkyyttä uusien yritysten aloittamisen osalta selittävät tekijät. Tämän kautta voisi tulla myös potentiaalinen synergiaetu, jonka kautta he saisivat kilpailuetua usean yrityksen ryppästä yksittäisen yrityksen omaavaa kilpailijaa vastaan (Rosa 1998; Westhead ym. 2003; Iacobucci & Rosa 2010: 352). Toinen eräs mielenkiintoinen seikka on portfolioyrittäjyydessä esiintyvät *dynaamiset tiimit eli taparyrittäjät, jotka toimivat nykyään tehokkaasti tiimeinä* ja jolla voi olla tulevaisuuden tutkimuksien valossa merkittävä rooli, kun suorituskykyä ja tehokkuutta tutkitaan portfolioyrittäjyydessä (Iacobucci & Rosa 2004; Iacobucci & Rosa 2010: 352; Alsos ym. 2006: 48; Ucbasaran ym. 2008: 338).

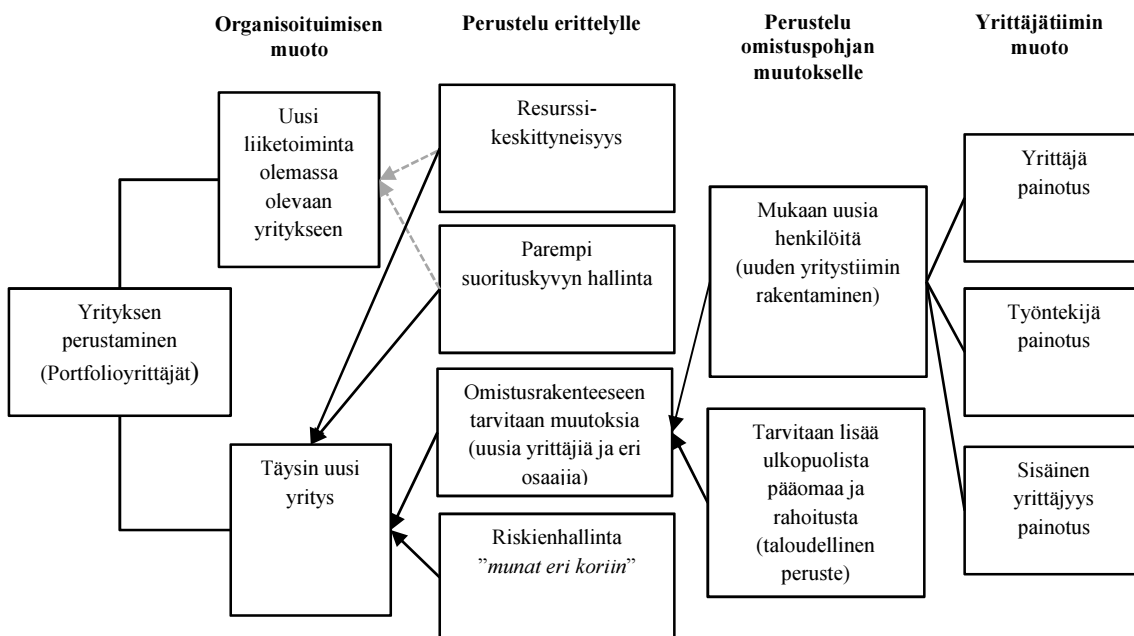
Resurssiperustainen näkemys voi näin ollen olla loistava työkalu tulevaisuuden portfolioyrittäjyyttä käsittelevässä tutkimuksessa. Tästä mainitsivat myös Wright ja Marlow (2012: 11) sekä Westhead ja Wright (2011), jotka huomasivat, että suurin osa uusista yrityksistä oli aloitettu yleensä partnerin kanssa eli erityyppisinä yrittäjien tiimeinä tai oman perheen kesken. Näin ollen tutkimuksen osalta on paljon suurempi alue tutkittavana tämän ilmiön dynaamisuuden sekä osittain jännityksien osalta, jota tällainen partneri- tai tiimiyrittäjyys todennäköisesti aiheuttaa.

Alsos ja Kolvereid (1998) löysivät, että *uudelleen palaavat portfolioyrittäjät (portfolio nascent entrepreneurs) olivat usein parempia kehittämään uusia liiketoimintoja*, kuin esimerkiksi palaavat noviisi- tai sarjayrittäjät (*novice nascent entrepreneurs, serial nascent entrepreneurs*). Tämä perustuu siihen, että yleensä portfolioyrittäjällä on aina olemassa oleva liiketoimintoja olemassa, joiden kautta he pystyvät ottamaan resursseja, rahoitusta ja tietopääomaa käyttöön uuden yrityksen toiminnan kehittämiseen. (Alsos, Kolvereid & Isaksen 2006: 36; Robson ym. 2013: 354).

Niittykangas (2011) mainitsi, että sarjayrittäjät edustavat niitä yrittäjiä, joille oma ja perheen toimeentulo on keskeisin yrittäjyyden motiivi (*small business owners*). Portfolioyrittäjissä on vastaavasti enemmistö niitä, jotka tähtäävät kasvuun. *Yrittäjät, jotka ovat yhtäaikaaisesti sarja- ja portfolioyrittäjiä ovat varsinaista portfolioyrittäjääkin kasvuhakuisempia* (Niittykangas ja Säynätmäki 2008; Niittykangas 2011: 65). *Samanaikaisesti sarja- ja portfolioyrittäjäksi luokittevat yrittäjät ovat yleensä muita nuorempia*, kuten myös heidän toimintansa jo lopettaneet yritykset.

Näiden yrittäjien yritykset on luotu usein tapayrittäjien tiimeinä. Tässä tulee huomioida myös riski, verotus ja kirjanpidon näkökannat. Portfolio saattaa synnyttää mielikuvan toimintojen hallittavuudesta (Niittykangas 2011: 65).

Hyvä kuvaus portfolioyrittäjyyden muodostumisen perusteluista on esitetty tässä Iacobuccin ja Rosan (2010: 367) kuviossa (43.), joka avaa tätä kyseistä portfolioyrittäjyyden perustelua hieman enempi. Useasti perusteluna uuden yrityksen käynnistämiseen on resurssikeskittyneisyys eli irrottautuminen, suorituskyvyn parempi hallinta, perustettavan liiketoiminnan osalta osajien tarve tai sitten kyse on vain puhtaasti riskienhallinnasta, jotta olemassa oleva yritys ei vahingoitu uuden liiketoiminnan mahdollisessa epäonnistumisessa (Malfense Fierro & Kiviluoto 2011: 6).



**Kuvio 43.** Portfolioyrittäjyyden perustelua (Iacobucci & Rosa 2010: 367).

Thorgren & Wincent (2013: 1) toteavat, että tapayrittäjät poikkeavat asenteidensa puolesta muista yrittäjistä. Tapayrittäjät ovat yleensä luovempia sekä innovatiivisempia verrattaessa noviisiyrittäjiin (Westhead ym. 2005: 72; Gordon ym. 2009: 30) sekä ovat keskiarvoa ylempänä neuvottelutaidoissa, esiintymisessä sekä ideoiden luomisessa (Anokhin ym. 2008; Thorgren & Wincent 2013: 1).

Tänne loppuun on hyvä ottaa Niemelän ja Kauko-Vallin (2014: 8) ajatuksia. He kiteyttävät oman tekstinsä siihen, mitä Alvares ym. (2013: 313) ottivat esiin. Heidän mukaan keskittyminen varsinaisiin prosesseihin muuttaa perinteistä näkemystä yrittäjyyden tutkimuksen osalta. Tästä hyvänä esimerkkinä on kysymys, että miten ”superyrittäjä”, jolla on supervisionäärinen kyky nähdä tulevaa, joka pystyy myös hahmottamaan liiketoimintamahdollisuuden sillä tavalla, että se sisältää toteuttamiseen tarvittavat prosessit? Nämä mahdolliset prosessit ovat yleensä iteratiivisia ja kokeiluperustaisia. Jotkut ideat epäonnistuvat ja jotkut vastaavasti pystyvät luomaan loistavan tuotteen tai palvelun. Tuorein tutkimus mahdollisuuksien muodostamisen prosesseista (*opportunity-based view*) ovat hyvin erilaisia ja nämä eroavaisuudet vaikuttavat tähän moninaiseen sosioekonomiseen yrittäjyyden käsitteeseen (Alvarez, Barney & Anderson 2013: 30). He myös korostavat sitä, että vieläkkään meillä ei ole olemassa yhtenevää linjausta siitä, miten yrittäjyyttä yleensä tutkitaan.

## 7. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä yhteenveto ja johtopäätökset kappaleessa on laadittu tästä narratiivisesta ja kuvailevasta kirjallisuuskatsauksesta yhteenveto ja johtopäätökset. Yrittäjyyden teoria osiossa saimme selkeän pohjustuksen siihen, mitä yrittäjyys on ja mitä taitoa, osaamista ja kykyjä se osittain yrittäjältä vaatii. Tapayrittäjyyden osalta pystymme jo hyvin löytämään syitä, miksi tapayrittäjyyttä ilmenee ja millaisessa muodossa se on näkyvissä meidän yritys rakenteissa. Tapayrittäjyyden tutkimusta on tullut viimeisen vuosikymmenen aikana enemmän ja näin ollen pystymme tuomaan selkeää tietoa esiin tapayrittäjyyden taustalta. Tapayrittäjyys on kieltämättä hyvin moninainen ilmiö, joka tosin tämänkin hetken tieteellisessä tutkimuksessa on vielä vajaa, vaikka sitä on osittain saatu jaoteltua selkeämpiin kokonaisuuksiin. Tämä kirjallisuuskatsaus kävi systemaattisesti läpi yrittäjyyteen liittyvää teoreettista aineistoa, joka liittyi oleellisesti tapayrittäjyyden käsitteeseen. Ilman ymmärrystä yrittäjyyden peruskäsitteistä ei voida muodostaa selkeää kuvaa siitä, että mitä on tapayrittäjyys ja miksi se on ilmiönä niinkin yleinen, kuin tämä kirjallisuuskatsaus on sen kuvannut.

Yrittäjyyden teoreettisen viitekehyksen osalta kävimme läpi yrittäjyyden prosesseista erilaisia malleja, jotka pyrkivät selittämään yrittäjyyteen johtavia tekijöitä ja syitä. Yrittäjyyden prosesseista on olemassa hyvin erilaisia kuvauksia, mutta kaikki ne ovat oleellisia selittämään yrittäjyyden syntyä käytännön tasolla. Yrittäjyyden oppimusprosessi kertoo siitä, mitä yrittäjyys varsinaisesti on. Yrittäjyys on jatkuvaa oppimista menneestä sekä opettelua uusien asioiden osalta, jota kukaan yrittäjä ei pysty itse asiassa välttämään. Yrittäjän määritelmiä on ollut useita ja siitä on edelleen käytössä useita erityyppisiä käsitteitä, joista mikään ei ole väärä ja eikä mikään absoluuttisen oikea. Yrittäjyys sekä yrittäjä ovat käsitteinä niin moninaisia, että niiden kuvailemiseen ei yksi lause riitä. Yrittäjän piirteitä on niin paljon kuvattu, että sellaista yrittäjää ei ole olemassa, kenellä mahdollisesti nämä kaikki toivotut piirteet ilmenesivät. Yrittäjiä on erilaisia ja erityyppisiä, kuitenkin heitä kaikki ohjaa henkilökohtaiset motivaattorit ja motiivit. Teoreettisesti tätä yrittäjyyden polkua kuvaa parhaiten käytäväperiaate, joka on tässä kirjallisuuskatsauksessa tullut useasti esiin eri asiayhteyksissä. Yrittäjyys on polku tai käytävä, joka on täynnä mahdollisuuksia ja



uhkia. Ilman yrittäjyyttä, ei olisi tätä käytävää. Oppimisen polku alkaa välittömästi tällä käytävällä, kun yrittäjä on saanut itselleen ja yritykselleen y-tunnuksen. Käytäväperiaatteen kautta myös selittyy se, miten ja miksi tapayrittäjyyttä itse asiassa syntyy eli uusien liiketoimintamahdollisuuksien havainnointien sekä niiden hyödyntämisen myötä.

Tapayrittäjyyden määritelmiä ja käsitteitä on myös historian saatossa ollut useita, tosin nyt siihen on saatu selkeästi sarja- ja portfolioyrittäjien käsitteet vakioitua. Tässä on kuitenkin selkeästi myös tämän kirjallisuuskatsauksen myötä nähtävissä, että uusia määritelmiä tai määrittäjiä on tulossa, kun tutkimustietoa aiheesta saadaan lisää. Tapayrittäjyyden käsite on muotoutunut aina MacMillanin vuodesta 1986 tekemästä määrittäjästä nykypäivän määrittelmään, jossa on havainnoitu jo useita erityyppisiä variaatioita sarja- ja portfolioyrittäjyyden osalta. Tapayrittäjyyden käsitteistä suurin mielenkiinto kiinnittyy ehdottomasti hybriditapayrittäjän malliin, jota tässä kirjallisuuskatsauksessa käytiin myös tarkemmin läpi. Tätä hybriditapayrittäjän mallia ovat monet tutkijat kansainvälisesti jo sivunneet, mutta tästä on periaatteessa vasta yksi niin sanottu tutkielma tehtynä, joka perustelee tätä hybridimallia hieman enemmän. Tämän kirjallisuuskatsauksen laatija on itse tapayrittäjä, joten tähän teoreettiseen viitekehykseen on osittain helppo samaistua ja osittain sitä voi myös kyseenalaistaa. Kuitenkin on hyvin selvää ja perusteltua, että tapayrittäjyydessä olevat käsitteet sarja- ja portfolioyrittäjä ovat myös erittäin moninaisia käsitteitä, jossa hybridimalli on itse asiassa erittäin yleinen käytännön yrittäjän näkökulmasta asiaa katsottuna. Tulevaisuuden tutkimuksien tätä aihetta mahdollisesti enempi käsitellessä voi ilmetä, että tapayrittäjistä on suuri osa itse asiassa hybriditapayrittäjiä.

Tapayrittäjyyden yleisyyttä on tutkittu jo vuodesta 1981 saatujen tulosten myötä, jolloin Cross (1981) löysi, että 12 prosenttia yrittäjistä oli itse asiassa tapayrittäjiä. Tästä eteenpäin on tehty systemaattisesti uusia tutkimuksia ja tuloksia tapayrittäjyyden yleisyydestä on saatu ympäri maailmaa. Tutkimukset ovat osoittaneet, että yleensä yli 30 prosenttia tutkittavasta aineistosta on tapayrittäjiä. Tutkimuksia tapayrittäjyyden osalta on tehty viimeisen vuosikymmenen aikana laajemmin, joten uutta tietoa on saatu paljon mm. piirreteoreettisista eroavaisuuksista. Tapayrittäjyyden osalta tutkimusta on keskitetty niin noviisi- ja tapayrittäjyyden eroihin, kuin vastaavasti portfolio- ja sarjayrittäjien eroihin liittyen. Lukuisia tutkimuksia on tehty, joissa on selkeät

erovaisuudet löydetty noviisi- sarja- ja portfolionyrittäjien välillä, kuten tämä kirjallisuuskatsaus tuo myös vahvasti esiin. Meillä on olemassa kotimaista ja kansainvälistä tutkimusta, jonka myötä myös tulosten vertailu on osittain hyvin selkeää. Tapayrittäjyyden tutkimuksen osalta voidaan kuitenkin selkeästi sanoa, että kotimainen ja kansainvälinen tapayrittäjyyden tutkimus on saanut yhteneväisiä tuloksia, joka vahvistaa olemassa olevan tiedon oikeellisuutta. On luonnollisesti poikkeuksia, kuten koulutus kysymys tapayrittäjyyden osalta. Tästä on tosin saatu useita ristiriitaisia tuloksia, joten sinällänsä sen tarkempi tutkiminen tulevaisuudessa vaatii uusien muuttujien lisäämistä yhtälöön. Kuitenkin kokonaisuuden kannalta katsoen, tapayrittäjyyden kenttä on tutkimustulosten valossa suhteellisen yhteneväinen.

Tämän kirjallisuuskatsauksen osalta haimme vastauksia tutkimuskysymyksiin, että mitä tiedämme tapayrittäjyydestä. Tämä kirjallisuuskatsaus on pyrkinyt selventämään hyvin vastauksia tuohon kysymykseen ja vastauksia on hyvin löydetty. Me tiedämme tapayrittäjyydestä jo suhteellisen paljon, vaikka paljon on vielä tutkittavana. Me pystymme todentamaan selkeät eroavaisuudet tapayrittäjien käyttäytymisessä, motiiveissa, piirteissä jne. Pystymme myös selkeästi kertomaan eroavaisuudet noviisi- ja tapayrittäjien välillä. Tapayrittäjyyden aiheesta on siis saatu jo hyvinkin tarkkaa tietoa aikaiseksi, joka on suurelta osin esitetty tässä kirjallisuuskatsauksessa. Kotimaisen ja ulkomaisen tutkimustiedon osalta pystymme todentamaan, että tulokset ovat suhteellisen yhteneväiset muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Tapayrittäjien osalta voimme myös todeta, että sarjayrittäjä voi olla portfolioyrittäjä sekä portfolioyrittäjä voi olla sarjayrittäjä. Tämän perustelee meille tässä kirjallisuuskatsauksessa esitetty hybriditapayrittäjän malli ja käsite. Tapayrittäjyyden syntyyn on myös selkeästi olemassa vastaus, joka aukeaa meille käytäväperiaatteen kautta. Käytäväperiaate luo yrittäjälle mahdollisuuden havaita uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Jos yrittäjä päättää tarttua mahdollisuuteen, syntyy hänestä yleensä tuolloin tapayrittäjä. Liiketoimintamahdollisuudet luovat tapayrittäjyyttä. Yrittäjän ollessa käytävällä, hänelle avautuu useiden eri verkostojen kautta uusia liiketoimintamahdollisuuksia, joihin hän päättää tarttua tai jättää tarttumatta.

Viimeisimmat ja uusimmat tapayrittäjyyden tutkimukset ovat menneet vahvasti tunnepuolen tutkimiseen, jossa intohimon mittaaminen yrittäjyyttä kohtaan (Thorgren ym. 2013) on eräs mielenkiintoinen tema. Vastaavasti toinen mielenkiintoinen tema

on yrittäjyyden koukuttavuus (Spivack ym. 2013). Näitä asioita kun itse yrittäjänä miettii, niin näissä teemoissa on selkeästi olemassa syvyyttä tutkia niitä vielä laajemmin. Yrittäjyyden osalta väitän, että se aiheuttaa varmasti jollain tasolla riippuvuutta sekä intohimoa, sekä itse yrittämiseen liittyvä tekeminen ja toiminta ruokkivat tätä riippuvuutta päivittäin. Tätä tosin tutkitaan varmasti lisää tulevaisuuden tutkimuksien osalta, mutta tästäkin on tässä kirjallisuuskatsauksessa mainittu. Toinen ajankohtainen aihe on tämä epäonnistuiden yrittäjien leimaantuminen (*stigma of failure*), joka varsinkin meillä Suomessa on käsittämättömän huonosti hoidettu asia (Simmons ym. 2014). Suomessa leimaantuminen epäonnistujaksi on julkisesti erittäin selkeää, koska konkurssin tehneen yrittäjän portit ovet yleisesti katsoen lukittuina moneen suuntaan. Tämä niin sanottu ”stigmaantumisen taso” tulisi saada meillä myös sille tasolle, kuin se on esimerkiksi Yhdysvalloissa. Siellä ketään ei pidetä yrittäjänä, ennen kuin yrittäjä on kokenut epäonnistumisen edes yhden kerran, jotta hän voi käynnistää selkeän jatkuvan oppimisen prosessin. Yrittäjän pitää oppia niin menestyminen kuin epäonnistuminen kautta asioita, joita ei voi oppia vain pelkästään toisesta. Kuten todettu, meillä täällä Suomessa on tehty erittäin vaikeaksi yrittäjien toiminta mahdollisen epäonnistumisen jälkeen, mutta tähän on toivottavasti tulossa muutoksia käytännön tasolla, kuin myös yleisen ilmapiirin ja asennoitumisenkin osalta katsottuna. Tapayrittäjyyden kannalta katsottuna, meillä on siis laajalti olemassa jo tietoa, mutta on selkeästi havaittu ne kohdat, johon tulevaisuuden tutkimusta tulisi ehdottomasti keskittää. Tässä kirjallisuuskatsauksessa otettiin esiin resurssiperustaisen ajattelun tärkeys tulevaisuuden tapayrittäjyyden tutkimuksissa.

Näin lopuksi täytyy tänne kirjoittaa, että tapayrittäjyys on puhtaasti elämäntapa, jota allekirjoittanut on myös elänyt viimeiset kahdeksan vuotta. Se ei ole helppoa ja vaatii valtavasti uhrauksia itseltä, läheisiltä ja ystäviltä, jotta yrittäjä voi keskittyä ja toteuttaa intohimonsa kohdetta ”yrittäjyyttä” ja osittain lääkitä ”riippuvuutta”. Vaikka menestystä tapayrittäjälle tulisi ja pakonomainen tarve yrittämiseen katoaa, niin yrittämisen elämäntapa jatkaa tapayrittäjässä ikuisesti. Yrittäjyys on eräänlainen kutsumus. Kaikki eivät siihen kykene ja ei pidäkään kyetä. Toivon kuitenkin, että meitä yrittäjiä ja varsinkin tapayrittäjiä tulee tulevaisuudessa lisää. Olen itse nyt 35- vuotias, mutta olen silti nähnyt paljon onnistumisia, epäonnistumisia, kursseja, iloa, surua – mutta yksi asia ei muutu koskaan. Minä etsin, kuuntelen ja tarkkailen joka päivä systemaattisesti uusia liiketoimintamahdollisuuksia käytäväperiaatteen mukaisesti.

## LÄHDELUETTELO

- Amaral, A. M. & Baptista, R. (2006). Serial vs. One Business Entrepreneurs: A Longitudinal Investigation of Entry into Serial Entrepreneurship, Bloomington Indiana, June 8-10., *Paper presented at the 2006 Babson College Entrepreneurship Research Conference*, 1–10.
- Amaral, A. M. & Baptista, R. (2007). Serial Entrepreneurship: Differentiating direct from latent re-entrants, *Jena Economic Research Papers 44*, 1–32.
- Amaral, A.M, Baptista, R. & Lima, F. (2011). Serial Entrepreneurship: Impact of Human Capital on Time to Re-entry, *Small Business Economics 37*, 1–21.
- Acs, Z. J. & D. B. Audretsch, D.B (2003). *Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research*. In: Z. J. Acs and D. B. Audretsch (eds.): *Handbook of Entrepreneurship Research*, 3–20.
- Acs, Z. J. & Storey, D.J. (2004). Introduction, Entrepreneurship and Economic Development. *Regional Studies 38*, 871–877.
- Akola, E., Heinonen, J., Kovalainen, A., Pukkinen, T. & Österberg, J. (2007). *Yrittäjyyden ja palkkatyön rajapinnalla? Työpoliittinen tutkimus 326*. Työministeriö. Helsinki.
- Aldrich, H.E. & Yang, T. (2013). How do Entrepreneurs Know What to Do? Learning and Organizing in New Ventures. *Journal of Evolutionary Economics*.
- Alsos, G.A. & Kolvereid, L. (1998). The Business Gestation Process of Novice, Serial and Paraller Business Founders, *Entrepreneurship Theory and Practice 22:4*, 63–100.
- Alsos, G.A. Ljunggren E. & Pettersen, L.T. (2003). Farm-based Entrepreneurs: What triggers the start-up of new business activities? *Journal of Small Business and Enterprise Development 10:4*, 435–443.
- Alsos, G.A, Ljunggren, E.C & Pettersen, L.T. (2003). *Portfolio Entrepreneurship in the Farm Sector: Necessity push or opportunity pull? An earlier version of this paper were presented at ICSB, Belfast, 16.-18. June 2003*, 233–267.
- Alsos, G.A & Carter, S. (2003). *Portfolio Entrepreneurship: Resource Transfer and Performance Consequences*. Paper presented at The Babson-Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Babson College, Wellesley, MA, USA, June 5<sup>th</sup>-7<sup>th</sup> 2003.
- Alsos, G.A & Kaikkonen, V.A. (2004). Opportunities and Prior Knowledge: A study of Experienced Entrepreneurs. In SA Zahra, CG Brush, P Davidsson, J Fiet, PG Greene, RT Harrison, M Lerner, C Mason, GD Meyer, J Sohl, A Zacharakis (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 301:3*, 14.

- Alsos, G.A & Carter, S. (2006). Multiple Business Ownership in the Norwegian Farm Sector: Resource Transfer and Performance Consequences. *Journal of Rural Studies* 22:3, 313–322.
- Alsos, G.A, Kolvereid.L & Isaksen, E.J. (2006). New Business early Performance: Differences between Firms Started by Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs. In PR Christensen, F Poufeldt (Eds.), *Managing complexity and change in SMEs: Frontiers in European Research*, 35–49.
- Alsos, G.A, Isaksen, E. J & Ljunggren, E. (2006). New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men- and Women-Led Business, *Entrepreneurship Theory and Practice* 30:5, 667–686.
- Alsos, G.A (2007). Portfolio Entrepreneurship – General and Farm Contexts. *Utgave 2007 Ph.D. serie 9-2007 O Handelshögskolen I Bodg.*
- Alvarez, S.A. & Barney, J.B. (2013). Epistemology, Opportunities, and Entrepreneurship: Comments on Venkataraman et al. (2012) and Shane (2012). *Academy of Management Review* 38:1, 154–157.
- Anokhin, S., Grichnik, D., & Hisrich, R. D. (2008). The Journey from Novice to Serial Entrepreneurship in China and Germany: Are the Drivers the Same? Managing Global Transitions. *International Research Journal* 6:2, 117–142.
- Ardichvili, A., Cardozo, R. & Ray, S. (2003). A theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. *Journal of Business Venturing* 18:1, 105–123.
- Audretsch, D.B. (2002). *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*. Paper prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General. Institute for development Strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy Research (CEPR), London.
- Audretsch, D.B. (2012). Entrepreneurship Research. School of Public and Environmental Affairs – Institute of Developmental Studies, Indiana University, Bloomington, Indiana, *USA Management Decision* 50:5, 755–764.
- Auvinen, T. Niittykangas, H & Kuhmonen, T. (2010). Yrittäjän subjektiivinen rationaalisuus mekanististen selitysmallien maailmassa. Esimerkkinä paikallinen kehittäminen. Jyväskylä: *Jyväskylän yliopisto, kauppakorkeakoulu, Working Paper* 366.
- Baptista, R., Karaöz, M. & Mendonça, J. (2007). Entrepreneurial backgrounds, human capital and start-up success, *Jena Economic Research Papers* 45, 1–39.
- Baron, R.A. & Ensley, M.D. (2003). Cognitive foundations of opportunity recognition: Identifying the opportunity prototypes of repeat entrepreneurs, ed. W.D. Baygrave, C. G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. G. Greene, R. T. Harrison, M. Lerner, G. Dale Meyer, J. Sohl, and A. Zacharikis, *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Baron, R.A. & Ensley, M.D. (2006). Opportunity Recognition as the Detection of Meaningful Patterns: Evidence from Comparisons of Novice and Experienced Entrepreneurs. *Management Science* 52:9, 1331–1344.

- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics* 72:4, 551–559.
- Bates, T. (2005). Analysis of Young, Small Firms that have Closed: Delineating Successful from Unsuccessful Closures. *Journal of Business Venturing* 20, 343–358.
- Baum, J.R & Locke, E.A. (2004). The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth. *Journal of Applied Psychology* 89, 587–598.
- Baum, J.R & Locke, E.A. & Smith, K.G. (2001). A Multidimensional Model of Venture Growth. *Academy of Management Journal* 44, 292–303.
- Baumard, P. & Starbuck, W.H. (2005). Learning from Failures: Why it may not happen. *Long Range Planning* 38:3, 281–298.
- Baumol, W. J. (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press
- Bengtsson, O. (2007). Repeated Relationships Between Venture Capitalists and Entrepreneurs. *Working Paper, University of Chicago*.
- Beresford, P. (1996). The Men Who Won't Give Up. (Cover story), *Director* 49:12, 38.
- Bevan, J., Clark, G, Banerji, N. & Hakim, C. (1989). Barriers to Business Start-up: a Study of the flow into and out of self-employment. *Department of Employment Research Paper No. 71*. Department of Employment Research, London.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review* 13:3, 442–453.
- Bird, B. (1989). *Entrepreneurial Behavior*. London: Scott, Foresman and Company.
- Birley, S. & Westhead, P. (1990). Growth and performance Contrasts between “Types” of Small Firms. *Strategic Management Journal* 11:7, 535–558.
- Birley, S & Westhead, P. (1993). A Comparison of New Businesses Established by Novice and Habitual Founders in Great Britain. *International Small Business Journal* 12:1, 38–60.
- Birley, S. & Westhead, P. (1995). A Comparison of New Businesses established by Novice and Habitual Founders in Great Britain. *International Small Business Journal* 12:1, 38–60.
- Birley, S.& Stockley, S. (2000). *Entrepreneurial Teams and Venture Growth*. In: D. L. Sexton and H. Landström (eds.): *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwell, 287–307.
- Blaxter, L., Hughes, C. & Tight, M. (1996). *How to Research*. Buckingham: Open University Press.

- Botham, R. & Mason, C. (2007). Good Practice in Enterprise Development in UK Higher Education. *National Council for Graduate Entrepreneurship, Research Report 004/2007*.
- Bradley, D.E. & Roberts, J.A. (2004). Self-employment and Job Satisfaction: Investigating the role of self-efficacy, depression, and seniority. *Journal of Small Business Management* 42:1, 37–58.
- Bridge, S., O'Neill, K. & Cromie, S. (2003). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. 2<sup>nd</sup> Edition, Basingstoke: Macmillan Press Ltd.
- Brigham, K.H. & Sorenson, R.L. (2008). Cognitive Style Differences of Novice Serial and Portfolio Entrepreneurs: A Two-Sample Test, *Frontiers of Entrepreneurship Research* 28: 6, 1–15.
- Brockhaus, R.H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal* 23:3, 509–520.
- Brockhaus, R.H. (1982). *The Psychology of the Entrepreneur*. C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (Eds). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 41–55.
- Brockhaus, R.H. (1982). *The psychology of the entrepreneur*. Teoksessa: *Encyclopedia of Entrepreneurship*, toim. Kent, C.A., Sexton, D.L. & Vesper, K.H., 39–56.
- Brockhaus, R.H. & Horwitz, P.S. (1986). *The psychology of the entrepreneur*. Teoksessa: *The Art and Science of Entrepreneurship*, toim. Sexton, D.L. & Smilor, R.W. Cambridge.
- Brockhaus, R.H. & Nord, W.R. (1979). An Exploration of Factors affecting the Entrepreneurial decision: personal characteristics vs. environmental conditions. *Proceedings of the Academy of Management*, 364–368.
- Bruyat, C. & Julien, P.A. (2001). Defining the field of Research in Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 16:2, 165–180.
- Burns, P. (2007) *Entrepreneurship and Small Business*. 2<sup>nd</sup> Edition. GB: Palgrave Macmillan
- Buttner, E. H. & Rosen, B. (1988). Bank loan officer's perceptions of the characteristics of men, women, and successful entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 3:3, 249–258.
- Bygrave, W. D. (1993). Theory Building in the Entrepreneurship Paradigm. *Journal of Business Venturing* 8:3, 255–280.
- Bygrave, W.D. (1994). *The Entrepreneurial Process*. The portable MBA in Entrepreneurship. New York: John Wiley & Sons, 1–25.
- Bygrave, W. D. & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice* 16:2, 13–22.

- Bygrave, W. D. & Hunt, S. A. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 financing report*. Babson College and London Business School.
- Cardon, M. S. & McGrath, R. G. (1999). When the going gets tough... Toward a psychology of entrepreneurial failure and re-motivation. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- Cardon, M. S. & Potter, D. R. (2003). Are Failures Blamed on Misfortune or Mistakes? Entrepreneurial Attributions in US newspapers. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- Carland, J., Hoy, F., Boulton, W. & Carland, J. C. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: a conceptualization. *Academy of Management Review* 9:2, 354–359.
- Carland, J. C. & Carland, J. W. & Stewart, W. H. (2000). The Indefatigable Entrepreneur. *Proceedings of the Association of Small Business and Entrepreneurship*, 168–180.
- Carter, S. (1998). Portfolio Entrepreneurship in the Farm Sector: Indigenous Growth in Rural Areas? *Entrepreneurship and Regional Development* 10, 17–32.
- Carter, S. (1999). Multiple Business Ownership in the Farm Sector, assessing the enterprise and employment contributions of farmers in Cambridge shire. *Journal of Rural Studies* 15, 417–429.
- Carter, S. (2001). Multiple Business Ownership in the farm sector – Differentiating Monoactive, Diversified and Portfolio Enterprises. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research* 7, 43–59.
- Carter, S. & Ram, M. (2003). Reassessing Portfolio Entrepreneurship: Towards a multidisciplinary approach. *Journal of Small Business Economics* 21, 371–380.
- Carter, S., Stephen, T. & Pavlos, D. (2004): Beyond Portfolio Entrepreneurship: Multiple Income Sources in Small Firms, in: *Entrepreneurship & Regional Development* 16:6, 481–499.
- Casson, M. (1982). *The Entrepreneurs: an Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.
- Chang, Y.S., Cha, H.B. & Beom, M.J. (2013). Portfolio Entrepreneurial Processes in the Context of Individual Ventures, July 29, 2013. *Forthcoming Journal of International Business and Entrepreneurship Development*.
- Churchill, N. (2000). *The Six Key Phases of Company Growth*. Teoksessa Sue Birley & Dan Muzyka (toim.) *Mastering Entrepreneurship*. London: Prentice Hall, 251–257.
- Cooper, H. M. (1984). *Integrating Research. A Guide for Literature Reviews*. 2<sup>nd</sup> ed. Newbury Park, California: Sage



- Cooper, A.C., Woo, C.A. & Dunkelberg, W.C. (1988). Entrepreneurs Perceived Chances for Success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97–108.
- Cooper, A.C., Folta, T.B & Woo, C.A (1995). Entrepreneurial Information Search. *Journal of Business Venturing* 10, 107–120.
- Corbett, A.C. (2002). Recognizing High-tech Opportunities: A Learning and Cognitive Approach, in Bygrave, W.D., et al., (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*, 49–60.
- Corbett, A.C. (2005). Experiential Learning within the Process of Opportunity Identification and Exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice* 29:4, 473–491.
- Cope, J. (2003). Entrepreneurial Learning and Critical Reflection: Discontinuous events as triggers for “higher-level” learning. *Management Learning* 34:4, 429–450.
- Cope, J. (2005). Towards a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 1. 373–397.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial Learning from Failure: An Interpretative Phenomenological Analysis. *Journal of Business Venturing* 26:6, 604–623.
- Cope, J., & Watts, G. (2000) Learning by doing. An exploration of experience, critical incidents and reflection in entrepreneurial learning. *Industrial Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 6:3, 104–204.
- Covin, J.G. & Covin, T. (1990). Competitive Aggressiveness, Environmental Context, and small Firm Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice* 14:4, 35–50.
- Covin, J.G. & Sevin, D.P. (1991). Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16:1, 7–25.
- Craswell, G. (2005). *Writing for Academic Success*. A Postgraduate Guide. Thousand Oaks, California: Sage.
- Cressy, R. (1996). Are Business Start-ups Debt-Rationed?, *Economic Journal* 106, 1253–1270.
- Cromie, S. (2000). Assessing Entrepreneurial Inclinations: Some Approaches and Empirical Evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology* 9, 7–30.
- Cronin, P., Frances, R & Coughlan, M. (2008). Undertaking a Literature Review: A Step-by-Step Approach. *British Journal of Nursing* 17:1, 38–43.
- Crotty, M (2003). *The Foundation of Social Research: Meaning and Perspective in the Research Process*. 2<sup>nd</sup> edition. Sage Publications. Cromwell Press.
- Cunningham, J.B & Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 29:1, 45–61.

- Curran, J., Blackburn, R., & Woods, A. (1991), *Profiles of the Small Enterprise in the Service Sector*. Kingston: Kingston University, ESRC Centre for Research on Small Service Sector Enterprise.
- Davidsson, P. (2003). The domain of Entrepreneurship research: Some suggestions. In: J. A. Katz and D. A. Shepherd (eds.): *Cognitive Approaches to Entrepreneurship Research 6*, 315–372.
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship*. Dordrecht: Kluwer.
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 18, 301–331.
- Davidsson, P. & Wiklund, J. (2001). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 25, 81–100.
- Datta, S. (2005). Issues in Raising Finance for Start-ups: A Habitual Entrepreneurial Approach. *MBA Thesis*. University of Nottingham.
- De Koning, A. J., & Muzyka, D. F. (1996). *The Convergence of Good Ideas: HOW do Serial Entrepreneurs Recognize Innovative Business Ideas?* INSEAD Working Paper 96/16/ENT, Fontainebleau. France.
- De Castro, J. O., Alvarez, S. A., Blasick, J. D. & Fondomicro, M. O. (1997). An Examination of the Nature of Business Closings: Are they really Failures? *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- De Koning, A.J (2003) Opportunity Development: A Socio-Cognitive Perspective. In J.A Katz & D.A Shepherd (Eds.), *Cognitive approaches to entrepreneurship research 6*, 265–314.
- De Meza, D. & Southey, C. (1996). The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship. *The Economic Journal* 106, 375–386.
- Deakins, D. & Freel, M. (2003). *Entrepreneurship and Small Firms*. 3<sup>rd</sup> Edition. London: McGraw-Hill.
- Delmar, F. & Shane, S. (2004). Legitimizing First, Organizing Activities and the Survival of New Ventures. *Journal of Business Venturing* 19, 385–410.
- Denrell, J & March, J.G (2001) Adaptation as Information Restriction: The Hot Stove Effect. *Organization Science* 12:5, 523–538.
- Donckels, R., Dupont, B. & Michel, P. (1987). Multiple Business Starters, Who? Why? What?, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 5:1, 48–63.
- Donckels, R. & Miettinen, A. (1997). *Entrepreneurship and SME research: on its way to the next millennium*. Gateshead: Athenaem Press ltd.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York Harper & Row.

- Drucker, P.F. (1986). *Innovation and Entrepreneurship*. London: Pan.
- Drucker, P. F. (1986). *Yrittäjyys ja innovaatio: käytäntö ja periaatteet*. Suomennos. Sipilä, A. S. Helsinki: Rastor julkaisut.
- Dyer, G.W. (1994). Toward a Theory of Entrepreneurial Careers. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 19:2, 7–21.
- Dyer, L. M & Ross, C.A. (2007). Advising the Small Business Client. *International Small Business Journal* 25, 130–151.
- Eesley, C.E & Robert, E. (2006). The Second time Around? Repeat Entrepreneurs from MIT. Paper presented at Babson 2006 conference. Elfring, T. and W. Hulsink (2003), Networks in Entrepreneurship: The case of high-technology firms. *Small Business Economics* 21, 409–422.
- Eesley, C.E.& Roberts, EB. (2012). Are You Experienced or Are You Talented? When Does Innate Talent versus Experience Explain Entrepreneurial Performance? *Strategic Entrepreneurship Journal* 6:3, 207–219.
- Eggers, J.P.& Suh, J.H (2012). Knowledge and Motivation: How Negative Feedback in old vs. new Domains Translates into Organizational Action and Performance, *New York University Working Paper*.
- Eggers, J. P & Song, L. (2013). Serial Entrepreneurs, Venture Failure and Challenges to Learning. New York University, *Stern School of Business. Department of Management and Organizations*, 3–36.
- EK - Elinkeinoelämän keskusliitto (2011). *Elinvoimaa alueille, vauhtia kasvuyrityksiin*. Selvitys sarja- ja portfolioyrittäjistä. Elinkeinoelämän keskusliitto EK. Julkaisun kirjoittanut Jari Huovinen. 2011.
- EK - Elinkeinoelämän keskusliitto (2013). *Omistaja- ja kasvuyrittäjyys Suomessa: Portfolioyrittäjyydellä moninkertaista kasvua*. Elinkeinoelämän keskusliitto EK & Nordea Pankki Suomi. 19.3.2013. Julkaisun kirjoittanut Jari Huovinen 2013.
- EK ja Ernst & Young (2009). *Kasvun ajurit 5: Hallitustyöskentely kasvun ja kilpailukyvyn menestystekijänä*. Kasvuyritysten ja PK-yritysten vertailu. EK (2009-2010). EK:n yrityskselyaineistot.
- Evans, D. (2008). *Overview of Methods*. Teoksessa: Reviewing Research Evidence for Nursing Practice: Systematic Reviews, toim. Christine Webb & Brenda Ross. Oxford: Blackwell Publishing, 137–148.
- Eskola, J. (2001). *Laadullisen tutkimuksen juhannustaiat*. Laadullisen tutkimuksen analyysi vaihe vaiheelta. Teoksessa Juhani Aaltola & Raine Valli (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. Jyväskylä: PS-kustannus, 133–157.

- Fiet, J.O, Piskounov, A. & Gustavsson, V. (2000), *How to Decide how to Search for Entrepreneurial Discoveries*. Paper presented at the Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Boston.
- Fiet, J. O., Gupta, M. & Zurada, J. (2003). *Evaluating the Wealth Creating Potential of Venture Ideas*. In: W. D. Bygrave, C. G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. G. Greene, R. T. Harrison, M. Lerner, G. D. Meyer, J. Sohl, and A. Zacharakis (eds.): *Frontiers of Entrepreneurship Research 2003*. Wellesley, MA: Babson College, 446.
- Fink, A. (1998). *Conducting Research Literature Reviews*. Thousand Oaks, California:Sage.
- Fink, A. (2005). *Conducting Research Literature Reviews: From the Internet to the Paper*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc
- Flores, M.G & Blackburn, R. (2005) Is Entrepreneurship more about Sticking with a Firm, or about Running several of Them? Evidence from Novice and Serial Entrepreneurs. *Department of Economics, University of Warwick, CV4 7AL, Coventry*.
- FloresRomero, M. G. (2004). Is Entrepreneurship more about Sticking with a Firm, or about Running Several of them? Evidence from Novice and Serial Entrepreneurs. *Paper presented at the Industrial Economics Workshop, March 2004, University of Warwick*.
- Forbes, D.P (2005). Are Some Entrepreneurs more Overconfident than other? *Journal of Business Venturing* 20:5, 623.
- Freeman, M. (1984). History, Narrative, and Life-span Developmental Knowledge. *Human Development* 27, 1–19.
- Gaglio, C. M. (1997). Opportunity Identification, Review, Critique and Suggested Research Directions. In: J. A. Katz (ed.): *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* 3, 119–138.
- Gaglio, C. M. & J. A. Katz, J.A (2001). The Psychological Basis of Opportunity Identification, Entrepreneurial Alertness. *Small Business Economics* 16, 95–111.
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review* 10:4, 696–706.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business* 18:4, 11–32.
- Gartner, W. B. (1989). Who is an Entrepreneur? Is the wrong question. *Entrepreneurship Theory & Practice* 13, 47–73.
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about Entrepreneurship? *Journal of Business Venturing* 5, 15–28.

- Gartner, W.B. (2001). Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice* 25:4, 27–39.
- Gartner, W.B., Carter, N.M. & Hills, G.E. (2003). *The Language of Opportunity*. In C. Steyaert and D. Hjort (Eds.), *New Movements in Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Gadamer, H-G (2004). *Hermeneutiikka*. Ymmärtäminen tieteissä ja filosofiassa. Suom. Ismo Nikander. Tampere: Vastapaino.
- Gelderen, M.& Lidewey, S & Jansen, P. (2005). Learning Opportunities and Learning Behaviours of Small Business Starters: Relation with Goal Achievement, Skill Development and Satisfaction. *Small Business Economics* 25, 97–108.
- Gibb, A. (1993). The Enterprise Culture and Education. *International Small Business Journal* 11:3, 11–35.
- Gibb, A. (1997). Small Firms Training and Competitiveness. Building Upon the Small Business as a Learning Organization. *International Small Business Journal* 15, 13–29.
- Gibb, A. (2000). Corporate Restructuring and Entrepreneurship: What can large organizations learn from small? *Enterprise & Innovation Management Studies* 1, 19–35.
- Gibb, A. & Ritchie, J. (1982). Understanding the Process of Starting Small Businesses. *European Small Business Journal* 1, 26–45.
- Gilbert, N. (2006). *Reviewing Existing Research*. From postgraduate to social scientist. London: Sage Publications.
- Goel, R. K. & Hasan, I. (2004). Funding New Ventures: Some Strategies for Raising early Finance. *Applied Financial Economics* 14, 773–778.
- Gomers, P., Kovner, A., Lerner, J. & Scharfstein, D. (2006). Skill vs. Luck in Entrepreneurship and Venture Capital: *Evidence from Serial Entrepreneurs*. *NBER Working Paper No. 12592*.
- Gompers, P., A. Kovner, J. Lerner, D. Scharfstein. (2010). Performance Persistence in Entrepreneurship. *Journal of Financial Economics* 96:1, 18–32.
- Gordon, S., Davidsson, P. & Steffens, P. (2009). Novice vs. Habitual Entrepreneurship: Differences in Motivations, Actions and Expectations. In: *AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, 4-6 Feb 2009, University of Adelaide*.
- Guler, I. (2007). Throwing Good Money After Bad?: A multi-level study of Sequential Decision making in the Venture Capital Industry. *Administrative Science Quarterly* 52, 248–285.
- Gummesson, E. (2000). *Qualitative Methods in Management Research*. 2. Pains. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

- Green, B.A., Johnson, C.D & Adams, A. (2006). Writing Narrative Literature Reviews for Peer Reviewed Journals, *Secrets of the Trade. Journal of Chiropractic Medicine* 5:3, 101–117.
- Grönfors, M. (1985). *Kvalitatiiviset kenttätutkimusmenetelmät*. Porvoo. WSOY
- Haahti, A. (1989). Entrepreneurs' strategic Orientation. Modeling strategic behavior in small industrial owner-managed firms. *The Helsinki School of Economics and Business Administration, Series A 64*, Helsinki.
- Haaparanta, L. & Niiniluoto, I. (1986). *Johdatus tieteelliseen ajatteluun*. Helsinki: Helsingin yliopisto
- Hall, P. (1995). *Habitual Owners of Small Businesses*. In: F. Chittenden, M. Robertson, and I. Marshall (eds.): *Small Firms, Partnerships for Growth*. London: Paul Chapman Publishing, 217–230.
- Hart, C. (2006). *Doing a literature review*. Releasing the social science research imagination. Thousand Oaks, California: Sage.
- Headd, B. (2003), Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure, *Small Business Economics* 21, 51–61.
- Hills, G.E., Lumpkin G. T. & Singh, R.P. (1997). Opportunity Recognition: Perceptions and Behaviours of Entrepreneurs. In: P. D. Reynolds, W. D. Carter, P. Davidsson, W. B. Gartner, and P. McDougall. 1997. Wellesley, MA, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 168–182.
- Hirsjärvi, S, Remes, P & Sajavaara, P. (2003). *Tutki ja kirjoita*. 10. Painos. Helsinki: Tammi
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (2007). *Tutki ja kirjoita*. 13., uudistettu painos. Helsinki: Tammi.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (2009). *Tutki ja kirjoita*. 15., uudistettu painos. Helsinki: Tammi.
- Hmieleski, K.M. & Baron, R.A. (2008). Regulatory focus and new venture performance: A study of entrepreneurial opportunity exploitation under conditions of risk and uncertainty. *Strategic Entrepreneurship Journal* 2:4, 285–299.
- Hmieleski, K.M & Corbett, A.C (2008). The Contrasting Interaction Effect of Improvisational Behaviour with Entrepreneurial Self-efficacy on New Venture Performance and Entrepreneur work satisfaction. *Journal of Business Venturing*, 23, 482–496.
- Hornaday, J.A (1982). Research about living Entrepreneurship. C.A Kent, D. Sexton, & K.H Vesper (Eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 20–34.
- Hoyle, R. H., Harris, M. J. & Judd, C. M. (2002). *Research methods in social relations*. 7<sup>th</sup> ed. South Melbourne, Victoria: Nelson Thomson Learning.

- Hsu, D.H. (2004). What Do Entrepreneurs Pay for Venture Capital Affiliation?, *The Journal of Finance* 59:4, 1805–1844.
- Hsu, D.H. (2007). Experienced Entrepreneurial Founders, *Organizational Capital and Venture Capital Funding Research Policy* 36, 722–741.
- Huovinen, J. (2007). Taparyrittäjyys: tilannetekijät toiminnan taustalla ja yrittäjäkokemuksen merkitys yritystoiminnassa. *Kuopion yliopiston julkaisuja H. Informaatioteknologia ja kauppatieteet* 7., 277.
- Huovinen, J. (2008). *Sarjayrittäjyyden typologisointi – uraidentiteettiä etsimässä?* Valtakunnalliset sosiologipäivät, Rovaniemi 27.-28.3.2008.
- Huovinen, J. & Tihula, S. (2006). *Management Team in the Background of the Portfolio Entrepreneurship and as a Management Tool of Firm Portfolio*. Paper presented at the 14<sup>th</sup> Nordic Conference on Small Business Research, Stockholm, Sweden 12.5.2006.
- Huovinen, J. & Tihula, S. (2008). Family Business and Habitual Entrepreneurship: Differences and Similarities. *Electronic Journal of Family Business Studies* 1:2, 58–74.
- Huuskonen, V. (1992). *Yrittäjäksi ryhtyminen*. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja sarja A-2, 1992.
- Iacobucci, D. (2002). Explaining Business Groups Started by Habitual Entrepreneurs in the Italian Manufacturing Sector. *Entrepreneurship and Regional Development* 14, 31–47.
- Iacobucci, D. & Rosa, P. (2003). *The Process of Business Group Formation by Habitual Entrepreneurs: Entrepreneurial Dynamics and Organizational setting*. Paper presented at the BKERC 2003, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Babson College, MA, June 2003.
- Iacobucci, D. & Rosa, P. (2004). *Habitual Entrepreneurs, Entrepreneurial Team Development and Business Group Formation*. Paper presented at the "RENT XVIII Managing Complexity and Change in SMEs", 24-26 November 2004, Copenhagen, Denmark.
- Iacobucci, D. & Rosa, P. (2004). *Business Groups as Evolutionary Entrepreneurial Systems*. Paper presented at Babson-Kauffman Entrepreneurship Research Conference. 3-5 June, Glasgow, Scotland.
- Iacobucci, D. & Rosa, P. (2005). Growth, Diversification, and Business Group Formation in Entrepreneurial Firms. *Small Business Economics* 25, 65–82.
- Iacobucci, D & Rosa, P. (2010). The Growth of Business Groups by Habitual Entrepreneurs: the role of Entrepreneurial Teams, *Entrepreneurship Theory and Practice* 34:2, 351–377.
- Ilmakunnas, P. & Hyytinen, A. (2007). What Distinguishes a Serial Entrepreneur? *Industrial and Corporate Change* 16:5, 793–821.

- Johannisson, B. (2000). *Networking and Entrepreneurial Growth*, in Sexton, D.L., and Landström, H. (eds.), *Handbook of Entrepreneurship*, Oxford: Blackwell Business, 368–286.
- Johansson, K. (2007). *Kirjallisuuskatsaukset: huomio systemaattiseen kirjallisuuskatsaukseen*. Teoksessa: Systemaattinen kirjallisuuskatsaus ja sen tekeminen, 3–9.
- Johansson, K., Axelin, A., Stolt, M. & Ääri, R-L. (2007). (toim.) Systemaattinen kirjallisuuskatsaus ja sen tekeminen. *Turun yliopisto. Hoitotieteen laitoksen julkaisuja. Tutkimuksia ja raportteja A:51/2007*
- Jones, K. (2004). Mission Drift in Qualitative Research, or Moving Toward a Systematic Review of Qualitative Studies, Moving Back to More Systematic Narrative Review. *The Qualitative Report* 9:1, 95–112.
- Kaish, S. & Gilad, B. (1991). Characteristics of Opportunities Search of Entrepreneurs versus Executives: Sources, Interests, General Alertness. *Journal of Business Venturing* 6, 45–61.
- Katajamäki, A. (2004). ”Bisnestä, elävää elämää ja yhteispeliä”. Tutkimus verkostotoimijoiden verkostonäkemyksistä. *Vaasan yliopiston julkaisuja. Tutkimuksia* 259, *Liiketaloustiede* 94.
- Kakkuri-Knuuttila, M-L. (1999). (toimi.) *Argumentti ja kritiikki*. Lukemisen, keskustelun ja vaikuttamisen taidot. Helsinki: Gaudeamus.
- Kakkuri-Knuuttila, M-L & Heinlahti, K. (2006). *Mitä on tutkimus?* Argumentaatio ja tieteenfilosofia. Helsinki. Gaudeamus
- Kankkunen, P. & Vehviläinen-Julkunen, K. (2009). *Tutkimus hoitotieteessä*. Helsinki: WSOY.
- Kantola, J. & Kautonen, T. (2007). *Vastentahtoinen yrittäjyys*. Työpoliittinen tutkimus 327. Helsinki: Työministeriö 22/2010.
- Kenyon-Rouvinez, D. (2001). Patterns in Serial Business Families: Theory Building Through Global Case Study Research. *Family Business Review* 14:3, 175–191.
- Kiikeri, M. & Ylikoski, P.(2004). *Tiede tutkimuskohteena*. Filosofinen johdatus tieteentutkimukseen. Helsinki: Gaudeamus.
- Kilby, P. (1971). *Hunting the heffalump*. In Kilby, P. (ed.) *Entrepreneurship and Economic Development*. New York, 140.
- Kirby, D.A. (2004). *Entrepreneurship Education: Can Business Schools Meet the Challenge?* International Council for Small Business, 47<sup>th</sup> World Conference. San Juan, Puerto Rico.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago and London: The University of Chicago Press.



- Kirzner, I. M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. (Chicago: University Press).
- Kirzner, I. M. (1982). Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System. *Method, Process and Austrian Economics: Essays in Honour of Ludvig von Mises*, 139–159.
- Kirzner, I.M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature* 35:1, 60–85.
- Kolvereid, L & Bullvåg, E. (1993) *Novice Versus Experienced Business Founders: An Exploratory Investigation*. Teoksessa *Entrepreneurship. Research: Global Perspective*, toimittanut Birley, S., MacMillan, I. 1993. Amsterdam: Kluwer and Associates, 275–285.
- Kolvereid, L. & Isaksen, E. (2006), New Business Start-up and Subsequent Entry into Self-employment. *Journal of Business Venturing* 6, 866–885.
- Koskinen, A. (1996). Pienyritysten kehityskaaret ja areenat. Helsinki School of Economics and Business Administration, Acta Universitatis Oeconomicae Helsingiensis, A-116.
- Kuuluvainen, A. (2009) Serial entrepreneur and entrepreneurial learning – a case study from Finland. *International Journal of Business and Globalisation* 4:1, 55–70.
- Kyrö, P. (2004). *Tutkimusprosessi valintojen polkuna*. Tampereen Yliopisto, Ammattikasvatuksen tutkimus – ja koulutuskeskus. Saarijärven Offset Oy. Hämeenlinna.
- Kääriäinen, M. & Lahtinen, M. (2006). *Systemaattinen kirjallisuuskatsaus tutkimustiedon jäsentäjänä*. *Hoitotiede* 18, 37–45.
- Landström, H. (2005). *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*. *Institute of Economic Research*. Lund, Sweden, New York: Springer.
- Laukkanen, M. (2005). *Yrittäjyyden käynnistävä kehittäminen – yritykset, työpaikat ja seututalous vaikuttamisen kohteina*. 3.työversio, 08/2005.
- Laukkanen, M. (2007). *Kasvuyritys*. Helsinki: Talentum Oy.
- Lazear, E.P (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics* 23:4, 649–680.
- Lehti, E., Rope, T. & Pyykkö, M. (2007). *Mikä tekee yrittäjästä menestyvän; Perusyrittäjästä superyrittäjäksi*. Helsinki: WSOY pro.
- Leino-Kilpi, H. (2007). *Kirjallisuuskatsaus – tärkeää tiedon siirtoa*. Teoksessa: *Systemaattinen kirjallisuuskatsaus ja sen tekeminen*. Johansson, K., Axelin, A., Stolt, M. & Ääri, R-L. (toim.) Turun Yliopisto. Hoitotieteen laitoksen julkaisuja. Tutkimuksia ja raportteja. A:51/2007. Turku: Turun yliopisto, 2.
- Low, M. & MacMillan, I. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management* 14:2, 139–161.

- Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation construct and linking it to Performance. *Academy of Management Review* 21:1, 135–172.
- Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing* 16, 429–451.
- Lumpkin, G.T. & Lichtenstein, B.B. (2005). The role of Organizational Learning in The Opportunity-recognition Process, *Entrepreneurship Theory and Practice* 29:4, 451–472.
- Lumpkin, G.T., Brigham, K.H. & Moss, T.W. (2010). Long-term Orientation: Implications for the Entrepreneurial Orientation and Performance of Family Businesses. *Entrepreneurship & Regional Development* 22:3/4, 241–264.
- MacMillan, I. C. (1986). Executive Forum: To Really Learn About Entrepreneurship, Let's study Habitual Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 13, 241–243.
- Madsen, P.M. & Desai, V. (2010) Failing to learn? Effects of failure and success on organizational learning in the Global orbital launch vehicle industry. *Academic Management Journal* 53:3, 451–476.
- Malfense Fierro A. C. & Kiviluoto, N. (2011). *Portfolio entrepreneurs in Malawi: high growth entrepreneurs? A longitudinal study of the portfolio diversification process*, ICSB World Conference Proceedings, Washington: *International Council for Small business*, 1-20.
- Maula, M., Autio, E. & Arenius, P. (2005). What Drives Micro Angel Investments? *Small Business Economics* 25:5, 459–475.
- Mayer, M. (2008). *What motivates a Serial Entrepreneur to start new ventures: A multiple case study of serial entrepreneurs in Silicon Valley*. Thesis, Minnesota, Capella University, School of Business, 1-130.
- McGaughey, S.L. (2007). Hidden ties in international new venturing: The case of portfolio entrepreneurship. *Journal of World Business* 42, 307–321.
- McGrath, R.G. (1996). Options and the Entrepreneur: Toward a Strategic Theory of Entrepreneurial wealth creation. *Academy of Management Proceedings* 96, 101–5.
- McGrath, R. G. (1999). Falling Forward: Real options reasoning and Entrepreneurial Failure. *Academy of Management Review* 24:1, 13–30.
- McGrath, R.G. & MacMillan, I.C. (2000). *The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Menzies, T. V, Diochon, M. & Gasse, Y. (2004). Examining Venture Related Myths concerning Women Entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9:2, 89–107.

- Metzger, G. (2006): Afterlife – Who Takes Heart for Restart? *ZEW Discussion Paper, Vol. 06-038*.
- Metzger, G. & Niefert, M. (2006). Restart-Performance and the Returns of Previous Self-Employment, *Papers on Entrepreneurship Growth and Public Policy* 1806.
- Metsämuuronen, J. (2001). *Metodologian perusteet ihmistieteissä*. Metodologia –sarja 1. 2001. Tutkijalaitos International Methelp Ky.
- Metsämuuronen, J. (2006). *Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä 2*. Vaajakoski: Gummerus Oy.
- Miller, D. (1983). The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms. *Management Science* 29:7, 770–791.
- Minniti, M. & Bygrave, W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship Theory and Practice* 25:3, 5–16.
- Mitchell, R.K, Busenitz, L, Lant, T, McDougal, P., Morse, E & Smith, J.B. (2002). Toward a Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking the People Side of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27:2, 93–104.
- Moilanen, P. & Rähkä, P. (2007). *Merkitysrakenteiden tulkinta*. Teoksessa: Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. Uudistettu painos. Jyväskylä: PS-Kustannus. Gummerus Kirjapaino Oy, 2007, 45–69.
- Moore, N. (2000). *How to do research*. The complete guide to designing and managing research projects. 3<sup>rd</sup> ed. London: Library Association Publishing.
- Morley-Warner, T. (2009). *Academic Writing is...A guide to writing in a university context*. Sydney: CREA Publications
- Morrish, S. (2007). How habitual entrepreneurs engage in opportunity search and recognition. Research 2007: 4th International Australian Graduate School of Entrepreneurship (AGSE) Entrepreneurship Research Exchange, Brisbane, Queensland, Australia, 06-09 February 2007 / L. Murray Gillin (ed.), *Regional Frontiers of Entrepreneurship*, 128–129.
- Morrish, S. (2008). Portfolio Entrepreneurs: Pathways to Growth and Development. A thesis submitted in partial fulfilment of the requirements for the Degree of Doctor of Philosophy in Management in the University of Canterbury, University of Canterbury 2008
- Morris, M. & Lewis, P. (1995). The Determinants of Entrepreneurial Activity: Implications for Marketing. *European Journal of Marketing* 29:7, 31–49.
- Mosey, S. & Wright, M. (2007), From Human Capital to Social Capital, a longitudinal study of Technology-based academic Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice* 31, 909–935.

- Mueller, L. S. (2004). Gender Gaps in Potential for Entrepreneurship Across Countries and Cultures. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9:3, 199–220.
- Mäkelä, K. (1990). *Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta*. Helsinki: Gaudeamus.
- Niemelä, T. & Kauko-Valli S. (2014). The Promise of Pop-Up Entrepreneurship Towards Temporality And Ambidexterity On Entrepreneuring. Jyväskylä *University School of Business and Economics, Working Paper* 38, 1–19.
- Niiniluoto, I (1980). *Johdatus tieteenfilosofiaan: Käsitteen- ja teorianmuodostus*. Helsinki: Otava
- Niiniluoto, I. (1997). *Johdatus tieteenfilosofiaan: Käsitteen- ja teorianmuodostus*. Helsinki: Otava.
- Niittykangas, H. (2003). *Yrittäjä ja yrityksen toimintaympäristö*. 134/2003. Jyväskylän Yliopisto. Jyväskylä.
- Niittykangas, H. (2007). Ajatuksia kiinnittymisestä yrittäjyyttä koskevaan keskusteluun. Jyväskylä: *Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta, Working Paper N:o* 342.
- Niittykangas, H. (2011). *Alueellinen yrittäjyys*. 369/2011. Jyväskylän Yliopisto. Jyväskylä.
- Niittykangas, H., Kauko-Valli, S. & Laine, K. (2007). *Yrittäjyys, oppiminen ja yrittäjämäinen oppiminen*. Esimerkinä lopettaneet yritykset. Jyväskylän yliopisto, *Taloustieteiden tiedekunta. Working paper* 341.
- Niittykangas, H., Kauko-Valli, S., Laine K. (2008). *Yrittäjyys, oppiminen ja yrittäjämäinen oppiminen*. Esimerkinä lopettaneet yritykset. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteiden tiedekunta. Julkaisematon versio (14.5.2008).
- Niittykangas, H. & Säynätmäki, M. (2008). Tapayrittäjyyskö toista maata? Jyväskylä: *Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta, Working Paper* 352.
- Niittykangas, H. & Okko, P. (2008). *Yrittäjyydestä ja yrittäjämäisestä toiminnasta*. Jyväskylän Yliopisto. Taloustieteiden tiedekunta. Julkaisematon versio (5.11.2007)
- Niskanen, V-A (1994). *Tieteellisten menetelmien perusteita ihmistieteissä: opiskelijan opas*. Helsingin yliopiston Lahden tutkimus- ja koulutuskeskus. Helsingin yliopisto, 1994
- Näsi, J. & Neilimo, K. (2006). *Mitä on liiketoimintaosaaminen*. Helsinki: WSOYpro.
- Odorici, V. & Presutti, M. (2013). The entrepreneurial experience and strategic orientation of high-tech born global start-ups: An analysis of novice and habitual entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship* 11, 268–291.
- Oksanen, J. (2013). *Yrittäjävalmiudet ja niiden oppiminen – Perustaja- ja jatkajayrittäjien käsityksien eroja* Jyväskylä: University of Jyväskylä, 255.

- Parker, S.C & van Praag, M. (2012). The entrepreneur's mode of entry: Business takeover or new venture start?, *Journal of Business Venturing* 27, 31–46.
- Parker, S.C. (2013). Do Serial Entrepreneurs run Successively Better-performing Businesses? *Journal of Business Venturing* 28:5, 652–666.
- Pasanen, M. (2003). In Search of Factors Affecting SME Performance. The case of Eastern Finland. *Doctoral dissertation. Kuopio University Publications H. Business and Information I.* Kuopio: Kopijyvä.
- Palokangas, A. (2008). *Valta sosiaali- ja terveydenhuollossa. Käsitteenmäärittely ja systemaattinen kirjallisuuskatsaus.* Pro-gradu- tutkielma. Kuopion yliopisto. Yhteiskuntatieteellinen tiedekunta.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm.* John Wiley & Sons, New York, NY.
- Perks, H. & Medway, D. (2012). Examining the nature of resourcebased processes in new venture development through a business duality lens: A farming sector taxonomy, *International Small Business Journal* 30:2, 161–188.
- Petkova, A.P. (2008). A Theory of Entrepreneurial Learning from Performance Errors. *International Entrepreneurship and Management Journal* 5, 345–367.
- Plehn-Dujowich, J. (2010). A Theory of Serial Entrepreneurship, *Small Business Economics* 35:4, 377–398.
- Podoyntsyna, K., Van der Bij, H. & Song, M. (2012). The Role of Mixed Emotions in the Risk Perception of Novice and Serial Entrepreneurs, Special Issue: The Heart of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice* 36:1, 115–140.
- Politis, D. (2005a). The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework. *Entrepreneurship Theory and Practise* 29:4, 399–424.
- Politis, D. (2005b). Entrepreneurship, Career Experience and Learning: Developing our understanding of entrepreneurship as an experiential learning process. *Lund School of Economics and Management.*
- Politis D. & Gabrielsson J. (2005). Exploring the role of experience in the process of Entrepreneurial learning. *Lund institute of economic research working paper series 2005/1.*
- Politis D. & Gabrielsson J. (2009). Entrepreneurs' Attitudes Towards Failure: An experiential Learning Approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research* 15:4, 364–383.
- Puusa, A. (2008). *Käsiteanalyysi tutkimusmenetelmänä.* *Premissi* 4/2008, 36-43.
- Presutti, M., Onetti, A. & Odorici, V. (2008). Serial Entrepreneurship and Born.Global New Ventures: A case Study. Senate Hall Academic Publishing (2008), *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1-23.

- Prowse, S. (1998). Angel Investors and the Market for Angel Investments. *Journal of Banking and Finance* 22:68, 785–792.
- Pölkki, T., Kääriäinen, M., Kanste, O., Kyngäs, H. & Elo, S. (2012). *Järjestelmällisten kirjallisuuskatsausten metodologinen laatu: katsaus kansainvälisiin ja kansallisiin hoitotieteen julkaisuihin vuodelta 2009-2010*. *Hoitotiede* 4/2012.
- Rae, D. & Carswell, M. (2000). Using a life-story Approach in Researching Entrepreneurial Learning: The development of a conceptual model and its implications in the design of learning experiences. *Education and Training* 42:4/5, 220–227.
- Rae, D. & Carswell, M. (2001). Towards a Conceptual Understanding of Entrepreneurial Learning. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 8:2, 150–158.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G.T. & Frese, M. (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33:3, 761–787.
- Rerup, C. (2005). Learning from past experience: Footnotes on mindfulness and habitual entrepreneurship. *Scandinavian Journal of Management* 21, 451–472.
- Robson, P., Akuetteh, C., Stone, I., Westhead, P. & Wright, M. (2013). Credit-rationing and entrepreneurial experience: Evidence from a resource deficit context, *Entrepreneurship & Regional Development, International Journal* 25:5-6, 349–370.
- Rocha, V., Carneiro, A. & Varum, C. (2014). Serial Entrepreneurship, learning by doing and self-selection. Universidade de Aveiro, DEGEI and GOVCOPP, *cef.up Working Paper*, 1–40.
- Ronstadt, R.C (1984). *Entrepreneurship*. Dover, MA: Lord Publishing.
- Ronstadt, P. (1988). The Corridor Principle. *Journal of Business Venturing* 3:1, 31–40.
- Rosa, P. (1998). Entrepreneurial Processes of Business Cluster Formation and Growth by “Habitual” Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice* 22:4, 43–62.
- Rosa, P. & Scott, M. (1999). The Prevalence of Multiple Owners and Directors in the SME sector: Implications for our understanding of start-up and growth. *Entrepreneurship and Regional Development* 11, 21–37.
- Rosa, P. & Scott, M. (1999). Entrepreneurial Diversification, Business-cluster Formation, and Growth. *Environment and Planning* 17, 527–548.
- Rosa, P. & Hamilton, .D (1994). Gender and Ownership in UK small firms. *Entrepreneurship Theory and Practice* 18, 11–27.
- Rotefoss, B. & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, Nascent and Fledgling Entrepreneurs: an Investigation of the Business start-up process, *Entrepreneurship & Regional Development* 17:2, 109–127.

- Salminen, A. (2010). Mikä kirjallisuuskatsaus? Johdatus kirjallisuuskatsauksen tyyppeihin ja hallintotieteiden sovelluksiin. *Vaasan yliopiston julkaisuja. Opetusjulkaisuja 62. Julkisjohtaminen 4*. Vaasa: Vaasan yliopisto.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review* 26:2, 243–263.
- Sarasvathy, S.D. (2008). *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Edward Elgar Publishing. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Sarasvathy, S. D. Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics* 15:5, 533–565.
- Sarasvathy, S. D. & Menon, A. R. (2002). Failing firms and successful entrepreneurs: Serial entrepreneurship as a simple machine Presented at the 2002 Academy of Management Conference in Denver, CO
- Sarasvathy, S. D. & Menon, A. R. (2003). Failing Firms and Successful Entrepreneurs: Serial Entrepreneurship as a Temporal Portfolio. *Darden Business School Working Paper* 0405.
- Sarasvathy, S. D., Menon, A. R. & Kuechle, G. (2013), Failing Firms and successful entrepreneurs: Serial entrepreneurship as a temporal portfolio, *Small Business Economics* 40:2, 417–434.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Schumpeter, J.A. (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*. 6<sup>th</sup> edition. Guernsey: The Guernsey Press Co. Ltd.
- Schollhammer, H. (1991). Incidence and Determinants of Multiple Entrepreneurship. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Scott, M. & Rosa, P. (1996). Opinion: Has firm level analysis reached its limits? Time for rethink. *International Small Business Journal* 14:4, 1–9.
- Schaper, M., Mankelow, G. & Gibson, B. (2005). *Serial entrepreneurship: an exploratory analysis of Australian firms*.
- Schutjens, V & Stam, E. (2006). Starting A new: Entrepreneurial Intentions and Realizations Subsequent to Business Closure 2006. *ERIM Report Series Reference* 15, 1–23.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship – The Individual-Opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing Limited. United Kingdom. 2005.
- Shane, S. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors and Policy Makers Live by*. Yale University Press.

- Shane, S., Locke, E. A. & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review* 13, 257–279.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review* 25:11, 217–226.
- Shaver, K & Scott, L. (1991) Person, Process, Choice: The Psychology of the New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16:2, 23–45.
- Shepherd, D.A, Douglas, E.J & Shanley, M. (2000). New Venture Survival: Ignorance, External Shocks and Risk Reduction Strategies, *Journal of Business Venturing* 15:5/6, 394–412.
- Shepherd, D. A. (2003). Learning from Business Failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review* 28, 318–329.
- Shepherd, D. A. (2004). Educating Entrepreneurship Students about Emotion and Learning from Failure. *Academy of Management Learning and Education* 3, 274–287.
- Shepherd, D. A. & DeTienne, D.R. (2005). Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification. *Entrepreneurship, Theory and Practice* 29, 91–112.
- Simmons, S.A, Wiklund, J. & Levie, J. (2014). Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics* 42:485–505.
- Singh, R.R, Hills, G.E., Hybels, R.C., & Lumpkin, G.T. (1999). Opportunity Recognition through Social Network Characteristics of Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College.
- Sintonen, T. (2008). *Diversiteetti ja narratiivisuus*. Tutkielmia diskursiivisesta organisaatiotodellisuudesta. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.
- Smith, N.R. (1967). *The Entrepreneur and His Firm*. The Relationship Between Type of Man and Type of Company. Michigan: Michigan State University.
- Smith J.B, Mitchell, J.R & Mitchell, R.K (2009). Entrepreneurial Scripts and the New Transaction Commitment Mindset: Extending the Expert Information Processing theory approach to Entrepreneurial Cognition Research. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33, 815–844.
- Sorheim, R. & Landström, H. (2001). Informal Investors a Categorization, with Policy Implications. *Entrepreneurship & Regional Development* 13, 351–370.
- Stam, E., Audretsch, D.B & Meijaard, J. (2006). Renascent Men or Entrepreneurship as a One-Night Stand Entrepreneurial Preferences Subsequent to Firm Exit, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group Discussion Paper # 0606, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena, 2006.



- Stam, E., Audretsch, D.B., Meijaard, J. (2008). Renascent Entrepreneurship. *Journal of Evolutionary Economics* 18:4, 493–507.
- Starr, J. A. & Bygrave, W. D. (1991). The Assets and Liabilities of Prior Startup Experience: an exploratory study of Multiple Venture Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Stokes, D. & Blackburn, R. (2002). Learning the Hard Way: The Lessons of Owner-Managers who have closed their Businesses. *Journal of Business and Enterprise Development* 9:1, 17–27.
- Storey, D. J. (1982). *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Croom Helm.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Storey, D. J. (2004). Exploring the Link, among Small Firms, between management training and firm performance: A comparison between the UK and other OECD countries. *International Journal of Human Resource Management* 14, 112–130.
- Sohl, J., Westhead, P & Wright, M. (1998). Habitual Entrepreneurship and Angel Investors. *Entrepreneurship Theory and Practise* 22:4, 5–22.
- Stanworth, J., & Curran, J. (1973). *Management Motivation in the Smaller Business*. London: Gower Press.
- Stevenson. H.H & Jarillo, J.C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal* 11:7, 17–27.
- Stolt, M. & Rauhasalo, P. (2007). *Tutkimusartikkelien valinta ja käsittely*. Teoksessa: Johansson, K., Axelin, A., Stolt, M. & Ääri, R-L (toim.) 2007. Systemaattinen kirjallisuuskatsaus ja sen tekeminen. Turun yliopisto. Hoitotieteen laitoksen julkaisuja, tutkimuksia ja raportteja.
- Sullivan, R. (2000). Entrepreneurial Learning and Mentoring. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 6:3, 160–175.
- Thorgren, S. & Wincent, J. (2013). Passion and Habitual Entrepreneurship. *International Small Business Journal* 0:0, 1–12.
- Tesch, R. (1990). *Qualitative research: analysis types and software tools*. The Falmer Press, London.
- Timmons, J.A. (1999). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*. 5<sup>th</sup> Edition. Boston. McGraw-Hill.
- Timmons, J.A. & Spinelli, S. (2004). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*. 6th Edition. Boston: McGraw-Hill.
- Tuomi, J. (2007). *Tutki ja lue*. Johdatus tieteellisen tekstin ymmärtämiseen. Helsinki: Tammi.

- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2002). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Helsinki: Tammi.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2009). *Laadullinen tutkimus ja sisällön analyysi*. 6. Uudistettu laitos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi
- Turok, I. & Richardson, P. (1989). Supporting the Startup and Growth of Small Firms: a study of West Lothian. Glasgow: *University of Strathclyde, Strathclyde paper on planning No. 14*.
- Turunen, K. (1995). *Tieto ja tiede*. Jyväskylä: Atena.
- Työ- ja elinkeinoministeriö (2012). *Yrittäjyyskatsaus 2012*. Työ ja elinkeinoministeriön julkaisuja: Työ ja yrittäjyys 46/2012. Edita Publishing Oy.
- Työ- ja elinkeinoministeriö (2013). *Yrityskatsaus 2013*. Työ ja elinkeinoministeriön julkaisuja: Kilpailukyky 25/2013. Edita Publishing Oy.
- Tötterman, H. (2008). From Creative Ideas to New Emerging Ventures: Entrepreneurial Processes among Finnish Design Entrepreneurs. *Publications of the Hanken School of Economics 189*.
- Ucbasaran, D., Howorth, C. A. & Westhead, P. (2000). Habitual Entrepreneurs: Human Capital, Opportunity Search and Learning. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2001). The Focus of Entrepreneurial Research: Context and Process Issues. *Entrepreneurship Theory & Practice 25:4*, 57–80.
- Ucbasaran, D. & Westhead, P. (2002). Does Entrepreneurial Experience influence opportunity identification? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- Ucbasaran, D. & Wright, M., Westhead, P & Busenitz, L. (2003). The Impact of Entrepreneurial Experience on Opportunity Identification and Exploitation: Habitual and Novice Entrepreneurs. In J.A. Katz & Shepherd (Eds.) *Advanced in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth 6*, 119–138.
- Ucbasaran, D. & Wright, M., Westhead, P & Busenitz, L. (2003). The Impact of Entrepreneurial Experience on Opportunity Identification and Exploitation: Habitual and novice entrepreneurs. In: J. A. Katz and D. A. Shepherd (eds.): *Cognitive Approaches to Entrepreneurship, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth 6*, 231–263.
- Ucbasaran, D., Lockett, A., Wright, M., & Westhead, P. (2003). Entrepreneurial Founder Teams: Factors associated with team member entry and exit'. *Entrepreneurship Theory and Practice 28*, 107–128.
- Ucbasaran, D. & Wright, M. & Westhead, P. (2003). A Longitudinal study of Habitual Entrepreneurs: Starters and Acquirers. *Entrepreneurship & Regional Development 15*, 207–228.

- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. & Binks, M. (2003). Does Entrepreneurial Experience Influence Opportunity Identification? *Journal of Private Equity* 7, 7–14.
- Ucbasaran, D. (2004). *Business Ownership Experience, Entrepreneurial Behaviour and Performance: Novice, Habitual, Serial and Portfolio Entrepreneurs*. Nottingham University Library. Thesis submitted to the University of Nottingham for the degree of Doctor of Philosophy, February 2004
- Ucbasaran, D. & Westhead, P. (2004). Cognitive Processes and Knowledge structures: a typology of entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*,
- Ucbasaran, D. (2004). Opportunity Identification Behavior by Different types of entrepreneurs. In: J. Butler (ed.): Opportunity Identification and Entrepreneurial Behavior. Greenwich, *Research in Entrepreneurship and Management Series*, 75–98.
- Ucbasaran, D., Westhead, P & Wright, M. (2006). *Habitual Entrepreneurs*. UK: Edward Elgar Publishing, Inc. USA. MPG Books Ltd. Bodmin, Cornwall.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2006). *Habitual Entrepreneurs Experiencing Failure, Overconfidence and the Motivation to try again*. In: J. Wiklund, D. Dimov, J. Katz, and J. D. Shepherd (eds.): Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth. Greenwich, CT: JAI Press, 9–28.
- Ucbasaran, D., Alsos, G.A., Westhead, P. & Wright, M. (2008a). Habitual Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 4:4, 309–450.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2008b). Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter? *Small Business Economics* 30:2, 153–173.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2009). The Extent and Nature of Opportunity Identification by Repeat Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 24, 99–115.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. & Flores, M. (2010). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism, *Journal of Business Venturing* 25, 541–555.
- Ucbasaran, D., Shepherd, D.A, Lockett, A., & Lyon, J. (2012). Life after Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs. Centre for Small and Medium-Sized Enterprises, Warwick Business School, University of Warwick, Coventry, *Working Paper* 117, 1–70.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The network effect. *American Sociological Review* 61, 674–698.
- Vesper, K.H. (1980). New Venture Planning. *Journal of Business Strategy* 1:2, 73–75.

- Vuorinen, T. (2005). Verkostot organisoitumisen muotona: Hermeneuttinen-analyysi kahdenvälisen suhteiden rakentumisesta kärkiyritys-kontekstissa. *Acta Wasaensia No 150. Liiketaloustiede* 63, 311.
- Waasdorp, P. M. (2001). Entrepreneurship in the 21<sup>st</sup> century. The role of High Growth Serial Entrepreneurs. *Paper presented for Concerted Actions Forum on Entrepreneurship, Växjö, March 2001.*
- Wang C.L. (2008). Entrepreneurial Orientation, Learning Orientation, and Firm Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32:4, 635–657.
- Wagner, J. (2002). *Taking a Second Chance: Entrepreneurial Restarters in Germany.* IZA Discussion Paper No. 417.
- Wagner, J. (2006): *What a difference a Y makes – Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany*, in: erscheint in: *Small Business Economics*
- Weiss, C. (2007). *Habitual Entrepreneurship.* Empirical Analysis of the Population and Characteristics of Serial and Portfolio Entrepreneurs in Germany. Diploma Thesis, 2007, 118.
- Westhead, P & Wright, M. (1998a). Novice, Portfolio and Serial Founders in Rural and Urban Areas. *Entrepreneurship Theory and Practise* 22:4, 63–100.
- Westhead, P. & Wright, M. (1998b). Novice, Portfolio and Serial Founders: Are they Different?, *Journal of Business Venturing* 13, 173–204.
- Westhead, P. & Wright, M. (1999). Novice, portfolio, and serial founders in rural and urban areas. *Entrepreneurship Theory and Practice* 22:4, 63–100.
- Westhead, P., Ucbasaran, D. & Wright, M. (2003). Differences Between private firms owned by Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs: Implications for policy makers and practitioners. *Regional Studies* 37:2, 187–200.
- Westhead, P. & Ucbasaran, D. & Wright, M. (2004a). Experience and Cognition: Do novice, serial and portfolio entrepreneurs differ? *Paper presented at the 13<sup>th</sup> Nordic Conference on Small Business Research.*
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M. & Binks, M. (2004b). Policy toward novice, serial, and portfolio entrepreneurs, *Environment and Planning C: Government and Policy* 22:6, 779–798.
- Westhead, P. & Ucbasaran, D. & Wright, M. (2005a). Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ. *Journal of Small Business Management* 43:4, 393–417.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M. & Binks, M. (2005b). Novice, Serial and Portfolio Entrepreneur Behaviour and Contributions. *Small Business Economics* 25, 109–132.

- Westhead, P. & Ucbasaran, D. & Wright, M. (2005c). Experience and Cognition: Do Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs Differ?, *International Small Business Journal* 23, 72–98.
- Westhead, P., Ucbasaran, D. & Wright, M. (2009). Information Search and Opportunity Identification The Importance of Prior Business Ownership Experience, *International Small Business Journal* 27, 659–680.
- Westhead, P. & Wright, M. (2011). David Storey's optimism and chance perspective: A case of the Emperor's new clothes? *International Small Business Journal* 29:6, 714–729.
- Wickham, P. A. (2001). *Strategic Entrepreneurship: a Decision making approach to new venture creation and management* (2<sup>nd</sup> edition). Harlow, England: Pearson Education Limited.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2003). Knowledge-based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance of Small and Medium-sized Business. *Strategic Management Journal* 24, 1307–1314.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach. *Journal of Business Venturing* 20:1, 71–91.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2008). Portfolio Entrepreneurship: Habitual and Novice Founders, New entry and mode of Organizing. *Entrepreneurship Theory and Practice Volume* 32:4, 701–725.
- Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D.B. & Karlsson, C. (2011). The Future of Entrepreneurship Research, *Entrepreneurship Theory and Practice* 35:1, 1–9.
- Wright, M., Robbie, K. & Ennew, C. (1997a). Serial Entrepreneurs. *British Journal of Management* 8:3, 251–268.
- Wright, M., Robbie, K & Ennew, C. (1997b). Venture Capitalists and Serial Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 12:3, 227–247.
- Wright, M., & Marlow, S. (2012). Entrepreneurial Activity in the Venture creation and Development process, *International Small Business Journal* 30, 107–114.
- Wright, M. & Stigliani, I. (2013). Entrepreneurship and Growth. *International Small Business Journal* 31:3, 1–28.
- Yang, T. & Aldrich, H. (2011). *All Organization were once new: Revisiting stinchcombe's liability of newness hypothesis*. University of North Carolina-Chapel Hill.
- Zahra, S. & Dess, G. (2001). Dialogue: Entrepreneurship as a Field of Research: Encouraging Dialogue and Debate. *Academy of Management Review* 26:1, 8–10.

Zhang, J. (2011). The Advantage of Experienced Start-up Founders in Venture Capital Acquisition: Evidence from Serial Entrepreneurs. *Small Business Economics* 36:2, 187–208.

Åstebro, T. & Bernhardt, I. (2003). Startup Financing, Owner Characteristics and Survival. *Journal of Economics and Business* 55, 303–319.

**Liite 1.** Mitä tiedämme tapayrittäjyydestä?

(Huovinen 2007: 253–259; Alsos ym. 2007: 29–40; Ucbasaran ym. 2008: 343–364)

Tutkijat	Keskeiset löydöt
Lamont (1972)	Kokeneet yrittäjät eli ”tapayrittäjät” yleensä oppivat kokemusten kautta. Kokemus on suoraan verrannollinen tuotteistamiseen, talousosaamiseen sekä tasapainoiseen liiketoimintaosaamisen hallintaan.
MacMillan (1986)	Artikkelissa korostettiin tapayrittäjyyden tutkimisen tärkeyttä ja merkitystä yrittäjyysteorioiden muodostamisessa sekä yrittäjyyden paremmassa ymmärtämisessä.
Donckels ym.(1987)	Tutkimuksessa havaittiin tapayrittäjyyden yleisyys. Tapayrittäjinä pidettiin henkilöitä, jotka olivat olleet mukana useamman yrityksen aloittamisessa.
Ronstadt (1988)	Yrittäjän toinen yritys syntyy yleensä yrittäjäurana alkuvaiheessa käytäväperiaatteen kautta. Kun yrittäjä on perustanut ensimmäisen yrityksen, niin se mahdollistaa näkemään uusia liiketoimintamahdollisuuksia.
Stuart & Abetti (1990)	Yrittäjän kokemus yrityksen perustamisesta sekä itse käytännön kokemus näiden johtamisesta ovat selkeästi vaikuttamassa seuraavan yrityksen suorituskykyyn.
Schollhammer (1991)	Yli puolet tutkimukseen osallistuneista yrittäjistä oli tapayrittäjiä, joista valtaosalla oli yrittäjäkokemusta kahdesta yrityksestä. Tapayrittäjien omistamat yritykset eivät välttämättä menesty ensiyrittäjien yrityksiä paremmin, mutta aikaisempi menestys yrittäjänä lisää todennäköisyyttä menestyä myös uusissa yrityksissä.
Starr & Bygrave (1991)	Aikaisemmalla menestyksellisellä yrittäjäkokemuksella voi olla sekä positiivisia, että negatiivisia vaikutuksia tuleville liiketoimille. Yrittäjäkokemuksen myötä kehittynyt ammattitaito, verkostosuhteet ja maine voivat vähentää yrityksen uutuudesta ja pienuudesta aiheutuvia haittoja. Toisaalta, yrittäjä voi toistaa menestykseen johtaneita toimenpiteitä muuttuneissa olosuhteissa, luottaen liaksi omaan osaamiseensa ja olemassa olevaan suhdeverkostoonsa.
Dyke, Fischer & Reuber (1992)	Start-up yritysten määrä aikaisemmin vaikutti positiivisesti suorituskykyyn. Suorituskykyyn ei vaikuttanut yrittäjyysthistoria ajallisesti.
Kolvereid & Bullvåg (1993)	Tutkimukseen osallistuneista yrittäjistä 36 % oli tapayrittäjiä. Sarjayrittäjiä oli noin 20 % ja portfolioyrittäjiä 16 % kaikista yrittäjistä. Tapayrittäjien ja ensiyrittäjien omistamien yritysten menestymisessä ei havaittu eroja.
Starr, Bygrave & Tercanli (1993)	Erilaiset prosessimaiset päämäärät ”milestones” voivat olla yhteyksissä aikaisempaan yrittäjyyskokemukseen, kuten rahoituksen saamiseen, resursseihin ”start-up” vaiheessa sekä paljon aikaa menee myös päämäärien saavuttamiseen sekä odotuksien vastaamiseen rahoittajien osalta.
Reuber & Ficher (1994)	Omistajan erikoisosaaminen ” <i>experttiys</i> ” on vahvimmin yrityksen suorituskykyyn vaikuttava tekijä, kuin itse yrittäjän kokemus.

Hall (1995)	Tutkimuksessa tapayrittäjät jaettiin sarja- ja portfolioyrittäjiin. Tutkimuksen mukaan sarjayrittäjiä ovat henkilöt, joilla on yrittäjäkokemusta useammasta yrityksestä, mutta vain yhdestä yrityksestä kerrallaan. Portfolioyrittäjät taas omistavat useamman yrityksen samanaikaisesti.
Birley & Westhead (1995)	Tutkimuksessa vertailtiin tapa- ja ensiyrittäjien ominaisuuksia. Tutkimuksessa havaittiin sekä yhtäläisyyksiä, että eroja eri yrittäjätyyppien välillä. Tapayrittäjät ovat yleensä ensiyrittäjiä nuorempia ryhtyessään yrittäjiksi ja seuraavat todennäköisemmin positiivisten roolimallien esimerkkiä sekä käyttävät ensisijaisesti henkilökohtaisia säästöjään yritysten rahoituslähteenä.
Wright ym.(1995)	Sarjayrittäjien motiivit ovat heterogeenisiä ja ne muuttuvat ajan myötä. Yrityksen toistajat ottavat uudelleen vetovastuun aikaisemmin omistamastaan yrityksestä sen kohdatessa vaikeuksia uusien yrittäjien omistuksessa. Kasvuhakuiset sarjayrittäjät puolestaan aloittavat uusia yrityksiä uusien haasteiden edessä ja pyrkivät kartuttamaan varallisuuttaan. Toimialan vaihtaminen on yleisempää toimivan yrityksen ostajien kuin uuden yrityksen perustajien keskuudessa.
Scott & Rosa (1996)	Yrittäjyystutkimuksissa tulisi tutkijoiden mielestä mielenkiinnon kohdistua yritysten sijaan yrittäjiin ja etenkin tapayrittäjiin. Usein pienyrittäjien osuutta työllistäjinä on aliarvioitu, vaikka heidän omistuksessaan voi olla useita pieniä yrityksiä ja niiden yhteisvaikutus alueen työllisyydelle merkittävä.
Wright ym.(1997)	Ei eroavaisuuksia sarja- tai noviisiyrittäjän välillä suoriutumiskyvyn osalta. Kokemus voi vaikuttaa sekä myönteisesti että negatiivisesti seuraavan yrityksen suoriutumiseen. Riskirahoittajien rooli vaihteli ensimmäisen ja toisen yrityksen välillä. Tutkimuksen mukaan riskirahoittajat rahoittavat vain harvoin samaa yrittäjää useamman kerran. Syynä voi olla esimerkiksi yrittäjälle aikaisemmasta yritystoiminnasta kertynyt varallisuus, minkä vuoksi riskirahoitusta ei enää tarvita uuden yrityksen aloittamisessa. Toisaalta riskirahoittajat voivat epäillä yrityksistään luopuneiden henkilöiden motivaation riittävyttä tai kyvykkyyttä toimia yrittäjinä. Tutkimuksessa havaittiin myös, että aikaisempi yrittäjäkokemus parantaa neuvotteluasemaa suhteessa riskirahoittajiin.
Scott & Rosa (1997)	Useiden yrityksiä samanaikaisesti omistajat ”portfolioyrittäjät” riippumatta liiketoiminnan olemuksesta, linkittivät toimintojansa. Miehet ovat useammin portfolioyrittäjiä kuin naiset. Portfolioyrittäjät korostavat yrityksen kasvattamisen kasvustrategiaa ”start-up” – vaiheessa.
Carter (1998)	Perinteisestä maataloudesta saatavan toimeentulon alentuminen on saanut monen maatalousyrittäjän etsimään uusia, vaihtoehtoisia tulonlähteitä. Viidennes tutkimukseen vastanneista maatalousyrittäjistä omisti maatalon lisäksi muita yrityksiä. Maataloudessa toimivat portfolioyrittäjät olivat yleensä muita maatalousyrittäjiä nuorempia ja korkeammin koulutettuja.
Rosa (1998)	Yritysklusterit olivat moninaisia ja yleistä oli myös useiden omistajien kumppanuudet ”partneri”. Niin sanottujen portfolioyrittäjien strategia ajattelu oli moninaista.



Westhead & Wright (1999;1998)	Tutkimuksissa vertailtiin sarja-, portfolio- ja ensiyrittäjien ominaisuuksia sekä heidän omistamiensa yritysten menestymistä. Tutkimuksissa ensiyrittäjien havaittiin olevan taparyittäjiä vanhempia ryhtyessään yrittäjiksi, sarjayrittäjien työkokemuksen olevan muita yrittäjiä todennäköisemmin peräisin pienistä yrityksistä ja portfolioyrittäjien käyttävän muita yrittäjiä todennäköisemmin monipuolisempia rahoituslähteitä yrityksiä käynnistettäessä.
Wright ym.(1999)	Tutkijoiden mukaan tulevissa taparyittäjyystutkimuksissa tulisi omaksua monipuolisempia laadullisia ja määrällisiä tutkimusmenetelmiä sekä keskittyä aikaisempaa enemmän alueellisiin ja toimialakohtaisiin eroihin sekä sarja-, portfolio- ja ensiyrittäjien ominaisuuksien ja yritysten suoriutumisen vertailuun.
Alsos & Kolvereid (1999)	Portfolioyrittäjät suunnittelevat liiketoimiaan huolellisesti ja toteuttavat liikeideansa muita yrittäjiä todennäköisemmin. Sarjayrittäjät ovat puolestaan aktiivisia yrittäjyysprosessin alkuvaiheessa, mutta usein ulkopuolisen rahoituksen puute estää heitä toteuttamasta aikomuksiaan. Ensiyrittäjät taas ovat taparyittäjiä varovaisempia yrityksen alkuvaiheessa ja tyytyvät työskentelemään usein ilman ulkopuolista työvoimaa.
Rosa & Scott (1999)	Suuri osuus uusista yrityksistä on sidoksissa jo toiminnassa oleviin yrityksiin. Taparyittäjyys on yleistä kaikissa yhtiömuodoissa, mutta yleisintä osakeyhtiöissä. Lisäksi taparyittäjyys on yleisempää miesten kuin naisten keskuudessa. Uusia liiketoimintoja luotiin ennemmin klusteriperiaatteella kuin yritysostojen avulla.
Carland ym.(2000)	Tutkimuksen mukaan taparyittäjät ovat innovatiivisempia, halukkaampia riskinottoon ja heillä on voimakkaampi suoriutumisen tarve kuin ensiyrittäjillä.
Ucbasaran ym. (2000)	Tutkimuksessa havaittiin, että kognitiiviset ominaisuudet vaikuttavat yrittäjyysmahdollisuuksien havaitsemiseen ja niiden hyödyntämiseen sekä voivat joko edistää yrittäjyysaikomuksia tai estää yrittäjyyttä toteutumasta.
Waasdorp (2001)	Sarjayrittäjät ovat usein nuoria ja kunnianhimoisia henkilöitä, jotka toimivat informaatioteknologian kasvuyrityksissä ja hankkivat yritystensä pääoman osakemarkkinoilta.
Iacobucci (2002)	Taparyittäjyys on seurausta yrittäjän tai yrityksen dynaamisesta kehitymisestä ja/tai pyrkimyksestä yksilön tai perheen varallisuuden kartoittamiseen.
Ucbasaran & Westhead (2002)	Yrittäjätyyppit, eivät eroa toisistaan informaation etsinnän suhteen, mutta taparyittäjät hyödyntävät samaa tietoa ensiyrittäjiä tehokkaammin. Usein taparyittäjät kokevat yrittäjyysmahdollisuuksien syntyneen jostakin käytännön ongelmasta ja johtavan myös uusiin mahdollisuuksiin.
Wagner (2002)	Tutkimuksessa joka viides yrittäjä (18 %) oli epäonnistunut (yritys konkurssissa tai toiminta lopetettu) ja ainakin kerran yrittäjaurallaan. Epäonnistumisen jälkeen uudelleen yrittäjäksi ryhtyneistä 63 % oli vähintään opistotason tutkinto ja he olivat keskimäärin kuusi vuotta nuorempia kuin epäonnistumisen jälkeen yrittäjyydestä luopuneet henkilöt.
Pasanen (2003)	Portfolioyrittäjät ovat erittäin yleisiä toimijoita menestyneiden Pk-yritysten taustalla. Kasvuyritysten taustalla yleensä

	portfolioryrittäjäyrittäjäyryys. Innovatiivisten kasvuyritysten taustalla yleensä aina myös portfolioryrittäjäyryys.
Haynes (2003)	Kokeneet yrittäjät, jotka pysyivät samalla toimialalla hyötyvät yleensä kokemuksestaan. Heidän yrityksillä oli enemmän työntekijöitä, enemmän resursseja sekä pääomaa käytössä yrityksen toiminnoissa. Kokeneet yrittäjät saavuttivat korkeamman myynnin määrän suhteessa muihin uusien liiketoimintojensa osalta.
Iacobucci & Rosa (2003)	Uusia yrityksiä aloitetaan alkuperäisessä liiketoiminnassa havaittujen mahdollisuuksien takia ja liiketoiminnalle haetaan kasvua saman toimialan ”niche” markkinoilta. Kyse ei kuitenkaan välttämättä ole ennalta suunnitellun kasvustrategian toteuttamisesta vaan pikemminkin satunnaisten tai yllättävien tapahtumien hyödyntämisestä.
Baron & Ensley (2003)	Tutkimuksessa havaittiin, että yrittäjät luovat kokemuksiensa kautta eräänlaisia mahdollisuuksien prototyyppisiä eli mielikuvia siitä, millaisia asioita todelliseen yrittäjäyryysmahdollisuuteen heidän mielestään pitäisi sisältyä. Uuden idean esiin noustessa yrittäjät vertailevat ajatuksissaan muodostuneita prototyyppisiä ja mitä lähempänä kyseinen visio prototuotteesta on näitä mielikuvia oikeasta yrittäjäyryysmahdollisuudesta, sitä todennäköisemmin he pyrkivät sitä hyödyntämään.
Alsos & Carter (2003)	Maataloudessa toimivan portfolioryrittäjän omistamissa yrityksissä hyödynnetään usein kaikissa samoja resursseja, jolla voi olla sekä positiivisia, että negatiivisia vaikutuksia uuden yrityksen kannattavuudelle. Tutkimuksen mukaan samojen tilojen ja laitteiden käyttäminen useammassa yrityksessä edesauttaa uuden yrityksen suoriutumista, mutta tiedon ja henkilöstöresurssien jakaminen useamman yrityksen kesken heikentää yrityksen tulostulosta.
Ronning & Kolvereid (2003)	Tutkimuksen mukaan maataloudessa toimivat portfolioryrittäjät, jotka omistavat maatilasta erillään olevia yrityksiä ja ovat palkanneet ulkopuolista työvoimaa, menestyvät paremmin kuin portfolioryrittäjät, joiden omistamat yritykset ovat sidoksissa alkuperäiseen maatalaan.
Ucbasaran ym. (2003a ja 2003b)	Tutkimuksessa vertailtiin yrityksensä perustamalla ja ostamalla aloittaneita taparyrittäjiä sekä heidän arvioitaan yrittäjäkokemuksen merkityksestä. Yritystensä perustajat pitivät tärkeimpänä kokemuksen kautta saavutettua mainetta, kun taas yrityksensä ostamalla käynnistäneet henkilöt arvostivat aikaisemmassa liiketoiminnassa syntyneitä suhdeverkostoja. Taparyrittäjät havaitsivat enemmän innovatiivisia mahdollisuuksia. He hyödyntävät eritavalla saamaansa tietoa. Heidän asenne on, että ”yksi mahdollisuus johtaa seuraavaan”. Portfolioryrittäjillä on suurin liiketoiminnan kasvu tämän tutkimuksen mukaan.
Sarasvathy & Menon (2003)	Tutkimuksen mukaan yrittäjän ja yrityksen menestyminen ovat eri asioita eikä yksittäisen yrityksen epäonnistuminen aina välttämättä tarkoita yrittäjänä epäonnistumista. Esimerkiksi menestyvää yritystä vetävää sarjayrittäjää voidaan pitää menestyneenä, vaikka jokin hänen aikaisemmin omistamistaan yrityksistä olisikin päätyntä konkurssiin.

Westhead ym.(2004a: 2004b)	<p>Tapayrittäjillä on usein enemmän yhtiökumppaneita liiketoimissaan kuin ensiyrittäjillä. Lisäksi tutkimustulokset antavat viitteitä siitä, että portfolioyrittäjät ovat monesti muita yrittäjätyyppisiä luovempia ja innovatiivisempia.</p> <p>Tapayrittäjien osalta havaittiin eroa mahdollisuuksien tunnistamisen osalta sekä tiedon etsimisen osalta. Portfolioyrittäjät havainnoivat enemmän mahdollisuuksia kuin muut.</p>
Carter ym. (2004)	<p>Useamman tulonlähteen (yrityksen) merkitys myös pienyrittäjille on suuri, eikä vain taloudellisen hyödyn maksimointia tavoitteleville kasvuhakuisille yrittäjille. Osa yrittäjistä pyrkii uusien yritysten avulla kartuttamaan varallisuuttaan, kun taas toiset aloittavat uusia yrityksiä selviytyäkseen. Toiset yrittäjistä aloittavat yrityksen hyödyntääkseen lyhytaikaista liiketoimintamahdollisuutta ja toiset puolestaan investoivat uuteen yritykseen turvatakseen toimeentulonsa pitkällä aikavälillä.</p>
FloresRomero (2004)	<p>Yrityksen ja yrittäjän menestys ovat eri asioita, koska yrittäjä voi jatkaa yrittäjänä vaikka hänen alkuperäinen yrityksensä epäonnistuisi. Yrittäjän motivaatio ja kyvykkyys toimia yrittäjänä kasvaa yrittäjäkokemuksen myötä, jonka vuoksi sarjayrittäjän todennäköisyys menestyä on suurempi kuin ensiyrittäjän ja ensiyrittäjiä tulisi näin ollen kannustaa sarjayrittäjyyteen.</p>
Ucbasaran & Westhead (2004)	<p>Yrittäjät ovat kognitiivisilta ominaisuuksiltaan heterogeenisiä ja yrittäjätyyppien (ensi-, sarja- ja portfolioyrittäjien) välinen vertailu voi tarjota mielenkiintoisen näkökulman siihen, millainen merkitys yrittäjäkokemuksella on yrittäjyyuskognition muodostumisessa.</p>
Iacobucci & Rosa (2004)	<p>Portfolioyrittäjillä on usein yhtiökumppaneita liiketoiminnissaan, koska useamman yrityksen yhtäaikaisten omistusten edellyttää monipuolista osaamista. Yrittäjyyksiin kautta saadaan ulkopuolista pääomaa ja pienennetään yrittäjän taloudellista riskiä.</p>
Hsu (2004)	<p>Aikaisempi menestyksellinen yrittäjäkokemus kartuttaa inhimillistä ja sosiaalista pääomaa, jonka ansiosta yrittäjä on vähemmän riippuvainen riskirahoittajien tarjoamista palveluista, kuten palkkajohtajien rekrytoinnista. Yrittäjäkokemuksen ansiosta yrityksen käynnistäminen tapahtuu nopeammin ja syntyneiden suhteiden ansiosta myös riskirahoitusta voi saada helpommin.</p>
Alsos & Kaikkonen (2004)	<p>Mahdollisuuksien tunnistamiseen laadittiin neljä erilaista prosessia, jotka perustuvat kahteen dimensioon: aktiivinen etsintä, passiivinen tarkkaavaisuus, objektiivinen tutkiminen tai subjektiivinen luonti. Tulokset osoittivat, että kokeneet yrittäjät kohtaavat mahdollisuuksien käytävän (Ronstadt 1988).</p>
Iacobucci & Rosa (2005)	<p>Yrittäjä hakee yritystoiminnalleen kasvua liiketoimintoja monipuolistamalla sekä uusia yrityksiä perustamalla. Heidän mukaan, yrittäjät voivat mm. perustaa uusia yrityksiä laajentaakseen toimintaansa maantieteellisesti tai palvelukseen entistä paremmin erilaisia markkinasegmenttejä saman toimialan sisällä.</p>

Rerup (2005)	Tutkimuksen tulosten mukaan, tapayrittäjän on menestyäkseen kyettävä erottamaan yrittäjähistoriansa nykyhetkestä, koska samat liiketoimintamallit eivät todennäköisesti toimi muuttuneissa olosuhteissa.
Romero & Blackburn (2005)	Pienien yritysten eloonjäämisen ”taiat” eivät ole erilaisia sarjajai- tai noviisiyrittäjillä. Jos pieniyritys ei selviä, sarjayrittäjä todennäköisesti ostaa tai aloittaa uuden yrityksen ennemmin kuin noviisiyrittäjä.
Westhead ym. (2005a:2005b)	Tutkimuksessa vertailtiin ensi, sarja- ja portfolioyrittäjien yrittäjäurallaan tekemiä päätöksiä, toimintaa ja menestymistä. Portfolioyrittäjien havaittiin olevan muita kasvuhakuisempia ja sarjayrittäjien taas yritystoiminnassaan muita varovaisempia. Tutkimuksen mukaan portfolioyrittäjät olivat sarjayrittäjiä tehokkaampia havaitsemaan uusia yrittäjyysmahdollisuuksia.  Portfolioyrittäjien osalta havaittiin enemmän sitä, että he toimivat tiimeissä tasavertaisina partnereina. Portfolioyrittäjät olivat innovatiivisempi ja luovempia kuin noviisiyrittäjät. Portfolioyrittäjät motivoituivat yleensä haasteista, eivät niinkään henkilökohtaisten näkökulmien takia.
Hyytinen & Ilmakunnas (2006)	Aikaisempi yrittäjäkokemus lisää todennäköisyyttä sille, että yrittäjä ryhtyy yrittäjäksi uudelleen. Palkkatyöstä yrittäjäksi siirtyneistä noin 30 (%) prosentilla oli aikaisempaa yrittäjäkokemusta.
Kirschenhofer (2006)	Tapayrittäjät ovat kiinnostuneempia itse yrittäjyysmahdollisuudesta kuin mahdollisuudesta tehdä rahaa. Tutkimuksessa saatiin myös viitteitä siitä, että aikaisempien yritysten suurella lukumäärällä (2 yritystä) on positiivinen vaikutus nykyisen yrityksen suoriutumiseen. Lisäksi esimerkiksi kokemuksen laajuuden/ monipuolisuuden havaittiin vaikuttavan yrittäjien suoriutumiseen positiivisemmin kuin kokemuksen syvyys/erityisyys.
Pasanen (2006)	Tutkimuksessa havaittiin joitakin eroavaisuuksia portfolioyrittäjien ja muiden yrittäjien johtamien kasvuyritysten välillä. Keskeisimmät erot olivat yrittäjien kokemuksessa, yritysten tuotevalikoimissa, vientitoiminnassa ja yritysten joustavuudessa.
Politis (2006)	Tutkimuksessa saatiin lievää tukea hypoteeseille, joiden mukaan yrittäjäkokemuksensa ansiosta tapayrittäjät kokevat yrityksen alkutaipaleella vähemmän vaikeuksia, käyttävät todennäköisemmin toteuttavaa päättelyä yritysten perustamisprosessissa ja suhtautuvat positiivisemmin epäonnistumiseen kuin ensiyrittäjät.
Niittykangas & Niemelä (2006)	Tutkimuksessa havaittiin, että portfolioyrittäjät erosivat muista yrittäjistä mm. vahvemman ammatillisen koulutustaustansa perusteella.
Niittykangas ym. (2006)	Tutkimuksessa havaittiin, että yrityksensä lopettaneista aiemmin yrittäjinä toimineita oli 39 prosenttia. Lisäksi lopettaneista noin (15 %) jatkoi yrittäjäuraansa lähes välittömästi toisessa yrityksessä. Yrittäjänä jatkamista selittivät erityisesti ikä, yrittäjäkokemus ja ammatillinen osaaminen.
Alsos & Carter (2006)	Resurssien siirtoa olemassa olevan ja uuden yrityksen välillä havaittiin. Resurssien siirto tai hyödyntäminen on positiivista ja negatiivista tuottavuuteen katsottuna, riippuen siitä, mitä

	resursseja siirretään. Fyysisten resurssien siirto vaikuttaa paremmin tuottavuuteen. Tietopääoman ja tiettyjä erikoisosaamisia vaikuttivat taas negatiivisesti tuottavuuteen.
Alsos ym. (2006)	Sarja- ja portfolioyrittäjät hankkivat enemmän taloudellista pääomaa ja ovat useammin osa ”start-up” tiimiä. He havainnoivat enemmän mahdollisuuksia kuin vastaavasti noviisiyrittäjät. Sarja- ja portfolioyrittäjät saavuttavat nopeammin kasvun liiketoiminnoissaan liikevaihdon ja työvoiman mittareilla mitattuna, kuin esim. noviisiyrittäjät.
Alsos, Isaksen & Ljunggrenn (2006)	Sukupuolen merkityksellä on eroa, kun yrityksen rahoitusta haetaan uuden liiketoiminnan rahoittamiseen. Miesten ja naisten välillä havaittiin myös eroa siinä, että miten he pystyivät pitämään rahoituskanavat kehittääkseen liiketoimia jatkossa.
Gompers ym. (2006)	Yrittäjät, joilla oli menestystä aiemmista yrityksistään, menestyivät myös jatkossa paremmin kuin ne, jotka epäonnistuivat aiemmissa yrityksissään. Kokeneet sijoittajat ovat kyvykkäitä identifioimaan ja sijoittamaan niihin yrittäjiin, joista todennäköisesti tulee sarjayrittäjiä.
Eesley & Robert (2006)	Yrittäjät, joilla oli korkein todennäköisyys aloittaa toinen yritys pian valmistumisensa jälkeen, olivat eronneita ja ovat yleensä tuotekehityspainotteisessa teollisuudessa, ensimmäinen yritys oli hankkinut ja korottanut pääomitusta ensimmäisessä yrityksessä bisnesenkeliä avustuksella ja heillä oli paremmat kanavat rahoituslähteisiin. Yrittäjäkokemus lisäsi menestymisen todennäköisyyttä.
Mosey & Wright (2007)	Taparyrittäjillä on laajemmat sosiaaliset verkostot ja he ovat tehokkaampia kehittämään verkostosuhteita saavuttaakseen etuja talouden ja johtamisen tietotaidon osalta katsottuna. Nascent ja noviisiyrittäjät todennäköisesti yrittävät paikata rakenteellisia puutteita tieteellisillä- ja teollisuus verkostoilla saavuttaakseen näin kyvykkyyden tunnistaa mahdollisuuksia sekä saavuttaa uskottavuutta ja luotettavuutta toiminnalleen.
Morrish (2007)	Tämän tutkimuksen osalta saatiin tuloksia siitä, että taparyrittäjät tarkkailevat koko ajan ympäristöä mahdollisten liiketoimintamahdollisuuksien löytämiseksi. Taparyrittäjät usein myös keskittyvät etsimään mahdollisuuksia niiltä toimialoilta, joista he ovat erityisesti kiinnostuneet. Tutkimuksen avulla saatiin todisteita siitä, että perhe vaikeuttaa tai vähintään hidastaa usein heidän toimintaa, mutta kuitenkin toimii inspiraatioina samalla. Perhe- ja liiketoimintasuhteet ovat kuitenkin se väylä, josta tietoa saadaan mahdollisista resursseista tai liiketoimintamahdollisuuksista. Taparyrittäjien päätös tarttua liiketoimintamahdollisuuteen riippuu monista tekijöistä, kuten olemassa oleva kassavirta, kasvunäkymät, toimialan näkymät, mahdollisten partnereiden mukaan saanti sekä kokevatko he niin sanotusti haasteen tunteen kyseisen liiketoimintamahdollisuuden osalta.
Hsu (2007)	Taparyrittäjän tai yrittäjän taloudellinen menestys lisäsi todennäköisyyttä saamaan pääomasijoittajilta rahoitusta seuraavien yritys hankkeiden osalta.
Bengtsson (2007)	Epäonnistuneet sarjayrittäjät saavat ennemmin rahaa samalta pääomasijoittajalta kuin menestynyt sarjayrittäjä, joka rahoitti

	heidän ensimmäistä yritystoimintaansa. Tässä yhtenä vaikutteena oli se, että toinen yritys oli samankaltainen ensimmäisen yrityksen kanssa.
Weiss (2007)	Yrittäjäkokemus vaikutti positiivisesti yrityksen suorituskykyyn. Portfolioyrittäjät mitä todennäköisimmin perustavat/ostavat enemmän yrityksiä, kuin muut yrittäjätyypit. Portfolioyrittäjien havaittiin suorituvan paremmin kuin muiden yrittäjätyyppien. Löydettiin todisteita siitä, että hybridisarjayrittäjät ja hybridiportfolioryrittäjät ovat kyvykkäämpiä luomaan enemmän taloudellista hyötyä yrityksensä avulla. Todettiin, että yritykset ovat vain yrittäjän työkaluja, jossa tavoite on maksimoida taloudellista hyötyä. Tutkimuksessa luotiin taparyrittäjä käsitteen eräs uusi hybridimalli, jossa ovat sisällytettynä sarja- ja portfolioryrittäjä – joista on luotu määritteet ”puhdas” ja ”hybridimalli”.
Huovinen (2007)	Tutkimustulokset osoittavat taparyrittäjyyden yleisyyden, sillä lähes 43 % kaikista yrittäjistä oli ollut omistajana vähintään kahdessa eri yrityksessä yrittäjäurallaan. Lisäksi tutkimus paljasti useita eroavaisuuksia sarja, portfolio- ja ensiyrittäjien demografisissa taustatekijöissä, suoriutumismotivaatioissa sekä yritysten aloittamisen tilannetekijöissä. Suurimmat erot olivat sarja- ja portfolioryrittäjien välillä, kun taas ensiyrittäjien toiminnasta ja tavoitteista löytyi yhtäläisyyksiä molempien taparyrittäjäryhmien kanssa. Tutkimus osoitti, ettei sarja- ja portfolioryrittäjiä voida pitää homogeenisena yrittäjäryhmänä. Portfolioryrittäjät olivat yrittäjinä kasvuhakuisempia, kun taas sarjayrittäjät pyrkivät ensisijaisesti hyödyntämään kertynyttä osaamista ja kokemusta. Lisäksi myös yrittäjäkokemus, joka altistaa sarjayrittäjyydelle on tutkimuksen perusteella erilainen kuin se, joka lisää todennäköisyyttä portfolioryrittäjyyden synnylle. Erityisesti yritysten luopumiskokemuksella oli vaikutusta siihen, miten yrittäjä suhtautui nykyiseen yritystoimintaansa ja millaisia yrittäjäkokemuksen hyötyjä ja haittoja hän vastauksissaan korosti.
Wiklund & Shepherd (2008)	Yrityksien perustajat, joilla oli korkeampi koulutus, tapaperustaja, liiketoimintaverkoston jäsenyys ja on linkittynyt tukeviin toimintoihin, niin todennäköisesti tulevat portfolioryrittäjiksi. Tapaperustajat todennäköisimmin käyttävät itsenäistä yritystä yritystoiminnan organisointiin, vastaavasti noviisiyrittäjät yrittävät organisoida toimintojaan portfolioryrittäjyyttä olemassa olevan yrityksen avulla.
Gompers ym. (2008)	Menestyneet yrittäjät todennäköisesti menestyvät seuraavassa yrityksessään todennäköisimmin, kuin aiemmin epäonnistuneet yrittäjät. Tässä muuttujaksi katsottiin yksilön taidolliset erot. Menestyneet sarjayrittäjät eivät saavuttaneet korkeampaa valuaatiota kuin muut yrittäjät. Jos yrityksen aloitti menestynyt sarjayrittäjä, sen oli helpompi saada rahoitusta pääomasijoittajilta.
Brigham & Sorenson (2008)	Tässä tutkimuksessa löydettiin eroavaisuuksia yrittäjien kongnitiivisissa piirteissä. Tämä tutkimus teki tärkeän löydön ja toteamuksen, että kongnitiivinen näkökulma kuuluu osaksi tapyrittäjyyden käyttämisprosessia. Tässä tutkimuksessa luotiin prosessimalli kuvaamaan taparyrittäjyyttä. Tämä malli sisältää kolme polkua, jotka kuvaavat sitä, miten ”pull” ja ”push” toiminnot vaikuttavat taparyrittäjyyden syntymiseen.

	<p>Tutkimuksen mukaan intuitiivinen eli vähemmän järkiperäinen tyyli johtaa suoraan ”pull” toimintaan ja vaikuttaa näin ollen muihin ”pull” ja ”push” toimintoihin. Näitä ovat kiinnostuneisuus yrittäjämäiseen toimintaan, uuden liiketoimintamahdollisuuden tunnistaminen ja kokemukset mahdollisesta negatiivisesta vaikutuksesta muodollisessa organisaatiossa. Testit osoittivat, että intuitiivinen kognitiivinen tyyli on suoraan liitettävissä tapayrittäjyyden käyttäytymismalliin.</p>
Anokhin, Gricnik & Hisrich (2008)	<p>Yrittäjät, joilla oli erityisen suuri taipumus ja kyky solmia henkilökohtaisia liikesuhteita eivät todennäköisesti perustaneet toista yritystä. Nämä yrittäjät todennäköisesti ylimenestyvät ensimmäisessä yrityksessään, eivätkä näin ollen tahdo sitoutua enään uuteen yritykseen. Lisäksi he ovat jo tunnetasolla sitoutuneet olemassa oleviin suhteisiinsa, joita he eivät halua riskeerata tai menettää uuden mahdollisen liiketoimintamahdollisuuden takia. Noviisiyrittäjät, joilla oli kyky puhua, kirjoittaa ja esiintyä loistavasti oli suuri todennäköisyys siihen, että heistä tulee sarjayrittäjiä.</p>
Mayer (2008)	<p>Tulokset osoittivat, että sarjayrittäjät haluavat enemmän kuin vain nautintoa aloittaessaan uuden liiketoiminnan. Heillä on syvempi henkilökohtainen motivaatio ja palo luovaan ja haastavaan liiketoimintaan. Sarjayrittäjät käyttävät hyödykseen kykyjä ja suhteita, joita ovat saaneet aiemmista yrityksistään. Näin he kääntävät ideat uusiksi liiketoimintamahdollisuuksiksi, palkkaavat osavia henkilöitä sekä hankkivat rahoituksen hankkeelleen.</p>
Presutti, Onetti & Odorici (2008)	<p>Tutkimuksen mukaan, ”BG” start-up yritykset sarjayrittäjien osalta hyötyvät selkeästi yrittäjän aikaisemmasta kokemuksesta ”BG” yrityksiä luomisessa sekä kasvattamisessa. Tutkimuksen mukaan sarjayrittäjän aiemmat kokemukset yrittäjyydestä voi paikata puutteita tietotaidosta, mahdollisuuksien tunnistamisen kyvyistä sekä sosiaalisen verkoston vajavaisuutta.</p>
Morrish (2008)	<p>Tulokset osoittivat, että portfolioyrittäjät omaavat moninaisia kykyjä sosiaalisen, motivaation sekä riskitaipumuksen osalta. Nämä korreloivat heidän tapaan muodostaa strategioita, jotka johtavat näin ollen portfolion kehittymiseen. Portfoliota voidaan yleisesti pitää tuloksena siitä, että yrittäjä on pystynyt saamaan tuloksia uuden liiketoimintamahdollisuuksien löytämisessä ja näin ollen jakanut riskit liiketoimintakohtaisesti. Tämä tutkimus osoitti sen, että yksittäinen yritystoiminta hyötyy olemalla osa laajempaa yritysportfolioa. Menestyneet portfolioyrittäjät kykenevät saamaan valtavan verkoston. Portfolioyrittäjien taloudellinen motivaatio on oleellinen alkuvaiheessa, mutta se poistuu myöhemmässä vaiheessa. Portfolioyrittäjien tyytyväisyys taso on yleisesti katsoen korkea ja he eivät oikeastaan koskaan koe katumusta. Portfolioyrittäjät nauttivat tehdä liiketoimintaa ja luoda uusia tuotteita tai ratkaisuja markkinoille.</p>
Gordon ym. (2009)	<p>Tapayrittäjillä on erilaiset motivaatiot yrityksiä luomisessa ja suosivat selvästi eroteltavissa olevia toimintamalleja yrityksen käynnistämässä ja kehittämisessä. Tapayrittäjillä oli selvästi erilaiset odotukset tulevaisuuden osalta sekä tapayrittäjiä</p>

	<p>motivoi erityisesti kasvattaa yritystä niin isoksi kuin mahdollista. Tapayrittäjät kartoittivat aktiivisesti markkinoiden kehittymistä yrityksen kehittämisvaiheessa ja ymmärtivät paremmin erinäiset vaikeudet liiketoiminnan alussa.</p>
Westhead, Ucbasaran & Wright (2009)	<p>Tapayrittäjät, joilla oli aikaisempaa kokemusta yrityksiensä omistamisesta, olivat paljon aktiivisempia etsimään ja identifioimaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia kuin noviisiyrittäjät. Tapayrittäjät identifioivat paljon enemmän liiketoimintamahdollisuuksia kuin noviisiyrittäjät. Portfolioryttäjät identifioivat enemmän liiketoimintamahdollisuuksia kuin sarja- ja noviisiyrittäjät. Tapayrittäjät, joilla oli enemmän yrittäjämäisiä ominaisuuksia ja olivat erittäin aktiivisia etsimään tietoa, havaitsivat eniten liiketoimintamahdollisuuksia.</p>
Amaral & Baptista (2010)	<p>Epäonnistuminen ensimmäisessä yrityksessä evää henkilön mahdollisuuksia aloittaa uudelleen. Enemmän koulutetut henkilöt ovat motivoituneempia etsimään aktiivisesti toista liiketoimintamahdollisuutta aloittaa uudelleen. Motivaatiot eivät ole erilaiset uuden yrityksen perustajalla tai uuden yrityksen ostajalla, mutta sarjayrittäjä joka aloittaa itse ensimmäisen yrityksensä mitä todennäköisimmin aloittaa myös toisen yrityksen.</p>
Iacobucci & Rosa (2010)	<p>Tässä tutkimuksessa tutkittiin portfolioryttäjiä, jonka mukaan yksi iso selittävä tekijä useiden yritysten yritysryppäiden perustamiseen on se, että voidaan muodostaa yrittäjätiimejä, joilla on kaikille pienosakkuudet yrityksestä. Usein nämä tiimit muodostuvat jonkin yrityksen ex-työntekijöistä, jotka perustavat yrityksen samalle toimialalle. Tämä luo yrittäjille mahdollisuuden kasvaa ja moninaistua heidän omassa kontrollissa ja hallinnassayhden yksittäisen yrityksen osalta ilman, että joutuisivat tekemään kompromissejä kaikkien yrityksiensä kanssa yhden yksittäisen yrityksen toiminnan kasvattamisen osalta.</p>
Huovinen & Koironen (2011)	<p>Tulokset osoittivat selvästi, että tapayrittäjien motivaatioissa oli selkeitä eroavaisuuksia kaupunki- ja taajaman ulkopuolisilla tapayrittäjillä. Työmorali korostui eritoten taajaman ulkopuolisilla tapayrittäjillä ”maalaiset”.</p>
Amaral ym. (2011)	<p>Tulokset korostivat sitä, että työkokemuksen kautta saatu kokemus toimialalta edes auttoi tunnistamaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia sarjayrittäjien osalta. Epäonnistuminen ensimmäisen yrityksen osalta ei pois sulkenut uudelleen yrittäjäksi tulemistä ja enemmän koulutetut henkilöt olivat enemmän motivoituneita etsimään toista uutta liiketoimintamahdollisuutta. Motivaatio uudelleen yrittäjäksi tulevalle eivät eroa uudelleen yrittäjäksi tulevan osalta sen suhteen, ostaako hän valmiin yrityksen vai perustaako uuden, mutta sarjayrittäjä joka aloitti itse ensimmäisen yrityksen, todennäköisesti aloittaa itse myös seuraavan.</p>
Podoyntsyna, Van der Bij & Song (2011)	<p>Tämä tutkimus osoitti, että moninaiset tunteet ovat osana yrittäjän riskienhallinta ajattelua ”riskien havaitseminen” ja vaikuttavat näin ollen oleellisesti yrittäjän päätöksiin. Tutkimus osoitti, että sekoittuvat ja ristiriitaiset tunteet ovat erittäin tärkeä ennuste riskien havaitsemisessa yrittäjien toiminnassa. Tutkimuksessa myös selvisi, että tunnepohjaiset päätökset ja reaktiot strategisissa päätöksissä vaihtuivat selkeästi, kun he</p>



	löysivät uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja heistä tuli tapayrittäjiä.
Zhang (2011)	Yrittäjät, joilla on kokemusta yrityksen perustamisesta, oletetaan yleisesti omaavan enemmän taitoja, kyvykkyyttä sekä sosiaalisia verkostoja, kuin aloittavilla yrittäjällä. Nämä taidot ja sosiaaliset verkostot voivat antaa kilpailuetua kokeneille yrittäjille varsinkin rahoituksen hankkimisessa. Kokeneet yrittäjät, joilla oli kokemusta rahoituksen hankkimisesta yleensä hankkivat rahoitusta nopeammin ja näin ollen pyrkivät nopeasti ensimmäisen rahoituskierron toteuttamiseen. Tämä tulos antaa suuntaa siitä, että kokeneet yrittäjät joilla on kokemusta rahoituksen hankkimisesta pystyvät todennäköisesti suoriutumaan tehokkaammin rahoituksen hankkimisen osalta ja näin ollen jopa auttaa kokeneita yrittäjiä perustamaan uusia yrityksiä enemmän ja nopeammin.
Perks & Medway (2012)	Tutkimus osoitti, kuin väylä”ties” uuden yrityksen ja olemassa olevan yrityksen välillä voi olla rajoite tai vastaavasti suuri mahdollisuus hyödyntää olemassa olevia resursseja uuden yrityksen kehittämiseen, jotka ovat sen alkuvaiheessa kriittisiä. Tämä tutkimus osoitti, että resurssilinkki luo uudelle yritykselle mahdollisuuden kasvaa nopeammin ja luo sille mahdollisesti kilpailuetua. Tutkimuksessa todettiin myös, että ”resource ties” resurssilinkki on liitoksissa prosessien muodostumiseen resurssien hankkimisen ja hyödyntämisen osalta uudessa yrityksessä.
Parker (2013)	Tutkimuksen mukaan sarjayrittäjät saavuttavat tilapäisiä hyötyjä ”taioista”, jotka kuitenkin kuihtuvat pois. Yritykset luovat hyötyjä, jotka siirtyvät yhdestä yrityksestä myös seuraaviin yrityksiin, joka vastaavasti voi luoda järkipäisen ajattelun rohkaisemaan seuraavan yrityksen perustamiseen, vaikka ensimmäinen yritys ei olisikaan menestynyt kovin hyvin.
Eggers, J. P & Song, L. (2013)	Tutkimuksen mukaan sarjayrittäjät, jotka ensimmäisessä yrityksessään onnistuvat ja jotka myös pysyvät samalla liiketoiminnan toimialalla toisen perustettavan/ tai ostettavan yrityksen osalta, ovat niitä sarjaperustajia, jotka menetyvät yleensä paremmin toisessa yrityksessään. Tutkimuksessa saatiin myös teoria, että epäonnistuneet noviisi yrittäjät usein syyttävät ulkoisia tekijöitä ja vaihtavat näin ollen toimialaa helpommin. Tämä toimiala vaihdos viestii siitä, että heidän suorituskyky seuraavassa yrityksessä toimiala vaihdon jälkeen on matalampi.
Thorgren, S. & Joakim Wincent, J. (2013)	Tässä tutkimuksessa saatiin tuloksia siitä, että tapayrittäjien ja noviisiyrittäjien välillä on eroavaisuuksia ”intohimosta yrittäjyyteen ja sen toimintaan”. Tulokset osoittivat, että tapayrittäjät kokivat erittäin korkean intohimon yrittäjyyttä ja yrittäjämäistä toimintaa kohtaan. Tarkempi vertailu toi esiin myös sen, että portfolioyrittäjillä olivat korkeimmat arvot tasapainoisen intohimon suhteen yrittäjyydessä.
Odorici & Presutti (2013)	Tätä tutkimus osoitte, että on olemassa selkeät eroavaisuudet ”BG” ( <i>born global</i> ) yrityksissä, joita johtavat tapayrittäjät eivätkä aloittelevat noviisiyrittäjät. Näillä yrittäjätyypeillä on myös samanlaisia piirteitä, kuten ikä, koulutustausta ja aiempi työkokemus. Yleinen oletus on, että nuoremmilla noviisiyrittäjilläkin löytyy paljon työkokemusta, josta on

	<p>keskimäärin noin kuusi (6) vuotta johtotason tehtävissä toimimista. Heillä on kokemusta ulkomailla työskentelystä ja ovat työskennelleet usein kansainvälisissä yrityksissä. Noviisiyrittäjiä auttoi selkeästi ulkomailta saatu työkokemus, vaikka yrittäjyyden tuomaa kokemusta heillä ei ollut. Selkein ja huomattavin ero tapa- ja noviisiyrittäjien välillä löytyi markkinoiden ymmärtämisen kyvyistä. Tässä tutkimuksessa havaittiin, että ”BG” start-up yrityksissä tapayrittäjillä havaittiin olevan markkinasuuntauneempi ajattelumalli. Lisäksi tapayrittäjiä analysoivat enemmän asiakastarpeita, jonka myötä vasta tuotekehittely aloitettiin. Näin ollen noviisiyrittäjät ovat enemmän henkilökohtaisen innovointiprosessin takana, eivätkä asiakassuuntautuneen tarpeesta tulevan innovointiprosessin hyödyntäjiä. Noviisiyrittäjillä ei havaittu myöskään ”BG” start-up yritysten osalta markkinasuuntaunutta ajattelumallia. Molemmat yrittäjätyypit kuitenkin korostivat tekemällä oppimisen mallia. Tapayrittäjien oppimisprosessi nojautui kuitenkin paljon olemassa olevien verkostojen varaan, josta tietoa ja osaamista tarvittaessa hankittiin yrityksen tarpeeseen. Tapayrittäjät kokivat oppimisen siksi varsin tärkeäksi, jotta he voivat kehittää omaa ”BG” yritystään. Tapayrittäjät ymmärsivät, että liiketoiminta ja markkinat elävät jatkuvassa muutoksessa, joten kansainvälisen yrityksen tulee oppia ja kehittyä koko ajan.</p>
Spivack, McKelvie & Haynie (2013)	<p>Tutkimuksessa tutkittiin riippuvuutta tapayrittäjyyttä selittävänä tekijänä. Yrittäjyyden aiheuttama unettomuus, pakkomielle, ympäristön tarkkailu mahdollisuuksien ja vaarojen varalta, voiton ja euforian tunteet huippuhetkinä ja pettymyksen sekä ahdistuksen tunne, voivat vaikuttaa ”riippuvaisen” tunteilta. Jotkut yrittäjyydestä riippuvaiset tuntevat olonsa kotoisaksi yrittäjyyden huipuissa ja aallonpohjissa ja heille yrittäjyydestä saattaa muodostua todellinen riippuvuus. Tapayrittäjät, joilla oli käynnissä useita yrityksiä samanaikaisesti ja perustivat niitä aktiivisesti, niin käytös muistuttaa paljon riippuvaisten käytöstä. Yrittäjät voivat olla pakkomielleisiä yritystoimintansa suhteen niin lujasti, etteivät he pysty ajattelemaan mitään muuta ympärillä olevaa samanaikaisesti. Näille yrittäjille yrityksen asioista puhuminen on pääasia ja he puhuvat niistä koko ajan. Lisäksi töitä tehdään koko ajan, joka haittaa perhe-elämää ja ärsyttää läheisiä.</p>
Robson, Akuetteh, Stone & Wright (2013)	<p>Tutkimus osoitti, että yrittäjät joiden yritykset ovat innovatiivisempia kuin muiden, ovat kroonisesti niin sanotusti ”luottoluokiteltuja/uskottavia”. Vastaavasti tiimirytykset, joissa yrittäjillä oli pitkä kokemus yrittämisestä, olivat vähemmän niin sanotusti ”luottoluokiteltuja”. Vuorovaikutukset ja suhteet sarja- tai portfolioryittäjien kanssa pienensi ”luottoluokitus” ongelmaa innovatiivisten yritysten osalta.</p>
Simmons, Wiklund & Levie (2014)	<p>Tutkimuksen mukaan maat, joissa ”<i>stigma taso</i>” ja ”<i>stigma jäljet</i>” olivat korkeimmalla, niin nämä kerran epäonnistuneet yrittäjät eivät enään suurella todennäköisyydellä palanneet koskaan yrittäjiksi. Tutkimus osoitti, että negatiiviset sosiaaliset ja ekonomiset sanktiot, jotka ovat liitettävissä suoraan ”stigma jälkiin” (<i>stigma of failure</i>), puhuttelevat selkeästi vain toista puolta yrittäjyyden ilmiön osalta. Tässä</p>

	<p>epäonnistujan leimautumista tutkittiin toiselta puolelta katsottuna. ”Stigma” voi olla myös toiminto, joka stimuloi yrittäjää pääsemään eroon ja haastamaan epäonnistuneen liiketoiminnan varjostuman ja näin ollen aktivoi yrittäjää innovatiivisen käyttäytymiseen ja näin ollen ohjaa etsimään uutta liiketoimintamahdollisuutta.</p>
Rocha, Carneiro & Varum (2014)	<p>Tulokset osoittivat, että sarjayrittäjät eivät ole vain satunnainen osa ex-yrittäjiä. Positiivinen liitännäinen löydettiin aikaisemman kokemuksen ja sarjayrittäjän osalta selviytymisen osalta. Tämä selviytymisen kyvykkyys ajatellaan enemmän yrittäjän kyvykkyutenä sekä osaamisena, kuin esimerkiksi vain tekemällä oppimisen tulokseksi.</p>