

MUSICIANS AS ENTREPRENEURS

Kalle Marttila

Bachelor's Thesis
February 2012

Degree Programme in Music Management
School of Business and Services Management





Author(s) MARTTILA, Kalle	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 12022012
	Pages 72	Language English
	Confidential () Until	Permission for web publication (X)
Title MUSICIANS AS ENTREPRENEURS		
Degree Programme Degree Programme in Music Management		
Tutor(s) KREUS, Pia		
Assigned by		
<p>Abstract</p> <p>The profession of a performing musician has a long history. In music, as in literature or other forms of arts, it was essential to spread the message by word of mouth to the next generations, as no technical means of recording and reproducing were available. The music industry has evolved remarkably from those days and turned into a professional business. However, these developments have not always simplified the state of affairs from a musician's perspective. Entrepreneurship is booming in many industries, and musicians are not necessarily the first ones to come to mind when talking about entrepreneurs. Still, they have to adapt to the present ever-changing operational environment.</p> <p>At least until now musicians' education has rarely if ever included any studies about entrepreneurship. Still many freelance musicians operate as such. This thesis studied the musicians' working environment in terms of how much entrepreneurship is involved in musicians' daily work and whether they feel being forced to engage in entrepreneurial activities of necessity. According to the findings of the study, entrepreneurship is very common among musicians. It cannot be, however, generalized that entrepreneurship is the only way of operating, as there are still other options to organize one's personal finances.</p> <p>The groundwork and inspiration for this study was based on the author's previous smaller study conducted in 2011, which suggested that many music students operate or feel being forced to operate as entrepreneurs in order to receive their payments from their performances. To balance the students' perceptions five professional musicians, who made their living on music by performing, teaching and handling other entrepreneurial operations, were interviewed. The research method used was a theme interview. This study does not offer solutions to how the business should be handled, but the findings should offer an insight on how the system works in its present form and encourage further studies on the subject.</p>		
Keywords		
Musicianship, Entrepreneurship, Live music scene in Finland, Performance, Performer		
Miscellaneous		
Appendixes: Interview transcripts, The results of the author's previous study, 32 pages total		



Tekijä(t) MARTTILA, Kalle	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 12.02.2012
	Sivumäärä 72	Julkaisun kieli Englanti
	Luottamuksellisuus () saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty (X)
Työn nimi MUSICIANS AS ENTREPRENEURS		
Koulutusohjelma Degree Programme in Music Management		
Työn ohjaaja(t) KREUS, Pia		
Toimeksiantaja(t)		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Esiintyvän muusikon ammatilla on pitkät perinteet. Musiikissa, kuten kirjallisuudessa ja muillakin taiteenaloilla, suullisesti jälkipolville leviävä tieto on ollut tärkeässä osassa, kun teknisiä laitteita äänittämiseen ja jäljetämiseen ei ollut saatavilla. Musiikkiteollisuus on kehittynyt niistä ajoista huomattavasti ja muuttunut itse asiassa hyvinkin ammattimaiseksi liiketoiminnaksi. Tämä kehitys ei kuitenkaan ole aina yksinkertaistanut asioita muusikon näkökulmasta. Yrittäjyys ja yksityistäminen kukoistaa monilla aloilla, eikä muusikko ole välttämättä ensimmäinen miellelyhtymä yrittäjyydestä puhuttaessa. Silti heidän on sopeuduttava vallitsevaan ja alati muuttuvaan työympäristöönsä.</p> <p>Muusikkojen koulutus ei ainakaan tähän mennessä ole juurikaan sisältänyt yrittäjyysopintoja. Kuitenkin monet freelance-muusikot toimivat yrittäjinä. Tämä opinnäytetyö tutkii muusikon työympäristöä ja sitä, kuinka paljon yrittäjyyttä ilmenee muusikkojen päivittäisessä työssä ja ovatko muusikot tunteneet joutuneensa aloittamaan yrittäjinä ympäristön tai työyhteisönsä sanelemina. Tutkimuksesta kävi ilmi, että yrittäjyys muusikoiden keskuudessa on hyvinkin yleistä. Ei kuitenkaan voida yleistää, että yrittäjyys olisi nykyäänkään ainoa tapa toimia, vaan muitakin mahdollisuuksia henkilökohtaisen talouden järjestämiseen on vielä olemassa.</p> <p>Pohjatyönä ja innostuksena tälle tutkimukselle mainittakoon allekirjoittaneen aiempi tutkimus vuodelta 2011, jonka mukaan monet musiikin ammattiopiskelijat kokivat joutuneensa pakon edessä yrittäjiksi, mikäli halusivat laskuttaa ohjelmatoimistoilta ansaitsemansa esiintymispalkkiot. Vastapainoksi muusikko-opiskelijoiden näkemykseen tätä tutkimusta varten haastateltiin viittä musiikin ammattilaista, jotka tienaa elantonsa keikkailemalla, opettamalla ja tekemällä muita musiikkialan yrittäjyyteen liittyviä toimia. Tutkimusmetodina toimi teemahaastattelu. Tämän tutkimuksen tarkoitus ei ole esittää uutta liiketoimintamallia tai suoranaisesti muuttaa alan käytäntöjä, vaan tutkia ja tuoda julki muusikon työympäristöä tämänhetkisessä muodossaan ja toivottavasti myös kannustaa jatkotutkimuksiin.</p>		
Avainsanat (asiasanat)		
Muusikkous, yrittäjyys, Livemusiikki Suomessa, Esiintyminen, Esiintyjä		
Muut tiedot		
Liitteet: Puhtaaksikirjoitetut haastattelut, Allekirjoittaneen aiemman tutkimuksen tulokset, 32 sivua		

Table of Contents

1 INTRODUCTION	2
2 LITERATURE REVIEW	4
2.1 From live music to recordings and back	4
2.2 Bits and pieces of a career	5
2.3 The definition of musician	6
2.4 Booming entrepreneurship	7
2.5 The intermediate authority between the artist and the customer	9
2.6 Defining entrepreneurship.....	10
3 RESEARCH PROBLEM AND QUESTIONS	12
4 RESEARCH METHOD	15
4.1 Method.....	15
4.2 Interviews.....	15
5 RESULTS	18
5.1 The start of the career and education.....	18
5.2 Making a living.....	18
5.3 Entrepreneurial activity of the respondents.....	20
5.4 The pressure of becoming an entrepreneur.....	22
6 DISCUSSION	25
6.1 Forced entrepreneurship as a phenomenon in music industry.....	25
6.1.1 Respondent A.....	26
6.1.2 Respondent B.....	27
6.1.3 Respondent C.....	27
6.1.4 Respondents D & E.....	28
6.2 Employers and employees in today's live music business.....	30
6.3 The future of a performing musician and downsizing the bands.....	31
7 CONCLUSION	34
8 LIMITATIONS AND RECOMMENDATIONS	36
9 REFERENCES	38
APPENDIXES	41
Appendix A: an interview with respondent A.....	41
Appendix B: an interview with respondent B.....	49
Appendix C: an interview with respondent C	53
Appendix D: an interview with respondents D & E.....	58
Appendix E: Jyväskylän ammattiopiston opinnäytetyö, kyselyn tulokset ja johtopäätökset	67

1 INTRODUCTION

The traditions of performed live music have a long history. Only for a short while during this centuries-long history have recording and mechanical reproduction of music been possible in the form of vinyls, cassettes, CD's and other portable digital formats, which we take for granted now in the 21st century. In the old days, however, music could only be communicated to other people if it was performed live. Moreover, even though musicians rarely enter the music industry because of money, the profession of a performing musician can be regarded as a very old way of making a living.

Nowadays the musicians' working environment can be described as diverse and challenging. The fluctuating economic situation undoubtedly has an effect on music and culture as well as on other industries as well, even though some argue that recessions have historically had rather positive than negative effects on revitalizing the culture, as people seek comfort from cultural activities during the hard times. Whatever the reasons, the music business is usually characterized as a business of impulses and uncertainty.

In Finland many people employ themselves as either part-time or full-time musicians. They make their living either by performing music live or teaching at music schools or by combining these two. Studio recordings are only occasional in terms of employing musicians, as the studio scene is controlled by a few top-musicians residing usually in the capital area in Finland. However, as the advancing technology and changed consumer attitudes have reduced the sales of physical music, the live music sector seems to be at least quite stagnant.

More and more people today in the art industries ranging from handicrafts and paintings to sculpture and music employ themselves. In the statistics these self-employed artists appear as small or even as micro enterprises, the number of which has been growing rapidly in recent years. Based only on the statistics some might find it good that so many people start their own

companies and businesses and support the nation's economy in terms of paying taxes. However, it is only halfway the truth as many self-employed artists are entrepreneurs only out of necessity. These people are usually constantly balancing with bureaucracy in terms of whether they are employees or entrepreneurs. This becomes especially important with regard to social benefits when they are temporarily out of job, which is part of the everyday life for many people working within the arts sector. The scope of this research is to find out to what extent the entrepreneurship is common among performing musicians and if their working environment is encouraging or forcing them to become entrepreneurs.

2 LITERATURE REVIEW

2.1 From live music to recordings and back

The recording industry's present state and future challenges have been the point of interest in recent years for musicians and other people working in the music business. Back in the days when the technology had not yet made music recording possible, the only way of communicating music to other people was performing it live (Karhumaa, Lehtman & Nikula, 2010, 19). Despite the fact that live music can be seen as an unpredictable, fluctuating and even quite risky form of business, its economic importance for either music companies or musicians cannot be underestimated, as it seems the most viable alternative to cover for the loss of income from the recorded music sales.

Even though the live music business is doing relatively well (12% decline in the sales of the world's top 50 tours in 2010) compared to the record business, which has lost 31% of the whole industry's value between 2004 and 2010, no artist or band to date has been able to establish a successful career only by performing live (IFPI, 2011, 5). The world's top 50 tours, for example, consists mostly of artists and bands with extensive and commercially successful back catalogues of recordings, the sales of which have established the artist's position in the market. This is why their live performances and merchandise are selling well today (IFPI, 2011, 16).

Performing live frequently is also a great opportunity for artists to market their recordings and merchandise either directly or indirectly. Some might buy the artist's recordings or merchandise directly after the concert at the venue and others indirectly from the Internet or a record shop after seeing a good performance. They might also come to another concert later on and thus support the band in the future. (Karhumaa et al. 2010, 45-46.) The live music venues can be regarded as significant places of trade for the artists' products especially if the artists do not have an extensive distribution network handling

their goods globally. When it comes to recorded music it has been debated whether producing a quality recording is worthwhile today or not. On the one hand, a quality recording makes booking the performances easier and might even grant publicity, which, on the other hand, can raise the price of the artists' performance as the demand increases (Halonen, 2009, 5). Thus, it can be concluded that live performances, recordings and other merchandise supplement each other. The artists' income is usually collected from multiple sources ranging from performing to selling merchandise and everything in between, which is why the artists' different products should be available when possible customers are gathering at the live music venues.

2.2 Bits and pieces of a career

If the musicians' income is fragmented into multiple sources so are their careers as well. Musicians' work in general is characterized by short-term employments and freelance work. The professional music field can be roughly divided into classical and non-classical music, as most of the vacancies for performing musicians are in orchestras in the classical sector, while non-classical musicians, graduates from pop/jazz conservatoires for example, work mostly as freelancers and entrepreneurs (Halonen, 2009, 4). A significant part of the musicians, composers and lyricists in Finland employ themselves especially in the field of rhythm music (Suomen musiikkineuvosto, 2009, 15). Besides classical orchestras other vacancies for musicians can be found in publicly funded educational institutes, which play a major role in employing classical and pop/jazz musicians. Despite these so-called regular jobs, short-term employment and temporary jobs are commonplace in the industry, and a growing pressure for forced entrepreneurship is also present (Suomen musiikkineuvosto, 2009, 16).

It should also be emphasized that an artist who is performing his or her own music one day might be teaching at a conservatoire the next day and again be accompanying in another band in the evening. In other words, most musicians have a great deal of different projects going on all the time. Usually there is

not a normal working day for musicians in this business as the trends and projects keep changing and they have to stay focused in terms of which projects to participate and which to stay out of. Usually people in the industry often have to work in a great variety of jobs in order to make a decent living, but that is just the nature of the work.

2.3 The definition of musician

A musician can be defined in various ways and due to lack of universal definition a new one serving this research has to be made. Both amateurs and professionals might call themselves musicians if asked, but for different reasons. For the purposes of this research a musician is defined as someone who performs music regularly and receives a reward for the work. As the rewards are dependent on the style of music and the familiarity of the act, most bands and musicians performing their own music on a national level in Finland do not qualify as professional musicians no matter how skilled they are. There are not too many groups performing their own music in Finland whose profits from the performances reach those of “consumption music bands” or “party bands”. This refers to bands playing music that can be heard on the radio and in the clubs played by the DJ’s. It is quite common that people playing in bands that write and perform their own music have so-called day jobs in addition to their music careers.

According to the definition of a musician in this thesis, no formal education is required, as it seldom is required in the real live music business, either. The only exceptions are mainly educational jobs, in which it is often a great advantage to be also formally competent. Including musicians without formal competency into this definition is justified on the grounds that there are a great deal of self-taught musicians in the business who might never have taken a single playing lesson from anyone but are still extremely skilled and have come far in their careers. They might have started their career practically without any knowledge about music but have found a unique and later on successful “own thing” to do. These non-educated bands are usually also the

best-known acts for the larger audiences. A successful band is a great deal more than the combined skills of the individual musicians. The key to a long career and success is more likely a question of how the members relate to each other in the band or in the society of music and if they share a common goal and mentality of work. That is why musicianship at least in this paper is not limited to any formalities or requirements of technical skills.

2.4 Booming entrepreneurship

Many businesses have nowadays outsourced some of their actions, which are not of their core competency. Given the fact that working as a freelancer or entrepreneur is common among musicians, Kansikas (2007) states that today, as the workload has been divided into both employees and independent contractors (entrepreneurs), the difference between these two is not always clear, and that a so-called grey area exists somewhere in between. He continues that in many countries the taxation rate for business profits is lower than the taxation for salaries, which is why some employees might submit to forced entrepreneurship hoping for a better income without realizing the risks and the responsibilities of being an entrepreneur (p. 49). This area of *somewhere in between* has also been identified by The Finnish Ministry of Employment and the Economy (2010), which calls it *kolmas tie* in Finnish, directly translated as *the third way*. It refers to people in the art industries who are struggling between traditional employment and entrepreneurship or combining these two (p. 1).

Literature and many corporate strategists would suggest that before starting up any business the entrepreneur should have a proper business plan, pricing, at least some existing customers, marketing and sales logistics already planned in order to succeed in the business (Ministry of Education, 2006, 17). However, that is not usually the case with people in the art industries who barely employ themselves. Even though entrepreneurship among musicians is quite different from other industries, at least some of these rules apply universally in this world of global market economy.

Unfortunately many starting entrepreneurs in the creative industries have never contemplated any of these rules before starting their businesses.

As stated in the author's previous study (Marttila, 2011), as many as 42% of music students in the *Jyväskylä Vocational College (Jyväskylän ammattiopisto)* worked as self-employed entrepreneur-musicians in addition to their music studies. Moreover 2/3 of the non-entrepreneurs participating in the study had considered establishing a firm of their own in the near future. These numbers gave a reason to continue to study the phenomenon in more detail.

According to Cronberg (2010, 11), the creative entrepreneurship can be defined as an industry where the product is immaterial and the companies are usually small, most likely microenterprises, meaning that they employ less than 10 persons and that their turnover is less than 2 million euros per year (European Union, 2007). Many studies have also pointed out that these companies manage poorly in marketing and other business skills (Ministry of Education, 2006, 17). Another characteristic of the creative industries, especially the music business, is that the trends change so rapidly that piloting products and services is practically impossible (Cronberg, 2010, 12). If, for example, a record company tested a particular type of music with consumers in advance before starting to make the actual product to the market, the trends would not most likely be the same anymore and the piloting would have been done in vain (Ministry of Education, 2006, 17). This does not mean, however, that the business is not investing considerable sums of money on research and development. According to an IFPI report (2011, 16), the music business invests 16% of its all revenues in developing artists every year. This is the biggest number among all industries, including even pharmaceuticals, which has traditionally been considered quite a big investor in product development.

2.5 The intermediate authority between the artist and the customer

Booking agents and agencies are specialized in providing live performances of musicians and artists. Halonen (2009, 5, see Karhumaa et al. 2010, 45) states that live performances form an essential part of musicians' income exceeding the income from the recording industry. Booking agencies' business idea is based on a commission agreed in advance, which is usually a percentage of the gross revenue that the agency bills the customer for the provided artist's performance. The agency's responsibilities usually include at least sales, invoicing, making the contracts and sending the posters to the venues, and their commission of 15 – 20% covers the costs of, for example, phone calls, the postal costs of the posters and also the responsibility of the artist's payment in case of the promoter's insolvency (Karhumaa et al. 2010, 23, 36).

The booking agencies' activity was relatively early unionized in Finland, as the roots of *Ohjelmatoimistojen liitto* (*Union of Booking Agencies*) go as far back as the mid 1960's (Halonen, 2009, 5). In 2009 this union integrated with, *Rocktoimistojen liitto ry* (*Union of Rock Music Agencies*) into one single union called *Suomen ohjelmatoimistot ja agentit ry* (*Association of Finnish Agencies and Agents*), which governs over 50 member companies in Finland (SOA, 2008). Even though the industry of booking agents is unionized and relatively professional, it seems that some booking agencies are still unaware of what it means to be an employer in terms of employer's responsibilities, which quite a few seem to be avoiding.

According to Pajunen (2007), some agencies only act as intermediaries in providing live performances for musicians and the payment goes through another company. In these situations it might be unclear who the employer is; is it the booking agent or the company handling the payment? She states that there are cases in which musicians have not realized that they are practically starting as entrepreneurs when signing the contract with a booking agent. The competition in the industry is tough, as there is an oversupply of musicians

and booking agents, which might lower the prices even under the collective labor agreement of the *Finnish Musicians' Union, Suomen Muusikkojen Liitto ry* (Pajunen, 2007.) However, there is a great number of musicians who do not belong to the union and are not thus affected by its recommended minimum wages and working conditions. Moreover, the union covers only musicians who are working under an employment contract, which leaves many freelance musicians out of the union's scope as they often operate as entrepreneurs. However, there has been lately a movement towards admitting also entrepreneur-musicians into the union.

2.6 Defining entrepreneurship

Entrepreneurship can be defined differently depending on whether we ask from the authorities or someone else. Statistics Finland (2011) defines entrepreneurs as "*self-employed individuals who are engaged in economic activities at their own risk.*" The employment pension authorities (Työeläke, 2011) divide the labor force into employees and self-employed persons, the latter of which are governed by the Self-Employed Persons' Pensions Act (YEL), meaning that an entrepreneur is a person who needs to be insured by this previously mentioned act of legislation. A self-employed person, with or without a business name, is obliged to have a YEL insurance if the income exceeds 6896,69 euro per year (Ilmarinen, 2011, 62).

The tax authorities (Vero.fi, 2005) have also formulated some characteristics, which help to decide whether the work is entrepreneurial or employment. The characteristics of entrepreneurship are, among others, large investments and economic risk, the entrepreneur's own tools and materials and sometimes own facilities to perform the work, non-limited customer base, in other words the services are publicly offered, and the entrepreneur is solely responsible for the quality of the work. Employment is more likely in question if the employer has the right to lead and monitor the employee's work and he can give specific orders and instructions regarding the work. The employer is also responsible for the tools and materials needed for the work and the employee's social

security must be taken care of based on law. The employer is also responsible for the employee's work in case some damage or harm to the third parties incurs. (Op. cit.)

Forced entrepreneurship refers to people starting their company without an alternative to making their living. Opportunity entrepreneurs, however, move from a traditional career as an employee to entrepreneurship. The situation of the latter is far better; they have had time to acquire relationships and networks, evaluate the risks that entrepreneurship includes and consider different business opportunities before starting. (Kauppa- ja teollisuusministerio, 2007, 24.) According to a report by Elinkeinoelämän tutkimuslaitos (2004), the degree of entrepreneurial activity is fluctuating and it follows the financial situation in terms of ups and downs in the economy at least in Finland and in most developed countries. The report continues that entrepreneurship in developed countries is mostly based on opportunity rather than constraint (p. 7).

3 RESEARCH PROBLEM AND QUESTIONS

The traditional way of a life-long employment has never been the one and only way to employ oneself in the art industries. The nature of the work is often demanding due to irregular and occasional working hours and fragmented employment periods. Most artists, including freelance musicians, who are the main focus group of this research, usually work for multiple employers at the same time. This way of working is quite a normal practice in the field and people who find their ways to the industry usually know what to expect.

One should not, however, expect that organizing finances is always as simple and uniform in the music business as it can be in some other industries. This means that in terms of rewards and payments some prefer using the traditional method of a tax deduction card, some insist that the artists invoice for the job themselves and some will not work with the artist at all but only with the booking agent or a representative. Furthermore, it is not uncommon even today that with certain types of performances the salaries are paid 'under the table'. Balancing between these alternatives is sometimes confusing at least for those musicians whose education barely contains any information about the common practices in the field. This is not, however, only the educational institutions' fault because the industry in Finland is still in its infancy and lacks a certain uniform way to operate.

As stated, freelancers usually have many employers, most likely even at the same time. In terms of this research, the emphasis is on live music employers, meaning booking agents, agencies and other parties involved in organizing live music events and concerts. The scope of this research is in the field of rhythm music, which is why concerts of classical music and classical music organizations as employers have intentionally been left out. Publicly funded music education was also left out to some degree because it, as well as classical orchestras, represents more the traditional way of employment. However, as many freelancers also teach alongside performing at least part-time, music education can be seen as a relevant part of a freelance musician's living.

Another significant field of music industry left out of this research is the recorded music business. In recent years the record business has undergone such dramatic changes that the studios and record companies are not employing musicians anymore to the same extent as still in the 20th century. At least from the musicians' perspective most of the income in the music business comes from live performances nowadays. This is why booking agents can be seen as the main employers of freelance musicians, because most performance opportunities are nowadays organized by the agents rather than the performers themselves.

In every business where money, employees and transactions are involved and handled as stated by law, there is always at least one company in the chain that pays the money and handles all the taxation and social security related costs. Booking agents act as these middlemen in the live business by collecting and distributing the rewards of musicians and bands. Regardless, entrepreneurship among single musicians has become more and more common in recent years. The reasons for entrepreneurship in this case, however, do not always derive from the musicians' own interests but rather from the influence of the surrounding environment. The musicians' working environment and the factors that have caused the mushrooming of entrepreneurship are the main focus of this research.

A situation, where establishing a firm is not planned and the risks have not been taken into account, is never good for a musician or any other professional in any other field. When acquiring the status of an entrepreneur, the authorities treat the musician differently from an employee in terms of taxation, social security and pension. These issues are already a vastly discussed topic in the field of arts as the nature of the work is often quite irregular and occasional, not to mention the legislation concerning entrepreneurs, which many musicians are not quite familiar with. Most of these defects have already been identified even by the ministers in Finland but little has happened so far.

The previous study by the author (Marttila, 2011) states that many students who are becoming professional musicians are rather confused about how to organize their finances and how to acquire the rewards and payments from their performances. According to the author's previous study (Marttila, 2011), about 57%, actually 26 of the 45 respondents to be more precise, have at least once been in a situation where the booking agent is not willing to pay the musician's salary but has requested for an invoice instead. As paying the salaries has traditionally been one of the core functions of a booking agency, the number given by the previous study aroused the author's curiosity to study the phenomenon in more detail. To reach a deeper understanding of the issues above, the following questions need to be answered:

1. Is the working environment of musicians forcing them to entrepreneurship?
2. Are there still employers and employees in the live music business?

Based on the author's previous experiences and rumors from the musicians in the industry, a following hypothesis was made: several musicians are being forced to establish a firm in order to receive the rewards for their performances.

4 RESEARCH METHOD

4.1 Method

The research method in this study was qualitative, which means that four interviews with music professionals were used as methods of data collection. According to Creswell (1998) the qualitative approach is suitable when there are no existing theories on the topic or the variables are yet unidentified. Creswell also points out the usability of qualitative methods when the researcher wants to act as an active learner in the environment: telling a story from the respondents' view rather than being an expert passing judgment on them (pp. 17-18). This approach of an *active learner* was suitable for the author as a researcher since he is also working in the industry as a regularly performing musician as well as an entrepreneur in the field of live music equipment rental and live productions. Working in the industry has thus granted the author the basic knowledge of the infrastructure and the practices of the live music business.

4.2 Interviews

The selection of the interviewees was planned carefully. According to Kiviniemi (2001, 68) instead of a random sample, which is often found in statistically oriented research, the respondents are often carefully selected in qualitative research in order to meaningfully and profoundly become acquainted with the subject. Hirsjärvi & Hurme (2000, 59) suggest that by interviewing even a few discretionarily chosen respondents one may discover remarkable in-depth findings and new theoretical perspectives.

When selecting the interviewees, an obvious criterion was that they had to have sufficient working experience and knowledge of the live music industry. However, as important as it was to form a comprehensive picture of musicians' working environment in the past, it was equally interesting to study how it has changed during the years and what it looks like now. To reach as

wide an understanding of the field as possible, a total of five musicians were interviewed.

The interview was based on a research method introduced by authors Hirsjärvi & Hurme, a *theme interview* (2000, 47). The interview is characterized by a certain essential theme chosen by the interviewer. It could also be explained as an interview, which lacks the detailed and exact questions found in structured interviews but is not as free as an in-depth interview. This form should help the interviewer to let go of the researcher's perspective and value the respondent's own voice and the interaction between the interviewer and the interviewee. (Hirsjärvi & Hurme, 2000, 48.) The interviews were thus quite non-structured and only some of the questions were written down beforehand in order to find out the most interesting issues of each personality.

In total five respondents were interviewed, three of whom were interviewed independently. The two others worked together as a company, which is why they were interviewed in a group and their answers mostly presented their common views. The names of the interviewees have been changed and the names range alphabetically so that the first three independently interviewed respondents are A, B and C, and the two last are referred to as D & E.

The first interviewee, A was a 57-year-old keyboard player and a bandleader from Jyväskylä with the experience of 35 years of performing on stage with many established Finnish artists. The second respondent, B, was not only an established artist as a singer and a keyboard player himself but also an experienced accompanist from various bands, who had worked professionally for about 20 years. The third respondent C was a guitar and keyboard player of 28 years of age representing the new wave of Finnish self-employed musicians and entrepreneurs. He was well aware of the current trends and practices in the business and had a professional working experience of 11 years. The fourth and fifth interviewees D & E were chosen as interviewees not only because of their role as regularly performing musicians but also because of they had a common company of their own, a booking agency

based in Jyväskylä. The assumption was that by interviewing these different respondents it would be possible to create a realistic picture of the live music industry from a musician's perspective today and of how it has changed in recent years.

5 RESULTS

5.1 The start of the career and education

A common factor for most of the interviewees was that they had ended up in their current situation as musicians rather by coincidence than as a result of an elaborate planning process. For most of them music had been, however, present already in their childhood, which most likely had influenced either in their choices of hobbies as children or at least subconsciously had had an effect on them to start thinking of music as a possible profession later. None of the respondents was a formally educated musician, which makes musicianship even more interesting a profession as the professional field of music is open for anyone who possesses the required practical and musical knowledge and social skills and networks so as to receive performance opportunities. One of the interviewees was, however, a qualified music teacher and another one would soon graduate with the same qualification, but the others had no formal professional qualifications. This lack of formal education in the field of performances might also be a partial reason for the hard competition in the industry because anyone can enter the field as a performing musician.

5.2 Making a living

Even though the aim of this study was to interview musicians who perform music as their main profession, it seems to be quite rare that a musician does not do anything else besides performing music in order to earn a living. According to A, his income was divided equally between performing and teaching, even though he still at the age of 57 performed regularly about 100 times a year. This is a relatively big number when thinking about the possible dates for the performances, which are usually Friday and Saturday in the popular music genre. A also said that he performed almost every weekend around the year, but that they had recently decided with the band that they would take one weekend off every two months to stay at home with the family.

In terms of teaching A stated that he was a shareholder and a teacher in a private music school in Jyväskylä. In addition to that he also taught at an adult education centre and a municipal music school in Jyväskylä.

The income for respondent B was at the time of the interview divided between 40% of teaching, 40% of income from copyrights and 20% from performances. B said that he wrote music both for himself and for other artists, which is why a substantial part of his income was generated from the use of this copyrighted material. Another substantial part was based on a regular teaching post at a municipal music school in Jyväskylä. According to B, he used to perform much more ten years ago, 200 times a year at best, but that he had recently focused more on writing music and that he mainly performed his own music when on stage, averaging about 50 times a year.

For the interviewee C there was no distribution between performing and teaching. His income came totally from performing, as he has given up teaching for the time being. He lead quite a successful cover and party band, which performed about 150 times a year, a number well above an average musician in this genre of music. Thus, performing took most of his time practically every weekend of the year and some days during the week as well in addition to his studies at the university. Actually he did a great deal more than played keyboards and guitars in the performances, as he practically and money-wise owned the band and its audio- and lighthouse equipment and the car. He also said that he organized a large number of the band's performances and that he mainly acted as a support person for other band members in terms of general management issues. He also maintained and repaired all the band's equipment. According to him, the clearest and most efficient way of managing the band was to have one person in charge, who in case of questions would know all the details so that they could be passed on unchanged.

Interviewees D & E received about 30-40% of their annual income from their duo performances. In addition they both also had other actively performing bands, which generated some more income. In total they performed about 100

times a year each. The rest of their time went to managing the agency's operations – sales, invoicing and the promotion of their bands.

5.3 Entrepreneurial activity of the respondents

Entrepreneurship in the field of music seemed to be everyday life to all the respondents in one way or another. The reasons for starting up a company were, however, different. The lack of trust in booking agencies was one major factor that all of the interviewees named as a reason for their own entrepreneurial activities. Even though the field of booking agencies has become more and more professional in recent years the bad reputation that is often connected to booking agents has its grounds somewhere, and once acquired, this kind of disrepute is hard to change. Most likely it is usually a question of an individual coming into the business and making some profit for a short time, after which his career ends as fast as it started as the awareness and notoriety spreads out. The size of the industry is so small at least here in Finland that these people are out of the business quite soon, but the damage has been already done and the image of the industry is hard to clear, as one still regularly hears about these issues.

Respondent A established a limited liability company with his band already in the early 1990s. According to him, the booking agencies' operations at that time were quite questionable, as no pension funds were collected and the monetary transactions were unclear to the band members. This was when A and his band made the decision of forming a company of their own and handling the salaries and social security costs in an open and honest way. At the time of the interview they handled the actual transactional operations themselves and sent the receipts to an accounting company at the end of the month. The shareholders of this limited liability company could also have organized the transactions as income from dividends and taken advantage of travel expenses and daily allowances as many bands and musicians do. However they preferred to pay the salary and social costs and keep the system as transparent as possible so that everyone including the tax authorities would agree on that the system was simple, transparent and

honest. Moreover, because of their clear system, they had been spared from tax inspection unlike many other music companies that A knew about.

It was also on A's band's agenda to start organizing performances for themselves without a booking agent as middleman in order to make the business more affordable to both the promoter – which at that time was usually a restaurant owner – and to the band. Having established their position in the market they were in a position of being offered a wide range of performance opportunities. For example, because of being widely nationally recognized as an accompanying orchestra they also co-operate with other artists' booking agencies, which regularly ask the band to accompany one of their artists' concerts or tours.

Interviewee B was the only one of the respondents who was not directly involved in any entrepreneurial activities but rather organized the finances from the performances by using a traditional tax deduction card. He said that he had been considering the option of starting a company to make the invoicing of the performances easier, as invoicing seems to be the way in which these matters are handled nowadays. However, at least at the time of the interview he was sufficiently satisfied with a third-party company that invoiced the client and paid salary to B taking care of the social costs and taxes. B admitted that this method cost some more as the third-party company charged for administrative expenses with every performance invoiced. However, B thought that as long as the income from performances was less than one third of his total income per year he would try to avoid any extra paper work that a company of his own would unavoidably require. Hence he was satisfied with the system at least for the time being.

Respondent C had founded a limited liability company of his own to manage the band's operations as the band had started to become more professional and spend time a more on the road, which naturally led to investing in a proper van and audio equipment as renting the equipment became quite expensive in the long run. At that moment it was natural for him to establish a company to handle all the paper work that these operations required and also

benefit from these investments in regard to taxation. C took care of the band's routine administration from salaries and organizing the performances to managing the equipment and live audio engineering. The other band members were C's employees and he paid their salaries usually once a month. According to C, the musicians were quite satisfied with this kind of a system.

Interviewees D and E established a company as their activity as a performing duo seemed to work flawlessly and they shared a common vision of organizing performances for other musicians as their side business. Hence forming a company was only of a practical necessity, as they wanted to make matters official. They started out as a partnership, which was bureaucratically speaking the lightest company type for two persons. They wanted to start out without investments in the beginning, and as neither one of them had much property the risks of partnership did not become an obstacle for them. However, based on real life experiences D also wondered why people trusted limited liability companies rather than people who risked all of their own personal property for the company when working under a business name or as a partnership. This is an interesting question given the vast popularity of limited liability companies today in contrast to partnerships or any other forms of companies.

5.4 The pressure of becoming an entrepreneur

One of this research's main points was to find out whether or not there is pressure for musicians to become entrepreneurs in the field in order to get the payments from the performances. According to A it was normal still in the 80's and early 90's that the promoter, meaning the owner or the organizer of the performance, would request the musicians tax deduction cards and pay the salary according to that information right after the performance as cash and give the receipt. The money was taken usually from the ticket sales and the organizer was liable for all the social and other costs. Whether or not the social costs were actually handled by the law is not, however, something that the A is totally sure of. He continued that this practice of promoter paying the salaries discontinued mostly in the mid 90's as the booking agencies started

to dominate the business and the payments started to circulate from the client to the booking agency and only then to the musicians. This is when A and his band decided to establish a company and handle their matters without a booking agency being in the business.

According to several interviewees there were booking agencies in the business that did not pay salary at all to the musicians. They preferred that the musicians would invoice the agency themselves either by having a company of their own or optionally utilizing services of the third-party companies, which had seen this coming and had specialized in operating between non-entrepreneurs and entrepreneurs. Hence, actually a fourth party had to be involved in the business if the musicians wanted to get their salaries. A recalled a couple of cases as a freelancer when he had not been able to collect his payment with a tax deduction card as an employee but he had had to send an invoice instead. In these cases he had invoiced the payment first to his band company and only then he was able to pay himself the salary. A did not consider this a problem as he usually performed with his regular band. However, for regular freelancer musicians this circulation of money might cause some extra paperwork.

Having been forced to invoice his solo or duo performances, respondent B was a regular user of one of these companies providing the invoicing services. However, as long as his income from performances was not a bigger share of his total income than it already was, he avoided establishing company of his own. He was familiar with the term 'forced entrepreneurship' and recognized the phenomenon, as he was in a sense also a part of the system himself. However, he proved that it was still possible to give freelance performances without a company, even though he admitted that if he had performed more often it would have been smart to establish a company of his own at some point anyway.

Interviewee C had not felt any pressure of becoming an entrepreneur. For him it had been a natural transition from an employee to an entrepreneur, as he slowly became the organizer and the owner of the band's equipment. At that

situation it seemed smart to start organizing the business through a company and taking the advantage of taxational issues that the system allowed. C had not had any problems getting paid, as he had been able to invoice for all the performances for several years already. However, he recalled a certain booking agent who controlled many venues' and cruising boats' band bookings. This person then stopped paying salaries for the musicians so that they had to use the invoicing services or establish companies of their own in order to get their salaries. Some of the other booking agents followed this practice soon after, which can be regarded as a turning point in terms of entrepreneurship in the live music business in Finland. According to C this practice influenced the whole industry blurring the boundaries between the employers and employees, as everyone seemed to be avoiding the responsibility of being an employer.

Respondents D and E established a company as they wanted to handle the administrative and monetary issues by the law. They shared a common vision and a concept that they wanted to pursue and they thought that it would be easier to handle negotiations and other issues as a company rather than as two individual persons. Even though D and E did not feel as they were forced to become entrepreneurs, some of their musicians might think so, as D and E prefer that all their musicians invoice for the performances that they organize, meaning that they do not pay any salaries. Respondents D and E justified their way of doing in a following way: whenever there is an employer - employee relationship, it is possible that an employee falls ill, which will cost to the employer. Moreover, as the music business is a small industry, no one can afford to be sick anyway. D and E thought that, knowing the way of life many musicians had, there would have been more sick-leaves if the employees had been paid for its duration.

6 DISCUSSION

6.1 Forced entrepreneurship as a phenomenon in music industry

None of the interviewees felt to have been forced to become an entrepreneur only because of not being able to obtain the rewards of their performances. They did not either feel that they would not be offered the performances under an employment contract. Each one of them also seemed to know that there were alternative ways of obtaining the rewards if one could not invoice the customer. Not being directly forced to entrepreneurship, the respondents, however, seemed to agree on a one common reason for handling their bookings themselves: distrust of the booking agents. This distrust had at least partially influenced on respondents A and C eagerness to found companies of their own to take care of the bookings of the performances and other paperwork, including the salary payments.

Respondents A, B and C all had had experiences of becoming fooled money-wise by booking agents. The monetary values of these frauds ranged from a couple of hundreds to several thousands, the latter of which had been the recent fraud experienced by respondent B last year. This fraud could have been avoided if respondent B had invoiced the money directly from the promoters of the performances instead of circulating the money through the booking agent, who disappeared shortly after the performances with all the money.

Even though the industry of booking agents is quite well organized nowadays in Finland among the mid- and large booking agencies (Halonen, 2009, 5), it seems that there are new entrepreneurs entering the industry every once in a while offering good-looking deals in hope of quick and easy profits. This is where an inexperienced or even a more experienced musician or a band can easily go wrong.

6.1.1 Respondent A

Nowadays booking agents control the live industry market, but are they still the only option for bands and musicians to receive performance opportunities? As the band of respondent A was quite well known among already established artists they no longer felt a need for a booking agent. It was usually the artists' management who contacted A's band and offered the performances directly to them without any middlemen operating in between and cutting their share. As the established artists often operated as a company, the A's band then invoiced the artist's company for the performances. In case the artist did not have a company of their own, the band invoiced their booking agent instead.

Respondent A did not feel like he had been forced to arrange his finances through a company of his own and thus being a forced entrepreneur. Operating in a form of a company was rather just a more flexible possibility to influence on the band's own finances. However, as they did not trust too much on the salary payments of the booking agents they were somewhat forced to handle the business themselves through their company. Of all options possible, Respondent A and his band seemed quite content with this current practice, even though some fixed costs occurred annually due to the accounting company's services that they utilized. However, one could easily lose that amount of money to the booking agents provisions, not to talk about the frauds that incurs regularly in the industry.

Respondent A's band was in a fortunate situation in a sense that they had already established their position in the live music business as a skilled, trustworthy and a versatile band. They were no longer dependent on booking agents as the people in the industry knew them anyway and offered them directly the performance opportunities. They could also afford the economic maintenance of their band company well enough as they had sufficient number of performances every year.

6.1.2 Respondent B

Of all the interviewees respondent B was the only one without an entrepreneur status. Despite the recent fraud that occurred to him because not handling the money issues himself and trusting a booking agent, he still had not started as an entrepreneur because of the extra paperwork he tried to avoid. He did not feel that his current situation was somehow forcing him to entrepreneurship and at least the near future seemed quite stable. He had been satisfied enough with the third party invoicing company. Respondent B represented a “classic artist personality” who did not like the paperwork but wanted to focus all his creative power to composing and performing music. The monetary issues were only a necessity in order to earn a living. However, as he still wanted to actively perform music he was currently searching for a reliable booking agent who would help him with the practical issues concerning the upcoming performances.

As respondent B was not an entrepreneur and still had got as far as he was, it could not be generalized that one has to be an entrepreneur in order to get in and stay in the business. Even though B had felt some pressure to entrepreneurship he was still able to operate with the current system and its cost structure. He was not totally dependent on the live performances in the economic sense as he composed and taught music as well. Concerning the copyrights, he was still considering an option of organizing copyright income via a company, but he had not yet made any decisions whether or not it would be worth the effort.

6.1.3 Respondent C

Respondent C did not regard forced entrepreneurship as a problem in the music business in a greater length than it was in other fields of business. He thought that one could always manage without being an entrepreneur, as there were services available for everyone who needed help with invoicing. Handling paperwork and organizing managerial duties did not, however, interest everyone but C thought that one could manage as a musician with a

minimal annual paperwork anyway whether or not operating as an entrepreneur. C said also that operating a company could actually be quite easy and become also rather affordable in terms of taxation, as the number of performances grew. For example C's company already owned a van, musical instruments and audio- and lighting equipment, which he was able to deduct in the accounting. He also organized a great deal of their band's annual performances, the buyers of which were usually companies as well, so the negotiations happened in a business-to-business relationship.

Respondent C could not trust booking agencies in terms of how many performance opportunities they would offer annually. When C noticed that the weekends of the next six months were not fully booked in advance, he would start making phone calls and organize some more performances. He emphasized that no one would come to take one from home to performances, meaning that the musicians should actively look upon performance opportunities even if they had a contract with a booking agency. If the booking agent is not hard-working enough, someone in the band should take the responsibility of taking the band's career forward. Luckily for C's band, respondent C himself was that kind of a person who liked to play with numbers and arrange practical issues.

6.1.4 Respondents D & E

The fellow business partners D and E regarded musicians' profession as highly entrepreneurial, whether operating as an entrepreneur or not. They thought that musicians' repertoire was usually chosen and arranged by themselves with their own artistic freedom. D and E also said that musicians in their jobs usually needed a wide range of musical equipment including amplifiers, public address system, a van and so on, which supported the claim that musicians' job could be seen as highly entrepreneurial because the own tools are needed. Musicians were also responsible for their own work's quality, as the buyers were not usually authorized to influence on the artistic decisions the musicians made during their performances.

Taken these matters into consideration respondents D & E thought that forced entrepreneurship did not exist in the music business. Their booking agency did not, however, pay salaries to their musicians and thus operate as an employer at all. They wondered why they should define their musicians as their employees, as they did not have any exclusive contracts that would bind the musicians to work only with them; the musicians were free to perform for other agencies and clients as well. D and E thought that they only bought certain services from the musicians and then found the customers to buy these services. A single musician was always free to choose to use a third-party company to help with the invoicing if he did not have a company of his own, thus being able to perform for D and E without being an entrepreneur. Hence, the musicians had two choices; they could either found a company of their own or utilize the services of a third party. In either case, they would not be directly employed by the booking agency.

One could argue that the musicians are still rejected of the possibility to organize the money exchange between the booking agent and themselves if they are not a company. If this way of operating does not unambiguously force the musicians to entrepreneurship, it at least limits their freedom in a sense that they have to do some extra in order to get paid, as opposed to handing over their tax deduction cards to the booking agent and waiting for their salary to be paid. And every time there is some extra work required someone is making money and someone losing it.

It can be argued whether or not this system of evading the employership is furthering the dilemma of forced entrepreneurship in the music industry. This system does not directly force a musician to start as an entrepreneur but it inevitably forces a third player to enter the equation and thus cut their share of the deals. Hence, it is the musician who is to suffer, as he is the only one who has to pay for the third party operator for the administrative costs of every salary he gets. To sum up both the booking agent's and the musician's views, it could be stated that the choice of becoming an entrepreneur in these cases is free but still somehow limited.

6.2 Employers and employees in today's live music business

Even though entrepreneurship is apparently on the rise, this study has so far proven that there are still employers and employees in the live sector.

Respondents A and C both employed several musicians each and they paid them salaries regularly including all pension and social security related costs. Respondents A and C were also employees to their own companies as well. Both of these bands employed 4 or 5 people depending on the performance. Some of those band members had, however, a company of their own for occasional performances with some other clients and for stand-in performances with other bands, so technically the situation for many musicians depended on the occasion whether they worked as entrepreneurs or employees. In either case the contents of the work were still exactly the same.

When it came to respondent B's situation, he was an employee for various third party invoicing companies, which had lately been only one and the same company. He also worked under an employment contract as a teacher for music schools. As for respondents D & E, they were purely entrepreneurs, which included all their operations from performing to organizing performances to other musicians. In their situation it was without doubt the clearest and most efficient way to organize all their operations as entrepreneurs under the same roof.

When looking at these findings in the light of statistics it seems that an employer – employee relationship is a regular way to handle the payments even today's live music business, while the entrepreneurship is strongly present as well. There is, however, a new third party player that has come into the picture to act as a foster-employer for those musicians whose booking agent refuses to perform his duties as one. Whether or not this is a correct way of operating is up to the tax authorities to decide, whose opinion has proven to be varying depending on the region, the tax office and even from a worker to worker inside the same office. So far there has not been a

unanimous resolution or a directive on whether the way some offices operate is correct or not. However, the scene has become more multiform in terms of employment relationships, as there really are different ways of getting paid.

6.3 The future of a performing musician and downsizing the bands

When looking at what the common trends were in the music business from the performing musician's perspective nearly all interviewees mentioned downsizing at some point of the interview. This meant that instead of full five or six-piece band the customers were more eager to order the band as a smaller ensemble appealing to budgetary reasons. It is clear that a duo or trio is less expensive than a big band, but it is up to each band to decide whether or not they go along with this kind of requests. The problem is not too simple: if the band agrees on downsizing and complies with the request as a duo, it is of course good for the part of the band that goes for the performance, they might actually get even more money each than they would with the whole band. However, the musicians chosen for these smaller performances are usually the lead singer and either a guitarist or a keyboardist, so what about the rest of the band then?

According to respondent C their band was regularly asked for a performance as a smaller ensemble but they had usually declined and referred to their status as a whole band. This was undoubtedly a good decision for the group cohesion not to split the band. On the other hand, it would have been good customer service for the band to adapt to different situations and offer the desired customized product to the customer. This could at least improve the band's image as a versatile band, or a "product", as the respondent C often referred to his band. Respondents A and B had both been asked for a smaller ensemble performances. They both had also complied with these requests, which was of course understandable given their choices of instrumentation. Respondents D & E mostly performed as duo, which was why they had not

been asked to split their ensemble. However, when it came to the other bands that they managed, this issue was familiar.

Every interview covered also a topic of pricing a live performance. As stated in the literature review, the live music is selling relatively well (IFPI, 2011) and customers seem to be more willing to pay for the tickets for concerts. There is, however, a paradox somewhere in the food chain, as all of the respondents seemed to agree that the prices of performances had not followed the price development and the inflation in general. Actually the prices of the traditional dance music performances at the dance halls and the “party-band” performances in the clubs and restaurants had even dropped due to oversupply and hard competition. According to the interviewees there were actually so many bands out there that always at least one of them was willing to do the performance for a lower price than the other. And when it came to bands performing their own music the scene was turned upside down; the bands were actually willing to pay in order to get the performances, which were far and few between. That really tells something about the public’s attitudes and appreciation of the musicians and bands in general. Below is a quote of a few lines (translated from Finnish to English) from the interview with respondent A when talking about the salaries of musicians.

Interviewee: So the salaries have not at least significantly risen recently?

A: No, not significantly.

Interviewee: Could they even have gone down a bit?

A: At least compared to a cup of coffee at a gas station, yes, they have gone down actually very much!

Here is a table of what the five interviewees in average thought of the performances are worth today. The lower end is for “normal musicians” and the price goes up for the “artists” as they become more known to the public and can thus be used as the main attractions to the events. The prices include the equipment needed for the performance and possibly a sound engineer, depending on how each band operates.

Solo performance, 200€ – 400€

Duo performance, 350€ – 1000€

Party band, 4 musicians, normally 1000€ – 1500€, might go up to 3000€

Party band, 5 musicians, normally 1200 – 1700€, might go up to 3000€

The dispersion between the lowest and highest price is quite high, as the price is totally dependent on which act one is selling and who is the buyer. Some corporate performances for example can be worth even 3000€. All of the respondents, however, admitted that those performances had been decreasing alongside the economic situation as the companies were cutting their costs. And even if they could have afforded a luxurious Christmas party for the company personnel it was often a question of morality for the CEO to spend plenty of money if the company had been firing employees already earlier that year.

7 CONCLUSION

When concluding the respondents' career paths it seemed that they had found their ways to their present professions as performing musicians without elaborate planning but still with a purposeful attitude knowing what they wanted. Most musicians gathered their income at least from live performances and teaching to some degree. Another sources of income were copyright income that respondent B as a songwriter received, and the provisions from managerial duties that respondents C, D and E were working on.

The income from the musicians' jobs was collected either as an employee or entrepreneur. Both ways were familiar with all respondents in a way or another, as they had had to find an adequate practice to suit their needs and situation. Respondents A and C for example were owners in their limited liability companies. According to C this company form started to become only reasonable in economic sense when the annual turnover approached 200 000 euros. The limited liability companies might include more paperwork than the simple business name companies, but in addition to taxational advantages, the owner's limited liability in monetary terms could be worth gold if something unexpected ever happened. As for respondents D & E, they had been satisfied with the less bureaucratic company form, partnership, because not much of actual physical property was needed for them to operate as a booking agency. Respondent B was quite satisfied without a company at least for the time being.

It seems that the word musician does not self-explanatorily tell us what the person actually does for a living. Being one and making one's living under such a title might give an image of a musician on stage at a concert. The first association to come into mind might not at least be an entrepreneur in its classical meaning. Still four out of the five interviewees in this research made at least 50% of their income as entrepreneurs, and none of them felt that they had been forced to start as entrepreneur out of external reasons. However, there certainly were some undirect reasons that had encouraged them to do

so. It was mostly about the booking agents' activities – or inactivities as some might put it – that made the respondents to choose their own paths as entrepreneurs. Other reasons were either taxational in terms of deducting the acquisition costs of the equipment, or managerial in order to gain a better position as a negotiator in relation to the customers, who were usually also in form of companies. Business-to-business was a far more convenient position to negotiate with the clients, who usually were a part of a big restaurant chain or other major companies.

When the professional non-classical live music business in Finland started a few decades ago it was first the venue owners who were responsible for being employers for the musicians. Then the responsibility has slowly drifted from the venue owners to the booking agents, as they started to control the live music scene. Now the booking agents – at least some of them – are trying to relieve themselves of that duty that once was the reason for them to come into the industry in the first place. Now they are shifting the business responsibility to the musicians, who must become entrepreneurs themselves or alternatively start working with an invoicing company. All in all, in the modern live music business musicians might be employed either by booking agents, invoicing companies, band-companies of their own, or then they can employ themselves as entrepreneurs.

Even though it seems that many musicians operate as entrepreneurs, this study's findings cannot be used to make any generalization about the musicians being forced to start as such. However, it can be noted that there are some evident factors in the musicians' working environment that certainly lower the threshold of becoming an entrepreneur. Being able to invoice the performances on their own rather than using third-party middlemen, the musicians are given enough of a reason to start their own businesses. There might actually be even less paperwork when the payments are handled without a third-party, as one learns how to handle the daily, weekly or monthly routines of accounting, depending on the activity of the business.

8 LIMITATIONS AND RECOMMENDATIONS

The sample of the research being a small and carefully selected one cannot make too wide generalizations on how many musicians have really felt a pressure to become an entrepreneur or that how many operate as one in the first place. However, the findings and acquired in-depth information from the interviews give different, qualitative knowledge as opposed to the quantitative results of the author's previous study conducted early 2011 (Marttila, 2011). Between these studies certain contradictions can be found, as the earlier study suggested the forced entrepreneurship to be a more common problem than this research's interviewees thought of. The earlier study was, however, aimed at music students, while this interviewed already established professionals. The whole issue about forced entrepreneurship can really upset young students aiming to become professionals in the field, which is why they could exaggerate more easily on their perceptions on a survey than they really would if interviewed face-to-face. That might explain this contradiction at least to some degree.

According to the author's previous study (2011) the music students in *Jyväskylä Vocational College (Jyväskylän ammattiopisto)* felt to have encountered more forced entrepreneurship than this study's interviewees, who were already working and not studying anymore. On one hand it would have been interesting to include more young musicians in this study as well. However, finding young musicians earning their living only by performing turned out challenging, as they quite often study music or some other profession at the same time and thus receive a monthly study grant from the government. That easily distorts their perception on whether they really earn their living completely by music or not, even if they think of themselves as professional musicians. Many musicians studying at the pop/jazz conservatoires, vocational colleges and universities are around 30's at the time they graduate, as people tend to study longer nowadays than they did before.

The phenomenon of forced entrepreneurship in music could be studied in more detail and depth by allocating more resources to finding suitable interviewees also from other parts of Finland. On one hand a national, quantitative survey-based research could prove useful and provide interesting findings but on the other hand as people seem to exaggerate more easily on the surveys, a more extensive series of interviews not geographically limited to Mid-Finland could be an appropriate means of studying this topic in more detail.

9 REFERENCES

Creswell, J. W. 1998. *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five traditions*. Thousand Oaks, CA: Sage.

European Union. 2007. Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Retrieved 2 August, 2011, from http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_en.htm

Cronberg, T. 2010. *Luova kasvu ja taiteilijan toimeentulo*. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2010:6. Retrieved June 12, from <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2010/liitteet/okmtr06.pdf?lang=>

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos. 2004. (The research institute of the Finnish Economy). *Palveluyrittäjyys kasvaa nopeimmin ja työllistää eniten*, nro 913. Retrieved August 12, 2011, from http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/tietoa_pk-yrityksista/liitteet/yrittajyys.pdf

IFPI. 2011. *Digital Music Report 2011: Music at the touch of a button*. Retrieved August 1, 2011, from <http://www.ifpi.org/content/library/DMR2011.pdf>

Ilmarinen. 2011. *Yrittäjän työtulo: Eläketurvakeskuksen ohjeet yrittäjän työtulon määrittämiseksi*. Retrieved August 22, 2011, from http://www.etk.fi/fi/gateway/PTARGS_0_2712_459_440_3034_43/http%3B/content.etk.fi%3B7087/publishedcontent/publish/etkfi/fi/julkaisut/esitteet/yrittajan_tyotulo_2011_7.pdf

Johnson, B. R. & Onwuegbuzie, A. J. 2004. *Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come*. *Educational Researcher*, Vol. 33, No. 7, pp. 14–26

Halonen, K. 2009. *Konserttitoimistojen tulevaisuus*. Musiikkialan toimintaympäristöt ja osaamistarve - Toive Osaraportti 3. Metropolia Ammattikorkeakoulu Kulttuuri ja luova ala. Retrieved July 15, from http://www.oph.fi/download/126874_Konserttitoimistojen_tulevaisuus_KH_uusi.pdf

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. *Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsjärvi, S. & Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. *Tutki ja kirjoita*. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Kansikas, J. 2007, Vol. 12, No. 2. Disguised Employment – The Nature of Forced Entrepreneurship: Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies. Retrieved July 1, 2011, from http://ejbo.jyu.fi/pdf/ejbo_vol12_no2_pages_49-56.pdf

Karhumaa, M., Lehtman, I. & Nikula, J. 2010. Musiikki liiketoimintana. Retrieved July 20, 2011, from http://www.imperivmi.net/updn/Musiikki_Liiketoimintana.pdf

Kauppa- ja teollisuusministeriö. 2007. Maahanmuuttajayrittäjyys Suomessa - Nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisuja 6/2007. Retrieved August 12, 2011, from [http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/All/57D04A8BD0B660C0C225728E004C6946/\\$file/jul6elo_2007_netti.pdf](http://ktm.elinar.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/All/57D04A8BD0B660C0C225728E004C6946/$file/jul6elo_2007_netti.pdf)

Kiviniemi, K. 2001 teoksessa Aaltola, J. & Valli, R. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II: Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Kuula, A. 2006. Tutkimusetiikka: Aineistojen hankinta, käyttö ja säilytys. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Marttila, K. 2011. Yrittäjyys muusikon työympäristössä. Jyväskylän ammattipiston opinnäytetyö, musiikkialan perustutkinto.

Ministry of Education, 2006. Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen Verkostomainen toimintamalli: verkostomainen toimintaselvitys. Opetusministeriön julkaisuja 2006:47. Retrived August 2, 2011, from <http://www.luovatampere.fi/getfile.php?file=392>

Ministry of Employment and the Economy. 2010. Luova talous ja työn uudet muodot – Kolmas tie. Retrieved July, 18, from http://www.tem.fi/files/27928/Tyon_uudet_muodot_muistio_240510_aa.pdf

Pajunen, P. 2007. Pakkoyrittäjät: Oman onnensa sepät. Palkkatyöläinen 1. Retrieved June, 15, from <http://www.palkkatyolainen.fi/pt2007/pt0107/p070131-a5.html#Nykyajan%20torpparit>

Työeläke, 2011. Retrieved 16 August, 2011, from <http://www.tyoelake.fi/Page.aspx?Section=44134>

Tilastokeskus. 2011. Statistics Finland. Retrieved 16 August, 2011, from http://www.stat.fi/meta/kas/yritlkm_en.html

Suomen musiikkineuvosto. 2009. Musiikkipoliittinen ohjelma. Retrieved July 20, 2011, from http://www.musiccouncil.fi/easydata/customers/musiikkineuvosto/files/Liitteet/Musiikkipoliittinen_ohjelma.pdf

Suomen ohjelmatoimistojen liitto ry. 2008. Retrieved 9 August, 2011, from <http://www.ohjelmatoimistot.fi/>

Vero.fi, 2005. Retrieved 16 August, 2011, from [http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ ja_ osuuskunta/Olenko_ palkansaaja_ vai_ yrittaja/Yrittajyyden_ ja_ tyosuhteen_ tunnusmerkkej\(10587\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ ja_ osuuskunta/Olenko_ palkansaaja_ vai_ yrittaja/Yrittajyyden_ ja_ tyosuhteen_ tunnusmerkkej(10587))

APPENDIXES

Appendix A: an interview with respondent A

K: Ikää kysyisin ensin.

T: 57, syntynyt 1954

K: Kuinka kauan oot musiikkialalla ollut päätoimisesti?

T: Vaikee sanoa mistä se alkaa, vuonna 1976 tais olla ensimmäinen kerta kun en en ollut kesätoissa että mä opiskeluaikana tienasin jo sitten niin paljon keikoilla etten mennyt mihinkään tehtaalle töihin. Et se nyt varmaan vois olla sellanen, mitäs siitä nyt tulee, 35 vuotta. Enks mä sen kauempaa oo ollut? Must tuntuu et mä oon ollu kauemminkin.

K: Ikuisuuden..

T: Mut ekan rahakeikkani mä oon tehny seitkytluvun alussa, et riippuu vähän miten sen laskee, mut toi päätoimisuus on varmaan siitä lähtien.

K: No mitenkä sä päädyit musiikkialalle?

T: Kotoo se on lähtenyt, isä on ollut opettaja ja keikkaileva muusikko ja isä innostu kansanmusiikista 60-luvun puolenvälin jälkeen. Oli perustamassa kansanmusiikin erilaisia instituutiota, Suomen pelimanniyhdistystä ja Kaustisen sitä touhua oli alusta saakka mukana, mä olin silloin semmonen toisellakymmenellä oleva poika ja aika paljon kuljin mukana siellä sitten, jo aikasemmin kävin pianotunneilla ja viulutunneilla.

K: Mihinkä sä menit opiskeleen?

T: Yliopistoon musiikkitiedettä (Jyväskylään) ja sitten konservatorioon muusikon koulutukseen. Enkä mä niistä koskaan sillai valmistunu että rupes olemaan keikkoja niinkun valtaosalla siitä porukasta mikä, miehistä - pojista, mitkä silloin pääs opiskelemaan niin sitten töitä oli jo niin paljon että se sit se opiskelu pikkuhiljaa hiipu enkä nähny oikeen tarpeelliseksi sitä lopettaakaan millään tavalla taikka tehdä tutkintoa. Silloin mä en ees kuvitellu että alkaisin opettamaa, että opettaminen on tullu sitte niinku myöhemmin, tarpeesta, ja 80-luvun alussa ei ollu minkäänäköstä kevyen musiikin opetusta ja kysyntää rupes oleen silloin alalle niin paljon sitten, niin kun nää mun ikäpolven tänkin laitoksen opettajat niin ollaan samaa ikää suurin piirtein. Sit se oli vaan luotava se opetus.

K: Eli sulla ei oo muusikon tutkintoa eikä yliopistotutkintoa valmiina?

T: Ei...

K: Mites sitten niinkun pedagogisia opintoja?

T: Jonkun verran, mut mä en sitä lässytystä jaksanu kauaa kuunnella...

K: Mikä sun toimenkuva on tällä hetkellä musiikkialalla? Eli mitkä tahot työllistää sua tällä hetkellä ja minkälaisessa suhteessa suurin piirtein?

T: Tota tanssimusiikkibändin vetäminen on se niinkun... siis musiikkiala, nyt puhutaan ei-opetuksesta?

K: No oikeestaan koko.. voi laskee opetuksen mukaan, mua kiinnostaa oikeestaan se että kuinka sulla jakautuu tää opetus/keikkailu?

T: Puolet tuloista tulee opettamisesta ja puolet keikkailusta. Ja mä opetan kolmessa eri laitoksessa, eli täällä, kansalaisopistossa ja sitte yksityisessä musiikkikoulussa.

K: Niin just, niin tuo...

T: Alkusoitto. Mä oon siinä myös osakkaana, ajautunut osakkaaksi.

K: Onko teitä monta siinä?

T: Viis. Se on niinkun kaupunginorkesterin muusikoiden perustama.

K: Niin just, eli muusikkopohjalta lähtenyt ajatus...?

T: Kyllä, kyllä, joo ja mä olin siinä ensimmäinen vuonna 82 tai 83.. Eiku 82. Niin muut opettajat oli klasareita ja ne halus sinne heti tän kevyen musiikin opetuksen ja pyys mua siihen. Nyt siinä on omistus pohjakin jonkun verran muuttunut. Luopunut pari ja tullut pari tilalle.

K: Joo, aivan. Eli keikkaa teet tässä ihan koko ajan aktiivisesti opetuksen ohessa.

T: Mm, semmonen satakunta vuodessa, plus-miinus 10-15.

K: Aivan, eli kyllä sitä melkein joka viikonloppu saa olla sitten.

T: Joo, melkein. Nyt tietenkkin on se keikkamäärä koko ajan pikkusen pienenemässä.

T: Eihän suuria ikäluokkia voi korvata mikään määrällisesti. Mutta yllättävän paljon... siis mä ennustin sillon 90-luvulla kun alettiin toimia sillain yhtiöpohjalta, tai 90-luvun ihan alussa, jolloin tanssipaikkoja oli tosi paljon, mut ne oli jo sillon vähentyny puoleen siitä mitä oli 70-luvulla, varsinkin ravintolamuusikoiden työt oli vähentynyt tosi paljon... Että tää ala kuolee ennen kun 2010, mutta nyt se on kutakuinkin jäänyt paikoilleen, eli ne paikat jotka oli kymmenen vuotta sitten niin toimii edelleenkin. Ja jonkun verran tulee uusiakin. Nyt kun puhutaan ihan tästä niinkun tanssimusiikkikeikkapaikoista niin ne paikat on aika pitkään ollut jo samalla määrällä. Sit joitakin Lappiin tulee lisää ja sit laivoja.

K: Mitenkä muuten laivakeikoista puheenollen, onko ne kasvanut tässä vuosien varrella vai vähentynyt?

T: No ne väheni, mullon sellanen näppituntuma, ei mitään faktatietoa, väheni aika rankasti jossain vaiheessa, mut sitten mun mielestä on vähän lisääntynyt johtuen varmaan tosta Tallinnan yhteyksien kasvamisesta enimmäkseen, Tallinnan ja Pietarin yhteydet, niin sinne on tullu lisää laivoja. Ja ainakin laivojen viihdepäälliköt on sanoneet tässä viimeisen viiden vuoden aikana että ne kuvitteli että mekaanisella musiikilla ja tämmösillä halvoilla ulkomaalaisbändeillä tyydytetään tää elävän musiikin tarve mutta eipä se näyttäny olevankaa sillä tavalla. Silti ne bändit jotka satsas enemmän suomalaiseen musiikkiin ja bändeihin niin kyllä ne mummot vaan linja-autoilla niihin laivoihin menee enemmän kuin kuuntelemaan kansainvälistä discomusiikkia.

K: Mitenkä niinkun näin yleisesti maassa sekä laivalla, onko keikkoja viikollakin näin tanssibändillä?

T: On, on. No jos katsoo esim tätä viikkoa niin me oltiin tiistaina hotelli Vantaassa... Tulisuuudelmako sen hotellin nimi on, vai hotelli Vantaa? No, Tulisuuudelmako on kuitenkin se aika iso tanssipaikka, siellähän on bilebändit aina viikonloppusin ja me oltiin tiistaina siellä. Marjon ja Meiju Suvas oli solisteina. Torstaina oltiin tossa Laajavuoressa yrityskeikalla, semmonen erikoiskeikka, se oli Cabareen säestys ja pari settiä tanssimusiikkia, tai oikeestaan yks setti me soitettiin siellä. Nyt lauantaina oltiin Somero Soikoon – tapahtumassa missä oli kans hirveesti solisteja ja... Tää nyt ei ihan normiviikko oo tämmönen mutta usein on niin että sanotaan et kuukaudessa

vois ajatella että on kaks tai kolme viikkokeikkaa ja tollanen 6-7 viikonloppukeikkaa. Pyritty joka toinen kuukaus pitään yks vapaa viikonloppu.
K: Eli teillä on taustaorkesteri, te käytte eri artistien kanssa, mut käytekste myös keikalla itseksenne bändin kanssa?

T: Joo, käydään.

K: Mitenkä tää jakautuu?

T: Se on hirveesti vaihdellu. Koko 90-luku tehtiin oikeastan pelkästään bändikeikkoja, niitä oli silloin tosi paljon. No, sitten tehtiin solistin taustabändinä pitkät pätkät. Meillä oli aika pitkä pesti sen Katri Helenan kanssa kun, silloin kyl aika paljon pohdittiin että lähdetäänkö ollenkaan taustalle, mutta raha ratkas niinkun monessa muussakin asiassa, se raha on se aika tärkeä asia, ei näitä huvikseen kukaan tee ainakaan tällasia määriä. Katri oli niin tyytyväinen siihen meidän yhteistyöhän että se makso niin hyvin että siinä kannatti tehdä. Nykyään meillä on sillain että meillä on ehkä 10-15, 10-20 välillä on niitä omia keikkoja ja loput on sit joko ihan säästys tai sit erikoiskeikkoja konsertissa yleisbändinä tai sit jonkun solistin kans.

K: Mille vuosille tää Katri Helena –pesti ajoittui ja onko se vielä aktiivista?

T: Ei oo enää. 90-luvun alkupuolelta... Kyl se 20 vuotta kesti, lähestulkoon.

Itseasiassa koko musiikkialalla toinen valtakunnallinen bändi mihin mä menin ensin tuuraan oli Katrin bändi. Katrin mieshän soitti silloin siinä ja se ei kerinny keikoille niin mä menin sit tuurailemaan. Mut kyl meidän yhteistyöhän kesti sit 80-luvun alusta 2008 tehtiin viimeinen keikka. Eikä mitään viimeistä keikkaa puhuttu että jos tarvii jotain spesiaalihommaa niin kyl me ollaan aina valmiita.

K: Ja vuosittain tuli tehtyä useita keikkoja Katrin kans?

T: Joo, se nyt pikkusen sillä väheni kun ikää tulee mutta, no yli puolet oli Katrin keikkoja, 50-60. Tosi paljon konsertteja ja ei ollu enää tällasta ravintola tanssi...

K: Niin et vähän konserttisaleja...?

T: No valtaosa oli oikeestaan konsertteja tai firmojen keikkoja tai sellasia erikoisjuttuja.

K: No tota sitten tosta keikkalusta, niin toimitko työsuhteessa vai yrittäjänä noilla keikoilla, miten toi rahaliikenne on teillä järjestetty? Sä puhuit jotain yhtiömuotoisesta bändistäkin?

T: Joo, me voitettiin 1990 tanssiorkesterien Suomenmestaruus sattumalta, meillä sattu olemaan Ylläksellä keikka silloin ja sit tuumattiin lehdestä et siellä oli semmoset kilpailut ja kun se oli Katrin konsertti, mä olin koonnut Katrin miehen kuoleman jälkeen niin halus tehdä sellasen konseptirundin. Mä kokosin siihen bändin ja sen rundin viimeinen keikka oli siellä Ylläs soikoon – tapahtumassa et tuumattiin että siellä järjestetään ensimmäisen tanssiorkesterien Suomenmestaruuskilpailut ja äkkiä treenattiin ohjelmisto ja käytiin siellä, koska me saatiin matkakulut pois sillä et voitiin maksaa matkat ja majoitukset ettei tarvinnu omaan piikkiin mennä niitä. Sit me satuttiin voittaan se niin jäätiin sekä bändin nimen vangiks että sit sen maineen vangiks... Se poiki tosi paljon keikkoja. Meillä sillonen pesti sen Katrin kans piti olla vaan se yks rundi, sit tehtiin muutama vuos ihan tanssibändillä keikkaa, sit Katri halus myös jatkaa tanssikeikkaa, miehensä kuoleman jälkeen oli ehdottomasti sitä mieltä ettei hän enää tanssilavoille tule. Mut sit sitä kysyntää vaan oli niin paljon että... Silloin kun me voitettiin se kilpailu mä olin kuitenkin niin monta vuotta nähny millasta tää ohjelmatoimistojen homma on et eläkettä ei paljon

karttunut ja hyvin epämääräistä serahojen kans puljaaminen ja mä päätin sillon, tai me, että yhtiö tehdään, osakeyhtiö ja sitten yritetään toimia sillain että päästään myös itse myymään ohi ohjelmatoimistojen millonka se ois ollu tanssinjärjestäjille edullisempaa ja meille edullisempaa. Mut se puoli on jääny aikaa vähiin, et kyllä meillä niinkun ilman et siinä on ohjelmatoimisto myyny niin semmosia keikkoja tietysti tulee aika paljon mut ei ne oo itse myymällä myytyjä koska meillä puuttuu sellanen henkilö siitä, kaikilla on niin paljon muutakin työtä että siihen pitäis panostaa oikeesti.

K: Joo.

T: Eli vuodesta 1990 lähtien on sitten toiminut Petoman osakeyhtiö. Nyt meitä on kaks osakasta, alun perin oli kolme.

K: Ja muut on sitten työsuhteessa yritykseen?

T: Joo, työsuhteessa. Ja niin ollaan mekin työsuhteessa yritykseen. Meillä tää rahaliikenne menee sillä tavalla... Tai no samalla voin selittää millainen palkanmaksusysteemi meillä on eli koko kuukauden tulot lasketaan yhteen, siitä noin 15-20% riippuen vähän hankinnoista ja matkoista, jää firmalle firman kuluihin ja myöskin firman näihin sivukulujen maksuihin. Mun mielestä yli 20% ei oo tarvinnu jättää firman kuluihin ettei ois selvitty. Ja loppu kuukauden tuloista laitetaan viiteen tai kuuteen, tai neljään osaan riippuen kuka on tehny kuinka paljon keikkoja, sit se viipaloidaan noin ja se on se kokonaispalkkamäärä.

K: Onko teillä tilitoimisto hoitamassa?

T: Ei, tää toinen osakas hoitaa palkanmaksut ja systeemit. Sit on tietenkin tilitarkastajat erikseen eli siin on tilitoimisto ja tilintarkastus samassa yhteydessä eli sinne vaan viedään valmiit kuitit ja valmiit mapit ja...

K: Eli te hoidatte ite kuitenkin käytännön rahaliikenteen?

T: Joo ja laskujen kirjottamisen. Semmonen. Mä sen ajoin sen systeemin läpi et se on sellanen avoin tää meidän rahaliikenne. Se toinen vaihtoehtohan ois ollut et osakkaat nostanu osinkoina osan palkasta elikkä se käteen jäävä osuus ois ollu isompi tietenkin.

K: Eli nyt menee sosiaalikulut ja muut kulut mutta toisaalta sitten eläke karttuu samalla?

T: Niin... Oisinko mä ollut 35, vai 36 kun rupesin miettiin vaan vähän pidemmälle kun ensimmäinen lapsi oli tulossa että ei tässä vaan päivärahoilla ja matkakuluilla kovin kauaa retostella. Et sillä ollaan menty, tietenkin se on, aika paljon kulujahan siitä on tietenkin, tästä systeemistä, mut ei me esimerkiks matkakulut ja yömatkarahat me niinkun käytetään ihan normaalisti elikkä matkat maksetaan sitä mukaan kun jollain on omalla autolla ajoa. Muutenhan me tehdään keikka-autolla kaikki.

K: Niin.

T: Monet bändithän maksaa jokaiselta keikalta ensin niinkun matkakorvaukset. Eikun ne pistää siis tasan ja sit ikään kuin jokainen ois käynyt omalla autollaan siellä keikalla sillä saadaan se veron ja pakollisten maksujen määrä mahdollisimman pieneksi. Mut me ei oo lähetty siihen.

K: No varmaan teillä ei oo verottajan kans tullu ongelmia?

T: Ei, ensimmäistäkään verontarkastusta ei oo mm. tehty. Monesti verotoimistossa se Markku käyny joka asioi siellä niin ne aina ihmettelee et teillä on aika vähän näitä matkakorvauksia tällain maksettu kun näissä yleensä näissä musiikkiyhtiöissä on.

K: Onko kantautunut korviin että muilla yhtiöillä tai musiikkialan toimijoilla olis tullut verontarkastuksia ja ongelmia nimenomaan näistä matkakuluista?

T: On joo, on tullut,

K: Nimenomaan näistä matkakuluista?

T: Joo, semmosia niinkun mitä ei oo voitu todentaa. Kyllähän se jos liiketoiminnasta alkaa valtaosa oleen matkakuluja niin eihän se oo enää liiketoimintaa. Siinä täyty olla, tai mulla on se käsitys että verottaja katsoo että tietty määrä pitää jäädä firmalle että se pyörii, eli se ei voi olla tällanen rahan läpivientilaitos.

K: Mites teettekö yhtiön ulkopuolella tuurauskeikkoja tai muita, mitenkä hoidatte niistä rahaliikenteen? Laskutatteko niistäkin yritykselle?

T: Ei, tai vaihtelevasti. Niinku tiet monestihan tuurauskeikat menee sillain että se ketä menee tuuraan niin maksaa suoraa käteen sen minkä hän ite saa siitä keikasta tai sitten mennään ihan verokortilla. Meillä jokaisella taitaa olla freelance-verokortit. Mä oon tehny muutaman keikan sillain mitkä oon joutunu laskuttaa niin sen mä oon laskuttanu osakeyhtiön kautta. Se menee palkanmaksun kautta sit ihan samalla tavalla.

K: Joo, se oikeestaan kiinnostaakin kun usein oon itse törmännyt tilanteeseen että pyydetään lähettään laskua.

T: Joo!

K: Eli ilmeisesti on tuttu käytäntö?

T: On, on.

K: Onko sulla ollut tilanteita ettet oo yksinkertaisesti tilanteita ettet oo saanut verokortilla rahoja?

T: Ei, en mä muista, ei mulla oo tainnut olla. Mulla oli pitkän aikaa etten tehnyt juuri tuurauskeikkoja kun niitä ei kysyty. Sit kun niitä alettiin kyselemään niin niitä yhtäkkiä olikin aika paljon ja sit kun mä sanoin miksette aikasemmin kysyny niin ne piti itsestäänselvänä ettei multa koskaan kysyty koska ne oli varmoja että mä oon aina keikalla oman bändin kans. Semmosta. Kun on niin kauan soittanu samassa bändissä niin se on aika virkistävää käydä muissakin bändeissä.

K: Eli yhtiön kautta oot laskuttanut ja sitten verokortilla hoitanut näitä tuurauksia?

T: Joo ja mulla oli yhteen aikaan ammatinharjoittajana veronumero, tai y-tunnus.

K: Yksityinen toiminimi?

T: Niin tai ei se oo toiminimi vaan se on yksityinen ammatinharjoittaja. Senhän saa sillä lailla kun on päätyö jossain mistä maksetaan kaikki eläkkeet ja muut, mulla on niinkun tavallaan kaks päätyötä, vaikka työnantajia on neljä, niin mä voin tehdä tiettyyn rajaan saakka sivutoimisena, mä maksan siitä vaan ennakkoverot, ei mee mitään sivukuluja. Mut mä oon niin huono kirjottaa mitään laskuja ja muita et mä huomasin et siitä on enemmän tappioo sitten. Se on niin vastenmielistä puuhaa mulle aina ollut. Sit mä oon tehny sillain et joko ne maksaa suoraa tai sit yhtiön kautta.

K: Ja opetushommat teet verokortilla?

T: Joo, joo.

K: Niin tietysti kaupungin kanssa on sillain helppo toimia, tai varmaan ainoo tapakin toimia etteivät varmaa maksa osalle laskulla ja osalle verokortilla ymmärtääkseni.

T: Niin, itseasiassa nyt on ollu linjanjohtaja Perälän kanssa ollu puhetta että kun ne haluaa mut pitää täällä töissä mut en tie rupeenko täällä enempiä aikoja vietteleen kun saan yksityiseltä puolelta paremman rahan. Mut tietysti voitte nostaa palkkaa niin se on eri asia. Tää on vähän sillain et se menee pätevyuden mukaan että ne maksaa... Hannu oli vaan sitä mieltä että sen vois tehdä niinkin että koulutuskuntayhtymä vois ostaa Petoman oy:ltä asiantuntijapalveluita. Opetusta ei saa ostaa mut asiantuntijapalveluita saa ostaa. Itseasiassa siellä taitaa olla nyt tuolla... mikä on entinen sairaanhoito-opilaitos Kyllönmäellä, niin siellä on yks musiikin opettaja jolla on toiminimi, jolla on oma musiikkikoulu, antaa siellä jotain laulun ja pianonsoiton, ja musiikin opetusta niinkun toiminimellään. Se kans justinsa kirjataan asiantuntijapalveluiden ostamiseksi.

K: Joo, kyllä se rantautuu tällekin alalle, niinkun esimerkiks lääkärialalla kun kunnat ostaa yksityisiltä palveluita kun kukaan ei mee töihin kunnille.

T: Joo, koulutuskuntayhtymän tien kun oon ollu luottamushommisakin aikoinani aika tiivistikin niin tunnen tän... Koulutuskuntayhtymän linja on aika ehdoton sen takia kun OAJ on niin ehdoton tossa. Se on niin vahva järjestö et joss en kans joutuu hankaluuksiin niin sitten on hankaluuksissa, et OAJ valvoo tosi tiukasti sen muodollisen pätevyuden olemassaoloa.

K: Mites pimeät keikkalixsat?

T: No mullon se kokemus että ainaki omalta osalta kyllä se on hyvin harvinaista... Että yksityiset keikat on aina yksityisiä keikkoja tietenkun jos on häissä soittamassa tai jotain. Että en mä tie että niistä kukaan ois laskuttanut. Mut sitten kaikki jotka järjestää tällasia tilaisuuksia niin ne on yhdistyksiä tai yrityksiä, että kyllä ne sen laskun vaatii. Mikä on kyllä tervehdyttänyt tätä alaa.

K: Joo, eli ennen ei välttämättä ihan niin järjestäytyntä ollut toiminta, eli jos ei yritysmuodossa toimittu niin pysty maksaan sieltä sitten vähän...?

T: Joo mä muistelen että kun mä alotin keikoillakäynnin 70-luvun alussa niin se tais olla... 1977 taitaa olla ensimmäinen merkintä et on maksettu eläkemaksuja keikkapalkasta. Et se oli ihan yleinen käytäntö et silloin sai rahan suoraan käteen eikä sitä pidetty niinkun, tai en mä kuvitellutkaan et muuta tapaa ois. Et tässä vaan soitellaan ja noi maksaa ja työt tehhä jossain muualla. Niinkun kaikilla muilla oli jokin muu työ sen lisäksi kun soittaminen. Että ammattibändit oli ainakin täällä Keski-Suomessa, et niitä ei juurikaan ollut. Ne oli sit näitä sen aikasia ravintolamuusikoita jotka teki viittä iltaa viikossa aina kuukauden yhessä paikassa, et se oli sitä touhua.

K: Se meinini on vissiin vähä hävinnyt?

T: Se on hävinnyt aika tyystin. Jos on enemmän kun yks keikka yhdessä paikassa, muualla kuin laivalla tai Lapissa hiihtoloma-aikana niin se on aika harvinaista, et on samassa paikassa kaks keikkaa kahtena iltana. En muista ees millon ois ollut.

K: Eli alkuun oli pimeitä liksoja ja sitten tuli verokortti kuvioihin?

T: Niin, mä en ihan tarkkaan sitä muista, kyllä sitä verokortillakin tehtiin mut ei niistä mitään merkintöjä oo. Että joku ohjelmatoimisto maksoi ja siitä tuli jokin palkkalaskelmakin, mul on sellanen muistikuva et siinä oli joku ennakonpidätyskin mut ei niistä koskaan mitään lippuja lappuja tullu. Et muistaakseni mä oon veroilmutukseen tehny... tai sellasia tositteita mitä oon laittanu veroilmutukseen siis palkkatodistukseen semmosia niin ajottuu sit just ennen kun menin armeijaan 1977 syksyllä.

K: Ja sitten siitä 90-lukuun saakka verokirjalla.

T: Joo.

K: Ja sit tuli tää yritys?

T: Joo.

K: Eläke?

T: Kyllä niitä varmaan sellasia bändiyhtiötä on, jotka maksaa kuukausipalkkaa. Semmosia bändejä on joilla on kuukausipalkka, joten jos sille bändille tai yhtiölle jää jotain ylimääräistä, ellei ne jaa niitä osinkoina niin ne vois ostaa tällasia eläkesäästöjuttuja, mut en mä oo törmännyt tähän.

K: Joo, Suomessa vissiin aika vähän tällasia bändejä jotka pystyy maksaan kuukausipalkkaa?

T: Joo, neljä viis bändiä, mitkä mä tiedän. Meidän rumpali lähti just sellaseen bändiin elokuussa.

K: Mites tota... Jonkin verran myytte ohi ohjelmatoimiston, mut onko teillä ohjelmatoimisto joka päätoimisesti myis teitä?

T: No me laskutetaan enimmäkseen artistien omia yhtiötä, ja sit jos artistilla ei oo omaa yhtiötä niin sit sen artistin, tai kuka sitä on myyny, sitä ohjelmatoimistoo. Mut meillei oo mihinkään ohjelmatoimistoon kiinteetä yhteyttä.

K: Eli enemmänkin artisti tilaa teidät?

T: Joo. Bändikeikoista puolet tulee yleensä joltain ohjelmatoimistolta ja puolet sellasia että otetaan meihin suoraa yhteyttä.

K: Mites sitten termi pakkoyrittäjäys, mitä tulee mieleen?

T: Luulen että ymmärrän mitä se tarkoittaa. Niinkun on monella muullakin ammattialalla, mä luulen että rakennuksella ja muualla tällaset pienet porukat ei saa työtä ellei pysty itse laskuttamaan työtään. Mä muistelen et tällä keikkapuolella se meni jo 90-luvun puolivälillä siihen et mikään keikkajärjestäjä ei maksanut enää palkkoja vaan ne kierrätettiin ohjelmatoimiston kautta. 80-luvullakin oli sellasta että kun mentiin johonkin työväentalolle tai seurantalolle soittamaan niin meillä oli verokortit mukana ja sieltä sitten tän yhdistyksen kasööri kirjotti palkkakuitit ja katto verokortista tiedot ja laski rahat käteen yleensä lippukassasta suoraan ja sit ne jäi niiden hoteisiin ne muut maksut. Mut se loppu kyl sit, se ajoittui aika tarkasti laman aikaan, 90-luvun laman aikaan. Sillon tuli tosi paljon uusia yrittäjiä tälle alalle. Varmaan osittain senkin takia et tyhjää tilaa oli aika paljon tarjolla vuokrattavaks. Jokaisen suurkaupungin ulkopuolella oli joku teollisuushalli josta tehtiin tanssipaikka jota joku yrittäjä lähti vetämään sitä.

K: Ja sit muuttu systeemit eli keikkapaikan pitäjät ei maksaneet enää palkkoja?

T: Joo kyllä se siinä samoihin aikoihin... Tietenkin se suuntaus oli kyllä jo siihen suuntaan 80-luvun lopullakin menny, et sillon niitä ensimmäisiä bändifirmoja tuli, ja sit nää musiikkialalla olevat firmat, ensin oli ohjelmatoimistot, sit iso-D eli Danny oli varmaan ensimmäinen joka teki oman firmansa mitä kautta pyöritti sitte, mikä oli myös ohjelmatoimistossa samaan aikaan. Sit nää muut valtakunnalliset, Tapani Kansa ja Katri perustivat omat yritysmuotonsa. Niitä oli kommandiittiyhtiötä ja osakeyhtiötä ja avoimia yhtiötä, mitä mä muistan mitä on mulle palkkaa maksaneet. Mut tuo pakkoyrittäminen... Ei varmaan olla ainoita bändejä jotka on tehneet yrityksen siitä syystä ettei luota ohjelmatoimistoihin ja niiden palkanmaksuun.

K: Onko sellainen ilmiö tuttu ettei edes ohjelmatoimisto maksaisi palkkaa, vaan vaatisi laskua?

T: Ei, ei ainakaan mun kohalla. Mut meillä on ollu tää firma jo yli 20 vuotta niin ei oo tullut sellaista tilannetta. Enkä mä muista 80-luvulta enää.

K: Joo, koska monet freelancerit tekee verokortilla, ja sit on tullu vastaan tilanne että ohjelmatoimisto pyytää yksittäisiltä soittajilta laskua.

T: Joo, joo. Y-tunnuksella olevia laskuja. Kyllä mä tiedän tällasta. Ja nyt kun rupes muistamaan niin kyllä muistan joitakin semmosia tuurauskeikkoja olleen että on sanottu ettei sitten palkkaa makseta vaan laskutettava, joko sitten matkakorvauksina ja päivärahoina josta kertyy se vastaava summa taikka sitten jonkun muun kautta.

K: Joo, tällä hetkellä on aika yleistä ainakin bilebändien keskuudessa se että ohjelmatoimistolta pitää laskuttaa, joko kaikki soittajat laskuttaa erikseen tai sit yks laskuttaa ja muut laskuttaa siltä?

T: Joo, kyllä mäkin tien bändejä joissa kaikilla on oma toiminimi tai avoin yhtiö. Niitä bändejä on missä on pari toiminimellä laskuttavaa ja sit pari kolme on sitten jonkinnäköinen kommandiitti tai yhtiö.

T: Me laskutettiin markka-aikaan suurin piirtein näitä samoja hintoja mitä nyt euroaikaan. Tietenkin se nyt riippuu keikoista. Mut hinnat on tuolta 1300 eurosta 3000 euroon, riippuen hommasta.

K: Eli bändin palkkio vai sisältäen artistin?

T: Eikun bändin, mitä me laskutetaan. Eli sellainen kokonaispalkkakustannus per soittaja on sellanen 300 euroo, siitä jää se 250 euroo palkaks, millä veroprosentilla kukin tekee.

K: Eli palkat ei oo merkittävästi ainakaan noussu?

T: Ei, ei oo merkittävästi.

K: Eli jopa hiukan ehkä laskenut?

T: Ainakin huoltoaseman kahvin hintaan suhteutettuna on laskenu tosi paljon.

Appendix B: an interview with respondent B

K: Miten oot musa-alalle päätynyt, ihan tuolta takavuosisista lähtien?

A: Nopee versio, koko homma lähti omatoimisesta itsetekemisestä ja korvakuulollasoittamisesta. Kotona oli piano ja mä löysin siitä tosi pienenä, ehkä neljävuotiaana, ja aloin tehdä omia lauluja omin päin tekemällä. Sit siihen tuli mukaan oikeat opinnot, soittotunnit, 7-vuotiaana trumpetti, 8-vuotiaana piano, 9-vuotiaana meillä oli eka oma bändi ja omia biisejä. Ja siitä sitten on musiikin opiskelu kulkenut eteenpäin oman musan ohella koko ajan. Sit kävin pianotunneilla klasaria ja pop-jazzia, tein 3/3 ja samalla suurin intohimo oli se oma bändi. Tehtiin omakustanteita ja demoja. Se että haluan musiikin ammattilaiseks niin se oli selvä jo yläasteella. Mä päätin et mä haluan ottaa opettamisen jollain tavalla osaks tätä tekemistä, ja hain tänne Jyväskylään musiikkikasvatukselle ja sit soittokuntaa ja armeijaa siinä välissä. Sit tänne tosiaan musiikinopettajan koulutukseen. Siinä on kans koko ajan kulkenut opiskelu ja opetushomma/päivätyö ja sit tää freelance puoli, eli laulujen tekeminen itselle ja muille ja keikkailu. Ja jonkin verran studiohommat mut ne on ollut aika pienellä mun osalta.

K: Mites ootko tehnyt taustamuusikkona keikkoja, esim. humppabändissä?

A: Joo, se alko opiskeluvaiheessa 22-vuotiaana, tein vakkariin keikkaa. Sit tuli paljon uusia asioita Helsingin aikana, jonne muutin 25-vuotiaana. Yritin jatkaa siellä vielä pop-jazz-konsalla laulua mut siihen ei ollut sellaista potkua et oisin tarvinnut niitä papereita mihinkään kun oli jo korkeemman asteen tutkinto täältä Jyväskylästä niin se jäi sitten. Mut sit lähti se päätoiminen keikkailu siinä vaiheessa, eli mä menin laivabändiin jolla oltiin sit koko ajan, siinä ei ehtinyt tehdä mitään muuta sit. Se oli 3 viikkoa kerralla ja 6 settiä päivässä. Mä tein sitä vuoden ja se riitti mulle sit sen jälkeen, siinä on koko elämä siinä hommassa sit, se ei sopinut mulle ollenkaan. Siinä on monta syytä... Mut noista bändeistä vielä, sit niitä tuli muitakin, Anna Ericksonin bändissä olin Helsingin vuosina ja sit näitä bilebändejä joiden myötä sitten laivahommiinkin palattiin mutta hyvin maltillisesti ja enemmän sitä pop/bilebändihommaa. Aiemmin oli näitä et soitettiin ihan kaikkee valsseista Totoon ja Kissiin. Mut tosi hyvä koulu oli näin muusikkomielessä.

K: Millon tää bileaikakausi laivoilla alkoi?

A: No silloin aluksihan me oltiin alkuillasta humppabändi ja loppuillasta bilebändi, silloin 1997. Mut sit siinä 2000 pistettiin täsmäbändi tohon pop/rock/soul/bilehommaa, mitä on nykyään paljon. Se kesti monta vuotta sit, Cinderella työllisti meitä tosi hyvin silloin.

K: Eli keikkailu oli silloin sun pääduuni?

A: No oikeestaan 2000-luvun alkupuolella mä aloin tekeen tota yhdistelmää opettamisesta, keikkailusta ja lauluntekemisestä ja se on mennyt ihan tähän päivään saakka.

K: Mikä ois tällä hetkellä sellainen tulojakauma näiden hommien välillä?

A: Vois sanoo et mä saan 40% opettamisesta, 40% lauluntekemisestä, eli tekijänoikeuskorvaukset, ja 20% keikat. Ja niinkun arvaat niin ne vaihtuu joka vuosi, nuo keikat ja tekijänoikeuskorvaukset. Opetuksesta tietää melkein eurolleen mitä siitä saa vuosittain.

K: Oma musiikki on koko ajan hyvin vahvasti läsnä?

A: Se on henkisesti tärkein asia. Se on innostavin juttu ollut aina. Se missä roolissa se on tuloissa niin se on vähän arvotus aina, sitä vaan tekee

tietämättä tavallaan tienaako siitä yhtään mitään. Mä nopeesti heitän vielä tähän kun kysyt niistä vakkarihommista, niin teatterilla olin viidessä eri musikaalissa kosketinsoittajana siinä 98-2003 välillä suurin piirtein.

K: Kummalla oot mielestä enemmän työllistänyt itseäsi, kosketinsoittajana vai laulajana?

A: Tosi tasasesti, mut toisaalta suurin osa keikoista se on se yhdistelmä, mä oon niillä keikolla sen takia et mä voin tehdä ne molemmat. Ja se on tosi hyvä etu tässä tilanteessa, kilpailussa, jos sitä sillain ajattelee. On sit vaikka taustalla, et voi soittaa kiipparit ja laulaa köörit tai sit mitä vaan. Mä oon aika vähän tehnyt sillain et oisin vain kosketinsoittaja tai vaan solisti.

K: Joo, bändin pitää olla kustannustehokas ja monipuolisuus on valttia.

A: Joo kyl mä oon sitä sanonut kaikille et se on tullut niin konkreettisesti vastaan et taustoja laulavat instrumentalistit saa puolta enemmän keikkoja. Kyl niille on vaan tosi paljon enemmän tarjontaa.

K: No sit tähän käytännön rahaliikenteeseen, ootko verokortilla hoitanut vai miten?

A: Joo, mä oon verokorttimies edelleen, eli freelancekorttia kopioidaan ja lähetellään liitteenä skannattu versio. Mä oon ollut tosi pitkään kahen vaiheilla et perustanko toiminimen. Mut opetushommien kannalta sillä ei ois mitään merkitystä ja tekijänoikeustulojen kannalta mä en oo ihan varma et kannattaisko niitä tulouttaa toiminimen kautta, mä en oo siitä varma.

Ainoastaan keikkojen suhteen se ois järkevää mut toisaalta kun keikat on vaan sen alle kolmanneksen tuloista niin en oo vielä nähnyt sitä vaivaa kun se ei oo toisaalta estänyt mitään. Käytännössä yhtä lailla myyn omia keikkojani ja toistaiseksi on Suomen palkkiopalvelu vakiintunut yhteistyökumppaniksi joka lähettää laskut ja sillain.

K: Onko tullut ongelmia kun teet verokortilla, että tarvittais laskua?

A: Laskuttaminen on tosi helppoa tuon palvelun kautta. Ainoo mikä on niin keikkasopparit, niin ne näköjään menee Suomen mittakaavalla sillain että sovitaan vaan mailitse ja siitä syntyy sellanen luottamuksellinen suhde että kyllä tää toimii. On myös ääripään ikävä juttu takana huijatuksi tulemisessa. Mua on myynyt aluksi Popgee, ja huomattiin että ne myi 1-2 keikkaa vuodessa ja mä loput 25. Sit lopetettiin yhteistyö. Sit seuraavaks tuli tällainen toiminimellä tekevä *** **. Vaikutti hirveen reilulta ja jopa tyyliin sopivalta, et halus pitää laulajia ja laulun tekijöitä. ***, **, pari muuta ja sit se halus mut siihen viidenneks. Kävi tosi huono säkä, sillä oli pokkaa toimia sillain että ehti myydä mua pienen hetken, ja muutaman bändikeikan hoitikin loppuun saakka sillain että maksoi bändille. Mut sit tuli sellainen monen kuukauden rupeama noita mun soolokeikkoja jotka olin itse myynyt, ajateltiin vaan että laitetaan se laskutus kulkeen sen kautta että se on reilua ja se on noille muutenkin hyvä kai jos saa rahaa kulkeen firman kautta. Siinä vaiheessa ihan puun takaa hän ilmoitti että firma menee nurin, lopetti toiminnan, vaihto yhteystiedot ja piti kaikki ne rahat mun itse myymistä soolokeikoista. Että tällainenkin kokemus, ainoa tosin, mutta piti käydä tällainenkin läpi. Ja vaikka se oli toiminimi niin perintätoimisto ei saa sieltä rahoja.

K: Mites henkilökohtainen omaisuus?

A: Ulosottoviranomaiset olivat sitä mieltä että hänen tulot ja omaisuus ei ylitä sitä rajaa että sieltä vois mitään saada. En tiedä sitten olisko pitänyt soittaa heti palkkaturvaan ennen kuin ulosottovirastoon vai miten...

K: Mites pimeet keikkalixsat?

A: Vois melkeen sanoa että hääkeikat on sellainen oma osastonsa, että kyllä se nyt vähän sillain saa mennäkin. Et pitäiskö siinä välissä olla sit joku ottamassa? Mut täytyy sanoa et en muista aikoihin... Kyl se on tosi harvinasta, 90-luvulla oli jotain sellaista... En tie uskaltaako ravintolakaan maksaa, ne oli ihan poikkeuksia. Mulla on jäänyt mieleen ehkä yks keikka, kun katoin vieressä että setelinippu maksettiin suoraa solistille käteen josta se sit makso meille. Sit siinä oli vähän mielessä että ehkä vakuutukset ei toimi tai jotain, jos jotain sattuu, et tää ei oo niin virallinen keikka. Mut kyllä kaikki toiminta on niin paljon valveutuneempaa nykyään matkakorvauksien ja muiden suhteen. Se vähimmäispalkkakin on ainakin palkkiopalvelun mukaan nyt 30 euroa mikä pitää vähintään maksaa ennen matkakorvauksia. Kaustisilla kun olin tuossa niin niiden piti maksaa 20 euroa pohjalle ja sit loput matkakorvauksina.

K: Ootko tällä hetkellä ohjelmatoimistojen kans?

A: Tällä hetkellä on tällainen välivaihe että myyn itse, ja oon nyt käymässä neuvotteluja ohjelmatoimistojen kans.

K: Onko pakkoyrittäjäyys tuttu termi tai ilmiö?

A: Joo, totta kai se on tuttu, just olin sellaisessa paneelissa oisko vuosi sitten Helsingissä missä keskusteltiin tästä, ihan klasareiden ja poplauluntekijöiden näkökulmasta, et sillain tuttu juttu. Esim. joku Chisu just sanoi haastattelussa ettei ikinä ajatellut itseään yrittäjäksi mut sit totta kai se on luontevaa kun on tälle alalle lähtenyt, et se on järkevää. Ja niinkun mun kohdalla niin mä oon työnkuvani takia siinä rajoilla et mä en oo innokas lähteen yrittäjäksi, en sinänsä kaipais siis uusia paperitöitä tai muuta.

K: Ja oot tyytyväinen ollut palkkiopalveluun?

A: Joo, toki pieni palkkio siinä menee mut mä en oo kokenut sitä kohtuuttomaks. Mut jos mun freelanceosuus ois vaikka sanotaan puolet joka vuosi tuloista niin sit mä kyllä ehkä lähtisin.

K: Mites silloin laiva-aikoina teit keikat?

A: Silloin oikeestaan joku muu on sopinut ne asiat esim bändiliideri ja mä oon sit ohjelmatoimistolta verokortilla saanut.

K: No sit ihan tulevaisuuden näkökulmia livemusiikille? Riittääkö keikkaa muusikolle?

A: Mä näkisin että yleisesti ravintoloiden livemusiikin tarve ei oo vähenemässä, mut se vähän muuttaa muotoaan. Esim duuokeikkailu on tullut paljon yleisemmäksi. Eli on musiikkia mut se ei aina tarkoita välttämättä bändiä, on tosi paljon esimerkkejä isoista nimistä jotka on mennyt duuokeikkailuun, esim. Maarit ja Sami Hurmerinta ja moni muu, et kaikki tekee niitä välillä paitsi ne ihan isoimmat sen hetken kuumimmat nimet joilla riittää sitä bändikeikkaa. Niitä pienempiä paikkoja, pysyy kulut aika hyvin kurissa, ja toisaalta se on kahelle ihmiselle ihan kohtuullinen palkka kun vertaa isoon bändiin ja tekniikkaan mitä se vaatii. Et mä näkisin et se pitää sen musiikin käytön kyllä ravintoloissa ainakin ennallaan tää duuokulttuuri. Ja ihan varmasti tulee lähivuosina oleen sellainen juttu mitä tehään paljon. Yllättävänkin isot nimet kiertää tällaisilla näin, kun se kynnys ottaa isolla bändillä isolla tekniikalla kalliimmalla hinnalla se on aika iso kynnys ravintoloille.

Bilebändihommat on asia erikseen, tiet itekin, niin se on kasvattanut suosiota kun ikärakenne muuttuu, ne hakee sitä bilemusiikkia kun se on niiden nuoruuden musiikkia eikä perinteinen tanssimusiikki. Sehän on tapahtunut nyt 2000-luvulla, et jos oltiin vähän pioneereja silloin 15 vuotta sit niin nythän se on

yleistynyt ja kilpailu on tosi kovaa. Ja kun on lama niin firmat ei tarjoo keikkoja. Esim. kaverini jotka tekee tulonsa firmakeikoilla Etelä-Suomessa, niin kyllähän niillä on tosi hiljaiset vuodet ollu takana, nyt ollut pientä nousua. Mut tää on helppo kaikkien laskee kun on lama niin ei oo rahaa laittaa. Ja monet on toisaalta sanonut et periaattessa ois rahaa mut kun alkuvuodesta on annettu kenkää henkilöstölle niin ei sit oo pokkaa pitää isoja juhlia.

K: Sit vielä viimeinen hintakysymys, mikä on duo- tai koko bändikeikan hintaa?

A: No tota... Mun mielestä duookeikan hinta pyöris 500-1000e välissä. Toki riippuu ihan nimistä ketä pyydetään. Ehkä sellainen 500 minimissään. Sit taas bändikeikan hintaa kun miettii, niin 2000e on aika vähän vielä kun miettii et haluis saman perusliksan, 200e bruttona, kun siinä on vähän erilaiset matkakulut tekniikan ja muun osalta ja jos on ihan vaan 1 tai 2 miestä tekemässä sitä tekniikkaa. Eli hinta nousee aika paljon tuosta duuosta koko bändiin jos ei oo omia kamoja.

Appendix C: an interview with respondent C

K: Minkälainen koulutus sulla on musiikkialalle?

V: Tällä hetkellä luen musiikinopettajaksi, eli gradua vaille valmis lehtori, filosofian maisteri. Jyväskylän yliopistossa.

K: Mitenkäs musiikillinen kehitys?

V: Mä oon käynyt hanuritunneilla nelivuotiaasta lähtien ja sit se vaihtu jossain vaiheessa sähkökitaraan, tai siis lisäksi, sit tuli piano ja siitä sitte.

K: Tunneilla oot käyny mut et muusikon koulutusta käyny?

V: En oo käyny, en oo kokenu et ois niin tärkeää.

K: Ootko opettanut?

V: Oon.

K: Teetkö opetushommia nyt?

V: En, en missään nimessä. Se on kamala.

K: Eli ei oo tulevaisuuden tavoitteissa?

V: No katotaan sit tulevaisuudessa, mut ei tällä hetkellä ainakaan.

K: Kuinka vanha olet?

V: 28

K: Kuinka kauan oot ollut musiikkialla päätoimisesti?

V: 11 vuotta, tai 12 vuotta.

K: Miten sä päädyit tähän leikkiin?

V: Se oli sitä sekavaa aikaa. Hankasalmelainen karju Jarmo "Japi" Pelof kutsui minut soittamaan erääseen tanssiorkesteriin ja siitä se on alamäki alkanut.

K: Oliko kyseessä tuurauskeikka vai...?

V: Eiei, ihan vakipesti.

K: Keikkoja tuli tehtyä?

V: Kyllä, aktiivisesti koulun käynnin ohella, 5,5 vuotta.

K: Mites sen jälkeen?

V: Perustettiin oma bändi ja silä ollaan tehty sitten seuraava tämä seuraavat 5,5 vuotta. Eli Sputnik, ja sit tää Steve 'n' Seagulls tää uus laho siitä.

K: Mites seuraava 5-vuotissuunnitelma?

V: Varmaan sekä että Sputnik ja Seagulls meininkiä, siinä on kaks hyvää tuotetta ni ne myy itseensä hyvin.

K: Eli sen verran vakiinnutettu asemaa että menee omalla painollaan eteenpäin.

V: Kyllä, muina muikkeleina.

K: Toimenkuva musiikkialla?

V: Jos lähetään alkuviikosta, niin normaalisti laskutus maanantaisin. Keikkamyynti, kestää koko viikon. Asioitten sopiminen, käytännön asioiden järjestely, laitteiden korjaus, laitteiden huolto, laitteiden investointi, auton korjaus, auton huolto, maksumiehenä oleminen, tukihenkilönä soittajille, niin isänä kuin poikana, ja sitten miksaaminen, roudaaminen, valotekniikka, roudaaminen, soittaminen ja myös sovittaminen.

K: Eli siinä on kaikenlaista hommaa kasaantunu yhdelle miehelle? Onko tietoinen valinta että kaikki kasaantuu yhdelle miehelle?

V: Kyllä, se on tietoinen valinta. Se on kaikista selvintä, on yks ihminen joka tietää kaikki asiat ja jolta kaikki voi kysyä sitte. Tämä yks mies ottaa enemmän siivua työn hedelmistä mutta se on sitten simppelimpää.

K: Joo, eli meneekö omissuhteetkin sitten sillain?

V: Kyllä, mä omistan kaiken. Kaikki on firman alaisena. Kaikki on palkollisena, meidän on helppo olla ja mun on helppo olla. Jos tulee kysyttävää niin minulta voi kysyä.

K: Mainitsit että kaikki on palkollisina, eli sulla on yritys ja onko muut työntekijöitä?

V: Muut on työntekijöitä, satunnaisesti saattaa jotkut laskuttaa.

K: Onko sputnikissa kaikki työntekijöitä?

V: Joo, kaikki on työntekijöitä, tuurajat laskuttaa ja omat vakimiehetkin saattaa välillä laskuttaa.

K: Sulla ei oo näistä laskutushommista tullu sit mitään ongelmia?

V: Ei oo tullu mitää, että se on aika simppelisti tehty. Keikkasummasta, oletetaan vaikka että 100% on se saatu raha, niin siitä sitten otetaan firmalle liikkuvat kulut pois, sit siitä minun työpanos pois ja loppu sit jaetaan soittajien kesken, riippuen sit vähän keikan hinnasta, kun hinnat vaihtelee aina keikoittain.

K: Mikä yritysmuoto sulla on?

V: Viljam Hänninen oy.

K: Mites rahaliikenteen käytännöt on muuttunut, esim alotetaan siitä tanssibändihommasta.

V: Mä olin silloin palkollinen taas, ja jos nyt ajatellaan... Sillon se oli eri asia. Verokortilla ja km-korvauksilla. Sit jossakin vaiheessa Sputnik perustettiin ja jouduttiin hommaan oma auto ja siitä sit työkomraadin kanssa otettiin palkasta tai könttäsommasta ain tietty summa pois ja sit jaettiin tasan. Mut kaikkein simppelein on tää osakeyhtiö, jos on keikkoja riittävästi, tai töitä.

K: Minkä näkisit sellaisena maagisena rajana milloin osakeyhtiö kannattaa?

V: Mä uskoisin että parisataa tuhatta pitää olla liikevaihto että se kannattaa. Totta kai se riippuu paljonko on työntekijöitä ja paljon heidän summansa on. Ja tota esimerkiks mulla on yhen miehen osakeyhtiö niin ei oo järkee, tai sanotaan näin että pyritään mahdollisimman nollatulokseen vuosittain. Eli osinkoja ei oikeen oo järkee jakaa, se on aikamoinen prosenttisiivu minkä valtio kahmasee siitä.

K: No sä hoidat hallinnollisen puolen ite, eli palkanmaksun ja niin edelleen?

V: Joo, mulla on tilitoimisto joka laskee kaikki.

K: Eli sä toimitat sinne sit kuitit aina?

V: Kyllä.

K: Mut ite hoidat käytännön asiat, palkat ja muut?

V: Kyllä, niin hyvässä kuin pahassa.

K: Mites sit tällainen topicci kuin pimeet keikkalixat, oot varmaan kuullut?

V: Kyyyllä niitä on tullut...

K: Nyt ei varmaan onnistu niin kun on tää osakeyhtiö?

V: Kyyyllä niitä välillä niitä niinsanottuja lainanmaksuja tulee eli joku halua välttämättä maksaa ne vanhat lainansa.

K: Joo.

V: Kyllä niitä meilläkim on jonkin verran.

K: Ja yksityistilaisuudet on varmaan kans oma juttunsa? Häät ja muut?

V: Joo, yksityistilaisuudet, häät ja kaverikeikat sekä tuttufirmakeikat. Että mekin tehää useesti 2-3 keikkaa saatetaan tehdä parhaimmillaan päivässä. Saattaa olla alkuillasta joku keikka missä käydään vähän soittamassa ja sit kätellään ja maksetaan vanhat lainat pois sitten.

K: Taitaa olla ihan yleinenkin käytäntö alalla juu. Mitenkäs onko ollut ongelmia keikkaliksojen laskutuksessa? Onko sulla tullu esim. sellaista tilannetta verokortillisena tehdessä ettei oltais maksettu vaan oltais pyydetty laskua?

V: Kyllähän se yhdessä vaiheessa, mulla oli siinä vaiheessa jo firma, mut se oli pahasti tulossa, tää oli Marko Luoma, eli niin sanottu "Paska Luoma", teki sitä aikoinaan että sillä oli Viking Linet ja Sedu Koskisen ravintolat ja se työllisti paljon bändejä. Se ei maksanu ollenkaan verokortilla, jollonka ois pitäny vaihtoehtoisesti käyttää palkkiopalveluita tai perustaa ite toiminimi, mikä on vähän... Sehän on jopa ymmärtääkseni rikollista, tuomittavaa toimintaa.

K: Niin ohjelmatoimiston puolelta?

V: Niin. Mut minun aikana ei oo koskaan vaikuttanut, ja ylipäänsä ei oo ollut mitään ongelmaa laskutuksen kanssa että joskus on viikon tai kaks myöhässä, mut sit kun soittaa ja sanoo että maksa laskus tai revin kätes irti niin yllättävän nopeesti ne tulee ne rahat. Että kyllä Suomen kansalaiset on sen verran tunnollisia maksajia et ei mulla oo ollu ainakaan mitään ongelmaa. Isot ketjut toki kun niillä menee niin monen kautta ja pitää varmistaa että onko summa oikein... Mut nekin on kehittyne siinä että ne nykyään jo kahessa viikossa maksavat mutta joskus on ollu et on kestäny päälle kuukauskin. Mut se vaatii et firmalla ois sit niisanottua pääomaa et selviää siitä palkanmaksutilanteesta.

K: Meneekö laskut paperilla vai sähköisesti?

V: Sekä että. Riippuu firmasta. Isot kejut ottaa mielellään sähkölaskuja mut pienemmät ei. Mä ite tykkään kyl paperilaskuista. Se on se sähkönen vähä semmonen ja tämmönen.

K: Minkä takia te ootte sit päätyne tähän palkanmaksuun, ettette esimerkiks laskuttele? Eläkettä tietysti karttuu ja...?

V: Eläke karttuu ja se on kaikille helppoo ja vaivatonta. Se ei kuitenkaan oo vuodessa kun tilitoimiston kulut on 1700-1800 euroo ja palkanmaksusta tulee ehkä puolet. Että se nyt ei oo sellanen suurin menoerä siinä kaikessa. Että se on ollu sellanen helppo ratkasu. Kaikki rahat tulee yheltä toimittajalta ja helppo näyttää sitten kaikinpuolin, ei tarvi puljata kavereiden.

K: Joo. Vielä siihen palkanmaksuun, eli maksatko sä ne ite, ja miten käytännössä tää menee?

V: Eli laitan tilitoimistolle tiedot kuukausittain että mitä on ollu keikkoja ja mitä maksetaan mistäkin keikasta ja he laskevat sit ja toimittavat mulle pdf:nä tiedot jokaisen palkkalomakkeen jonka mä maksan omasta pankistani sit heille ja lähetän sit sähkösesti tän palkkatositteen sähköpostiin. Ja sit maksan kuukausittain ällit, pällit, källit ja hällit, ja sit kerran kolmessa kuukaudessa sit TyeLit vai miten pain se meneekää, ja verot.

K: Onko kokemuksia toiminimellä toimivista kavereista miten ovat järjestäneet eläkkeensä? Esim. yrittäjän eläkevakuutushan on tosi kallis, yli 21% ja jos niitä tuloja ei tuu yli sitä 8000 euroa niin sitä eläkettä ei kerry penniäkään.

V: Joo siis sehän tuntuu olevan ylipäänsä kun keikkamuusikot valittaa että ei oo keikkoja ja ei oo hommia ja kaikki tutut yrittää puljata sen alle kaheksan tonnin toiminimillä ett että... Se on oma valintansa ja kyllähän sen ymmärtää jos ei oo töitä niin sit mielellään puljaa sen.

K: Joo, aivan.

V: Se on taas tässä firmahommassa, eiks sulla oo toiminimi?

K: Joo.

V: Joo se menee tässä osakeyhtiössä sillain että voi päättää millä vuositulolla maksaa itselleen eläkettä. Että mikähän se on se minimi, oiskohan se 12000 vuodessa tienais. Sehän ei oo sidottu yhtään siihen mitä oikeesti tienaat vaan kuinka paljon haluat ite maksaa sitä.

K: Niin niin, aivan. Eli onks se siitä joku prosenttiosuus vai miten se maksetaan?

V: Mä en jaksa muistaa, mut sen pystyy ite määrittään ja miten ne menikään. Kannattaa ite selvittää.

K: Mites ohjelmatoimistot, sanoit että keikat menee paljon omalla painollaan teillä, aika hyvin samoihin paikkoihin buukataan. Mut ootteko tekemisissä ohjelmatoimistojen kanssa?

V: Joo, ollaan aktiivisesti tekemisissä Saharan / Piikkikasvin kautta, se myy meille laivat ja nyt esim. Amarillokiertue, päälle 20 amarilloa, niin sen se myi meille. Mut paljon myyn ite keikkoja kun niin monta vuotta ja niin monta tuttua tullu vastaan et voi ite soittaa ohjelman tilaajalle että tässä tuote ja mitäs päiviä laitetaan. Tuote on tuttu ja jos ei oo tuttu niin useesti riittää että sanoo että on hyvä tuote ja sitte ohjelman ostaja ostaa sen, kiitos! On suosittajia niin paljon että... Ainoo tietty että mistä saa firmakeikkoja enemmän, kun ne on vähentyny ja niissä pesii ne isot rahat. Että niistä usein saa puolet enemmän rahaa saa firmakeikasta kun yökerhoista.

K: Ne tuntuu kaikilla vähentyneen...

V: Joo, meillä on kuukaudessa 1-2 firmakeikkaa. Sais olla enemmänkin.

K: Firmoilla on toki vaikeet ajat joo..

V: Joo, ne on vaikeet ajat. Ja se on vähän mihin sitä sit investoijaan sitte. Se on kolme tonniakin sit iso raha laittaa bändiin.

K: Rahaliikenne ohjelmatoimistojen kans siis menee?

V: Joo, mää laskutan könttäsunnan, he ottaa 15% ja mä kahmasen loput laariin. Onhan se kohtuuton määrä rahaa mitä ne saa puhelimeen vastaamisesta. Mut pitää olla jotain kiintopistemyyjiä, näin mä sen oon funtsinut. Se on sinänsä toimiva lafka ja kaikki tulee... Ei oo mitään epäselvyyksiä ja kaikki toimii.

K: Joo, 15% on kuitenkin sieltä alapäästä sitä provikkaa kai?

V: Joo! Kyllä mm. ***!!! otti 100% parhaimmillaan. Se on sellanen niin sanottu *****!!!

K: Eli oliko kyseessä tilanne että myytiin bändi tuplahinnalla ja sanottiin toinen hinta bändille?

V: Kyllä ja se tais myyä sen parin firman kautta. Sil oli oma firma ja se myi sille ensin ja se myi sit vasta ohjelmantarjoajalle ja... Niin sanottu ***!!!

K: Joo, tota, no onko ollu yleistä tällanen?

V: ***!!! tapauksessa ON! Että tota... Meille se tuli vaan kerran korviin mut se on tehny sen useemminkin. Mut heidän kans ei tartte enää olla tekemisissä. Että voi valita omat pelikaverinsa. Mutta Liimatainen on aina Liimatainen, ei siitä mihinkään pääse. Niillä on molemmat käet soittajan perseessa ja munissa yhtä aikaa ja ne kouhii sulta kaiken.

K: Joo, tota... Tyhjentäviä vastauksia kyllä kieltämättä...

K: Sitten tuo pakkoyrittäjyys-aspekti, onko tuttu termi ja mitä ymmärrät sillä sanalla?

V: Emmäny lähtis tuolla ltavalla sanomaan, se on ihan omasta halusta, jos on pakkoyrittäjyyttä niin sit on väärällä alalla, että kyllä niitä tekijöitä riittää, tai että

pystyy puljaamaan muuta kun yrittäjyyden kautta, mutta mutta... Ei voi jäädä kotio oottamaan et tulisko niitä keikkoja ja miksei puhelimet jo soi. Ja keikkamyymien varaan ei voi laskee mitään. Jos ei meillä oo puol vuotta myyty eteenpäin niin kyllä mulla ainakin puhelin siinä vaiheessa kovasti jo tärisee että on pakko myydä keikkoja että tietää että on keikkoja eteenpäin.

K: Eli et koe että olisit millään tavalla joutunut pakon edessä yrittämään, eli ihan oma valinta täysin? Ja niinkun sanoit käytännön kannalta on hyvä että on joku jolla on firma jonka kautta rahat pyörittää.

V: Joo ja kyllähän sitä halutessaan pystyis pyörittämään eri kauttakin. On niitä palveluita, mutta mutta jos tykkää pelailla numeroiden kans niin mikäs siinä. Ite en koe ainakaan mitään harmia siitä.

K: Millainen työtilanne esiintyvän taiteilijan näkökulmasta on nyt?

V: No mä voin tietenkin puhua vaan omasta puolestani, mutta on tosi hyvä. Mutta moni taas sanoo ettei oo hommia ja moni sitä valittaa.. Mut mä uskosin että jos on hyvä tuote ja puuhakas myyjä niin kyllä se sitten, bändien ei tarvi taistella keskenään keikoista, vaan kyllä niitä keikkoja riittää jos on hyvä tavara mitä sä kauppaat tai tarjoot.

K: Mitä sä näät teidän vahvuuksina Sputnikissa?

V: Me ollaan tehty pitkään hommia, me ei niinsanotusti munaila keikoilla tai ylipäätään, äänentoisto, logistiikka, miksaus, napakka bändi soitannollisesti, laaja ohjelmisto, ja tota niinsanottu muovautumiskyky.

K: Aivan, niillä eväillä.

V: Kyllä, niillä eväillä.

K: Mites tulevaisuus, suosio jatkuu ja keikkaa riittää...?

V: Kyllä ainakin siltä näyttää. Pahahan sitä on mennä sanomaan mutta työyhteisön työmotivaatio on korkeella, se edesauttaa sitä tavattoman paljon, sellainen ryhmäkoheesio.

K: Mites onko ollu sellaista trendiä että tilattais vaan pienempi osa bändistä, duokeikalle tai muuten?

V: Kyllä ne joskus yrittää. Mut sit pitää sanoo että sun pitää sit ottaa vaikka se duo. Ja ollaanhan mekin joskus tehty sitä että vaan pari ihmistä lähtenyt tekeen jonkun keikan. Mutta pääasiassa ollaan tuotteistettu että voidaan tehdä akustisesti kanssa. Jos sitä rahaa ei oo niin sit sitä ei oo. Kyllä meille tulee niitä tarjouksia että voisitteko tulla duuona. Ei me voida tulla duuona, tämä on bändi.

K: Mikäs on sun mielestä hyvän bilebändin hinta tai hintahaarukka.

V: No minun mielestäni nelihenkisen bändin hinta pitäis olla 1500 euroa ja viishenkisen pitää olla 1700 euroa. Mutta että saako siitä sen niin on eriasia. Mutta se on mun mielestä ne lähtöhinnat, joista ei pitäis lähtee kovin paljon nirskumaan alaspäin. Että se on kuitenkin vuorokaus töitä ja poissaolemista ja kamoja ja... Elikkä toivon sit että jos menee siihen hinnanpoljentaan niin se näkyy sit myös tuotteessa. Ja uskonkin että näkyy.

V: Ensi glamouri lähtee kyl tosi nopeesti, sanotaanko pariin vuoteen. Mutta kyllä mä sen ymmärrän että jos ei oo nimee niin sitten kilpaillaan periaatteessa sillä edullisuudella ja tehdään tuotetta tutuks tilaajalle mutta, että se ei jäis siihen.

Appendix D: an interview with respondents D & E

K: Tään on rajattu enemmän muusikkouteen ja pop/jazz alueelle. Muut ketä oon haastatellut niin tekevät myös kaikenlaista muuta. Teidän tapauksessa on myös kiinnostavaa kun teette kaikenlaista muunlaista työtä.

J: Jos niinkun yrittämisestä puhutaan ja muusikon ammatista niin muusikon ammatti nyt vaan on sen luonteinen että siinä tehdään... vaikka muusikko ei olisikaan yrittäjä niin sen toiminta on aika yrittäjämäistä.

T: Omaa laitteistoo, omaa kalustoo...

J: Lähetään vaikka siitä että muusikko esittää jotain ohjelmistoo, se on hyvin todennäköisesti tehnyt ratkaisut siihen ohjelmistoon ite, se on treenannut sen materiaalin ite, se esittää sitä ite, sillä on laitteistoo, se on hankkinu niitä sen takia että se voi vaikka treenata mut myös keikkoilla niillä..

T: Joutuu markkinoimaan ite...

J: Että jos se tehtäis verokortilla niin mikä muu sen erottaa yrittämisestä?

T: Jos se ois puhtaasti sellasta lappumuusikkomeininkiä että laput eteen soita siitä niin...

J: Ja sit ois sellanen tilanne että pakko olla yrittäjänä niin sit se ois mun mielestä ihan selvästi pakkoyrittämistä. Mun mielestä yrittämiseen liittyy kuitenkin vapaa tahto ja oma vapaus koko ajan. Yks syy miks monet lähtee yrittäjiks on se et saa tehdä omat ratkaisut omasta elämästään niinkun haluaa ja vaikuttaa omalla toiminnallaan enemmän siihen omaan työhön.

T: Ja onhan siis muusikoilla opetushommat verokortillisia.

K: Joo harvoin kuntien kans pystyy pelaileenkaan muulla tavalla.

T: Ja kyllähän nuo isommat menestyneet produktiot niin kyllähän sinne ostetaan soittajia verokortilla. Ja isommat menestyneet bänditkin, siellä saattaa olla soittajat verokortilla.

K: Joo ja noissa yhtiömuotoisissa bändeissä soittajat on palkkalistoilla, kuten Sputnikissa ja Teppo Kosken bändeissä.

J: Siinä se näkökulma muuttuukin eli se joka omistaa sen osakeyhtiön se pyörittää sitä, se päättää mitä soitetaan miten asiat tehdään, millon ne tehdään.. Et siinä muuttuu se näkökulma sit.

K: Miten päädyitte musiikkialalle?

T: Se oli varmaan jonkinasteinen vahinko...

K: Monilla tuntuu olevan.

T: Joo, sillain kevyesti harrastuksen kautta lipsahtamalla. Sen jälkeen kun tajus et mikäli haluaa – päästään varmaan keskusteleen pimeestä rahasta tossa?

K: Joo, joo.

T: Et mikäli haluaa hoitaa asiat lainmukaisesti niin ei oo mitään muuta vaihtoehtoo kun laittaa yhtiö. Ja sitä kautta kun nyt on yhtiö niin ei viitti harrastaakaan ihan täydellisesti, jossain vaiheessa vaan loppu kaikki muu kiinnostus muihin hommiin.

K: Keikkailet aktiivisesti koko ajan?

T: Joo, keikkamääriä en osaa sanoa tällä hetkellä mut paljon. Nyt on muutama viikonloppu ollu tänä vuonna et oon ollu kotonakin.

K: Missä vaiheessa tajusit et musiikki on sellanen juttu mitä haluat tehdä tosissas?

T: Ei siitä varmaan oo kun 5-6 vuotta. Sillon se oli vielä sellasta mukavaa harrastelua kun ajatteli ettei sitä musiikilla voi tulla toimeen, täytyyhän sitä töitä tehdä. Tää on se näkemys. Et sillon tajus sit et oikein palikat asettelemalla on myös mahdollisuus tulla toimeen.

K: Mites Jari päätyi hommiin?

J: Mä oon kitaraa soittanut 9 vuotiaasta ja väkevällä harrastusmeiningillä nuoruusvuodet ja sit olin soittokunnassa 2002-2003 laulajana ja se oli ensimmäinen vuosi kun työsti enemmän keikkaa ja sit siellä se ajatus tuli et musasta täytyy saada enemmän irti siitä touhusta. Ja sit mä tulin tänne kouluun ja täällä Topin kanssa tavattiinkin ammattikorkeassa. Se oli neljä vuotta rimpuilua koulussa ja sit alettiin keikkaileen Topin kans. Sit alettiin virallistamaan tätä hommaa Topin kans niin se oli nimenomaan sellaisen logiikan kautta, että nää hommat on paras laittaa kimppeen kun asiat toimii. Että siitä se sitten lähti. Mul on ollu sellanen... bändikeikkaa ja trubakeikkaa tällä Jaska & Paska meiningillä niin se on siellä sadan kantturoissa se keikkamäärä vuositasona. Vähän heiluu sillon tällön ja kyllähän se syklittäistä on et kesät on ollu meillä tosi kovia ja jostain syystä tuntuu et syksyt ei oo ihan niin hc:tä mut sitte taas kevät ja kesä kyllä on.

K: Joo.

T: Syys- lokakuu ja helmikuu, ne ku sais pois kalenterista.

J: Meillä on ainakin ollu sekä bändin että sitten Topin kanssa niin se nimenomaan että kun asiat halutaan tehdä oikein ja virallisesti niin ei sitä oikeen oo mitään muuta vaihtoehtoo nähty ja siihen niinkun liittyy myös sellanen asia semmonen päämäärätietoinen toiminnan kehittäminen, niin se yritysveloisuus on ylivoimaisesti järkevin.

T: Muttei kuitenkaan rahanhakuisuus.

J: Niinnsiin, ei, mut se on se käytännön ja tällasen toiminnallisuuden kautta järkevä.

K: Joo, eli teillä on avoin yhtiö?

T: Joo, perustettiin 2006, 1.11.

K: Mikä sai teidät päättämään avoimeen yhtiöön?

J: Se on niin lähellä avioliittoa..

T: No ku kumpikaan ei omista mitään niin ei tarvi pelätä mitään. Oikeestaan se oli se että se toiminta haluttiin alottaa sillain rauhallisesti ettei tarvi ottaa niinku lainoja siihen niinkun alun pääomaan ja nimenomaan saadaan käynnistää sillain hitaasti että ei jouduta ajautumaan millekään sellasille suunnille missä ei haluta olla niinkun musiikillisesti tai tekemään semmosia töitä mitä ei missään nimessä haluta tehdä mut tehdään rahan takia. Se oli ay:n syy ja oikeestaan sitä se on vieläkin.

K: Joo.

J: Kyllä. Yritysmaailmassa on hirveesti sellasia kohtia mihinkä monet sortuu sen takia ettei mietitä tarpeeks pitkälle sitä asiaa, että esimerkiks niinkun rahaliikenne ja kaikki se loogisuus mitenkä se kannattaa tehdä niin siin on vaihtoehtoja yllättävän paljon ja on olemassa todella kalliita vaihtoehtoja ja sit vähän huokeempia vaihtoehtoja.

T: Ja sit jos ajatellaan että julkikuva on jotenkin uskottavampi jos on osakeyhtiö, kerro mulle mihin se perustuu? Koska oy on kuitenkin sellanen joka laitetaan pystyyn et sillä suojellaan henkilökohtaisia varoja. Minkä takia osakeyhtiöön luotetaan eikä siihen joka laittaa oman taloutensa kiinni siihen ei luoteta.

K: Se on hyvä kysymys.

--

K: Eli te teette duokeikkaa, onkse teidän pääasiallinen tulonlähde?

T: Se on niinkun 30-50 % meidän firman toiminnasta.

J: Varmaan se 30% on ehkä tällä hetkellä lähempänä.

T: Vuositasolla kolmannes.

J: Siinä on sekä taloudellinen että henkinen hyödyke, me pystytään tekeen tosi paljon firman hommia kahden kesken reissuilla ja toisekseen se toimii aika mukavasti ja se on tietyllä tavalla tosi helppoo ja sit siinä on tällanen henkinen lepotila. Fyysisesti se ei oo mitään räsitusta estävää mutta... Siin on monta syytä minkä takia näitä tehdään.

T: Ei tarvi erikseen järjestää ideariihä.

K: Niin eli voitte aika hyvin sumplia sit hotellihuoneessa ja...

T: Joo, ja autossa.

J: Se on sellaista luontevaa keskustelua sillon et se ei oo sellasta että nyt istutaan alas ja pitää kaikki kuviot käydä tässä nyt yhtäkkiä läpi.

K: Mites esiintymisten rahaliikenne, te varmaan laskutatte teidän ay:lle?

T: joo.

K: Mitenkäs pimeät keikkaliksats, niistä jo mainitsitkin jotain?

T: Ai niinku hääkeikoissa?

K: Niin no hääkeikathan taidetaan aika pitkälti pimeenä tehdä juu..

T: Ja jotkut muusikot ihan oikeesti luulee että hääkeikat saa tehdä pimeenä. Se on ehkä kaikista hauskinta. Mut tota niin meillä sillon lähtökohtaisesti alussa hetken aikaa 2006, olihan niitä tarjoojia joka suuntaan pimeetä rahaa. Nyt se on aika kivasti saatu karsittua. Sitä on varmaan tollasilla ihan pienillä ravintoloilla ja satunnaisesti keikkailevilla artisteilla, mut en mä jaksa uskoa kauheen monet jotka tekee sitä ihan aktiiviyökseen niin..

J: Ei sitä kyllä, siihen törmää tosi harvoin nykyään. Ehkä siin on sekin et kun miellä on ollut niin selkee linja siitä et sitä ei harjoiteta niin sitten ne on myös karsiutunut. Että se hääpuoli on niinkun sellanen perseenreikä siellä edelleen. Sen takia meillä ei esimerkiks oo hirveesti hääkeikkoja kun me ei lähetä siihen. Se karsii monia pois.

T: Se on vähän että ne ammattimuusikot jotka tekee sitä häätouhua pimeenä niin ne ei ehkä ajattele sitä asiaa ihan loppuun asti koska sehän tavallaan polkee hintoja se touhu että se pystytään tekeen sen verran halvemmalla kun ei makseta veroja niin se bändin hinta on pikkusen halvempi ja missä vaiheessa sä voit sitten sanoo et.. Tai no on sit toki se klassinen et ilman lappua maksaa tän ja tän verran, mutta tota.

J: Jos miettii että kesässä on 12 lauantaista jolloin ihmiset menee naimisiin näin karkeesti niin jos siellä niinkun ajatellaan että keskihinta ois vaikka siellä tonnissa niin siellä puhutaan aikamoisista liikevaihtoista ja jos se koko potti otettais syyniin niin siel on aika paljon sitä. Se on surkeeta touhua. Mä tiedän että suuri osa muusikoista varmasti tekee nimenomaan sitä. Mutta mä en nää sitä eroo että millä tavalla se tilaisuus eroo jostain muusta tilaisuudesta.

K: Ehkä sen erottaa se että kun ei tarvi, tai siis kun kukaan ei sitä valvo.

Ravintolassa sitä ei varmaan pysty pyörittään mitään muuta kautta.

T: Niin, ehkä se riskialttius ravintoloissa.

K: Niin, niin.

T: Mut muuten musta tuntuu et... En tie ollaanks me tehty se niin selväks tosiaan ettei tuu semmosia puheluita oikeestaan.

J: Tosi vähän kyllä tulee uusiltakaan artisteilta. Et jossain vaiheessa oli semmonen et ne jotka ei tuntenu meitä niin sitä yritettiin.

T: Niin ja sit se että voidaan kai me tehdä kilometrilappuja?

J: Joo, se legendaarinen kilometrilappu.

T: Mut ei olla lähetty siihenkään.

J: Ja jossain määrin sellainen yhteiskuntatietoisuus on lisääntynyt kun jengi ottaa yhteyttä ohjelmatoimistoon niin silloin ei olla enää henkilökohtaisesti yhteydessä vaan silloin on yksittäinen kuluttaja yhteydessä yritykseen niin silloin se on aika selvää miten se toimii. Harvoinhan se tuolta maitokaupastakaan onnistuu, että otetaan tästä nää verot pois.

--

K: Onko ollut ongelmia keikkaliksojen laskutuksessa?

T: No me ollaan nyt viis vuotta toimittu ja meillä on käytännössä yks lasku tällä hetkellä perinnässä minkä saamisesta ei oo varmuutta. Mutta tiedän että niitä on normaalisti yrityksillä paljon enemmänkin. Meil on ollu vaan se peruseriaate että me sitten häiritään tätä maksavaa henkilöä puhelimella niin paljon ja jos ei niin käydään vaikka paikan päällä ihan vaan periaatteen vuoks. Jos jotain ostetaan niin se yleensä maksetaan.

J: Ja sit tossa kun nyt alko tää taantuma 2008 niin silloin ruvettiin sit enemmän syynäämään yrityksiä ja tällasta protestilistaa luetaan aika aktiivisesti ja ilmoitellaan toisillemme jos on jonkun yrityksen kohdalla jotain häiriöitä ja sit tietysti käteislaskutusta ja siihen pyritään sit tarttumaan. Tää mikä tässä nyt uupuu niin se oli sellanen äärimmäisen huono sauma että kun keikka oli niin seuraavalla viikolla siellä napsahti protestilista aika jumiin eikä enää voitu reagoida siihen millään. Mut sanotaan et silloinkin tollanen laskukausi alkaa niin vai taantumako sen nimi on niin silloin tippuu niinkun ravintolasektori, kaikki ne loppuu jotka on ollu muutaman vuoden jo vähän siinä ja tässä että kannattaako, ne tippuu aina kaikki pois.

T: Niin ja silloin toki vielä kokeillaan sitä että ostetaan ohjelmaa ja kokeillaan kaikkee ja se kuoppa vaan syvenee, mikä on tietysti ainoa vaihtoehto myöskin tehdä niin et tehdään jotain asialle eikä jäädä odottaan sitä kuoppaa mutta sit toisaalta siinä on niitä sijaiskärsijöitä siinä samassa rysäyksessä sit vähän enemmän.

J: Tietysti mitä isompi yritys niin sitä hitaammin raha liikkuu.

T: Ja sit jos ihan muusikkona ajattelis niin ihan uusimpien toimijoiden kanssa kannattaa ehkä olla vähän tarkkana, on paljon sellasia ihmisiä jotka ei tiedä vielä käytänteitä ja lainmukasuuksia ja joilla ei varmasti oo minkäänlaista puskuria maksaa laskuja jos niiden asiakas ei maksa.

J: Ja toki niinkun ohjelmatoimiston näkökulmasta kun on ostettu ohjelmaa toisesta toimistosta niin siel on saatettu pyörittää jotain tällasta 60 päivän peruutusoiikeutta ja tällasia ihan päättömiä jotka niinkun on vaan safetyjä sitä emoyritystä kohtaan että jos siellä vaikka tuliskin jotain häikkää niin, mikä on mahdollista esim. 1,5kk ennen keikkapäivää, että se voitais silti niinkun laskuttaa niin se on ihan, tommosia niinkun. Et jos ei oo täysin tuttu se kenttä niin sieltä voidaan ehdottaa ja kokeilla kyllä kaikenlaisia juttuja.

T: Niin ja kaikenlaisia erilaisia maksutapoja. Ja jos on vähän enemmän sellanen kaverin myymä keikka niin ne on kans sellasia vähän vaarallisia, kun oikeita kavereita on kuitenkin aika vähän tietyssä vaiheessa kun rahat loppuu.

K: Mites, ootteko tehneet verokortilla keikkoja ennen tätä yhtiötä?

T: Joo, joskus 04-05, mut ravintoloillakaan ei oikeen ollut valmiutta siihen, ravintolapääällikötkään ei oikein tiedeet miten pitäis menetellä kun me ei olla kuitenkaan heidän liittonsa sääntöjen puitteissa ja se epäselvyys siitä että mitenkä kaikki tunnit pitäis tehdä niin..

K: Niin eli ravintolat ei tietenkään mielellään maksa suoraa kellekään...

J: Niin ja on siinä sit ihan tällasia et tähän rockmusiikkitoimintaan nyt liittyy tätä viinanjuontia niin kyl se esimerkiks vähän vaikeutuu et jos sä oot verokortilla työsuhteessa, kaikki vakuutukset ja tällaset jos sä oot pelti kii siellä yöllä keikan jälkeen tai keikan aikanakin jo niin jos jotain siinä yhtälössä sattuis, niin sen vyyhdin niinkun selvittäminen niin että kaikki tahot on saanu oikeuden ja kohtuuden niin se on todella hankalaa. Siinä joutuu sit syyniin koko ravintola ja henkilökunta, kuka on antanut alkoholia ja miks on alkoholin vaikutuksen alaisena töissä ja..

T: Mikään vakuutusyhtiö ei suostu maksaan sitä miltään suunnalta.

K: Joo, jos miettii vaikka rokkibändiä joka on yhtiömuotoinen niin tarjoovat sen palvelunsa ja laskuttavat sen ja jos ovat turpa kiinni keikalla niin se ei oo ravintolan ongelma ellei jotain vahinkoa sitten heille tapahdu.

J: Sillonkin se on hirmu helppo sumplia kun siinä on todennäköisesti sopimus taustalla ja sit sen jälkeen se on kahden yrityksen välistä toimintaa, et se mitä siellä henkilökohtaisesti jollekin tapahtuu niin sen edustama yritys sit hoitaa.

K: Joo. Ootteko tehneet keikkoja muille ohjelmatoimistoille?

J: Muutamia joo, aika vähän.

T: Ennen Rocktaloa. Ja sit toki alihankintana.

J: Niin niitä nyt toki on että joku toimisto järkkää jotain tapahtumaa tai jotain kohdetta johonka ostetaan meiltä ohjelmaa niin semmosta tapahtuu.

K: Vaikuttiko joku tässä rahaliikenteessä teidän päätökseen alkaa toimia yritysmuodossa, esimerkiksi onko helpompaa toimia ohjelmatoimistojen kanssa?

T: No onhan se nyt, se on selkeempää ensinnäkin, ja toisekseen se että jos ajatellaan että yhtiöitä on paljon jotka järkkää kaikenlaista, niin sitä postiliikennettä on siinä niinkun joko tuntilappujen tai verokorttien muodossa niin miksei sitäkin hommaa sit hoitais selkeesti niin tietää ainakin mitä tapahtuu ja koska raha liikkuu.

J: Ja hirveesti siellä oli sitä sellasta kusetusta kun tehtiin bändihommissa, niin sillon kun harrasti vaan ja se oli ei niin vakituista niin ei siinä mitään, sen vääntämisen ja säätämisen jaksaa kun niitä keikkoja on kerran kuussa mut sit kun ruvetaan puhua isommista määristä ja kun liikkuu jonkin verran rahaakin niin eihän sitä puljaamista jaksaa, siihen aikaan ainakin, mä uskon että asia on kyllä muuttunutkin mutta me pyritään välttään kaikkee tollasta säätämistä. Se kokemus mikä mulla on muista toimistoista sillon 6-7 vuotta sitten niin ei se nyt ollu kovin johdonmukainen se kokemus.

K: Mites muusikon sosiaali- ja eläketurva teidän mielestänne? Työsuhteessa kartuttaa eläkettä jne. Mutta jos suurin osa toimii yrittäjinä ja puljaa tulonsa alle 8500 euron eivätkä maksa YEL:iä ja eläkettä ei kerry penniäkään..

T: Niin, se on vähän kysymys siitä että jos lähtee siihen ettei kerrytä sitä ollenkaan, jos haluaa minimimaksut ja mahdollisimman isot palkkatulot silti muka niin onhan se tiedostetty päätös että halutaan sellasta mukavuutta elämään sillä hetkellä, ja jos sitä mukavuutta haetaan varmaan sillä että niitä keikkoja tehään just sen verran että tullaan toimeen todennäköisesti. Jos ajatellaan sitten taas että ottaa vähän vastuullisemman asenteen ja aikoo

joskus vaikka talon hommta tai jonkun asunnon tai vaikka oman autonkin, niin kyllähän sitä töitä kannattaa tehdä vähän enemmän ja kun niitä tekee enemmän niin automaattisesti Suomessa joutuu sen YEL:n piiriin, joka nyt järjestelmänä on vähän vajavainen, mut niin se on koko vakuutusjärjestelmäkin Suomessa kokonaisuudessaan, mutta ei mennä siihen... Se on koko maailmassakin vähän kysymyksen alla. Mulla on ainakin sellanen näkemys että ne jotka aikoo ammatikseen tehdä niin ne saattaa muutaman vuoden puljata mut sit kyllä se jossain vaiheessa se järki rupee sanelemaan että onhan tässä jotain.. Se on vähän sellaista oman vastuun alaista niinkun yrittäminen yleensäkin että sä oot vastuussa itelles. Aika pitkälti kaikki kuitenkin tietää että se ei kerry se eläke.

J: Niin, sehän on ihan yksinkertaisuudessaan kysymys tyhmyydestä. Jos valittaa että ei mitään kerry mihinkään niin sillen kun on yrittäjä niin se on vaan järjestelykysymys. Kaikki maksaa mutta maksais se sillen kun on palkallisenakin. Yrittäjänä on sillä tavalla parempi tilanne että sillen voi vähän ite miettiä että millä tavalla sen oman vakuutuksensa rakentaa, että mistä palikoista se koostuu. Palkallisena se on aika yksinkertaista. Mut se narina mitä jotkut pitää siitä että mitään ei kerry ja että kaikki on kädestä suuhun niin..

T: Kyllähän sä voit edelleenkin laskuttaa palkkiosi palkkiopalvelun kautta joka maksaa suoraan sun vakuutuksen siinä vaiheessa että se on ihan valintakysymys. Tai voi ilmoittaa itselles YEL:in ja maksaa sitä niin paljon kun haluat. Mut se itku on vähän turhaa.

J: Just sillain että joku rumpali valittaa että ei oo töitä, no mitä se osaa tehdä, no soittaa rumpuja, mutta vaikka se on siinä kuinka hyvä niin...

T: Et sä marjojakaan voi poimia talvella.

J: Lyhyelläkin matematiikalla voi laskee että mikä on livekentällä tarve, siellä tarvitaan laulajia ja siellä tarvitaan kielisoitinmiehiä eniten, ne on niitä joilla on töitä on kokoonpanoista ja ryhmittymistä huolimatta.

T: Se ei oo maailmassa ikinä ollu toisella lailla, isosti.

J: Se on vaan pää pois perseestä ja pitää ajatella asioita. Asiathan on.. Nää on sellasia asioita että kun välillä kuulee sitä itkua ja narinaa niin se on sama kun valittais että voi on rasvaista. Se ei sillä parane mihinkään.

T: Koko toi eläkejärjestelmä, katotaan 20 vuotta eteenpäin niin kuinka paljon sitä on karsittu, eläkejärjestelmää vielä tästäkin.

J: YEL:in tehokkuushan on siinä et jos sä maksat vaikka 5 vuotta sillä realistisella summalla ja sä loukkaannut sairaseläkkeelle niin sillen se toimii, eli se luetaan et oisit maksanut 65 ikävuoteen saakka sitä samaa.

T: Joo mut siis se alkuperäinen kysymys että onko eläkesäästämässä jotain ongelmaa yksittäisen muusikon näkökulmasta niin siis, lähtökohtaisesti se on siinä et jos joku ajattelee pääsevänsä helpolla niin ei varmaan kannata tehdä sellasta hommaa mikä ei oo helppoo. Jos ajatellaan että soittaminen on mukavaa ja kivaa ja sillain asiallisesti aika helppoo, ei kukaan mee siihen sen takia että se on vitun raskasta, ahdistavaa ja siitä saa helvetisti rahaa. Jos tuntuu ettei siitä saa tarpeeks eläkettä niin kyllä täällä töitä on, et ottaa toisen työn siihen, kyllä sitä eläkettä rupee kertyyn. Kansaneläkettä siis jos sitä haluaa.

J: Jos miettii noita muita eläkesäästämisen muotoja niin se on ihan sama kaikille, ei se oo mitenkään muusikolle erityisen vaikeeta verrattuna muihin aloihin tai muihin yrittäjiin. Se on ihan sama homma kaikille, se on jokaisen ihan ite mietittävä mitenkä arvottaa asiat omassa elämässään.

T: Mulla on sellanen olo ite että muusikot on nykyään peruslaiskoja. Päässy liian helpolla.

J: Ja tähän liittyen ohjelmatoimistoyrittäjän näkökulmasta on se ikävin puoli se että sieltä kentältä löytyy aina itkua ja porua. Se perustuu joko siihen ettei tiedä, ei jaksa tai ei vaan osaa.

T: Mä oon monta kertaa miettinyt et jokaisen itkevän muusikon pitäis kokeilla semmosta 40 tuntia viikossa oikeeta fyysistä työtä, jotain sellasta joka vituttaa oikeen. Mä oon kokeillu sitä, niin sen jälkeen mä teen tätä vaikka 7 päivää viikossa ja hymyilen. Ihan sama vaikka saisin vähemmän rahaa.

T: Sit se että jotkut valittaa kun joutuu oleen 2 päivää viikosta reissussa, niin mä oon tehny 5 päivää viikossa reissuhommaa eikä sekään kovin mukavaa oo jos tykkää olla kotona. Jos ei reissuhommia halua tehdä niin opetushommia ja jos ei pysty opetushommiin niin sit joihinkin muihin hommiin mihin pystyy. Ja aina on kerrossiivoojan paikkoja auki...

J: Ja aina yleensäkin töitä. Työttömänä Suomessa oleminen on paljon muuta kun sitä ettei oo töitä. Kysymys on siitä mitä kannattaa tehdä. Ja onhan se aina ollut niin että korkeesti koulutetulle kansalle ei oo koulutustasoa vastaavaa työtä.

T: Niin siitä kaupungista missä sillä hetkellä sattuis haluaan asua...

Järjestelmä on sillain pielessä että ihmisille annetaan liian hyvä mahdollisuus olla työtön.

K: Ohjelmatoimistojen palkanmaksusta vielä, useat eivät maksa mielellään palkkaa muusikoille...?

T: Kyllähän siinä se ongelma on, että kun on työsuhde, niin tällä alalla ei liiku rahaa niin paljoa että kenelläkään olis varaa olla ikinä sairaspäivällä mun mielestä. En mä ainakaan uskaltais lähteä siihen kun tietää muusikoiden sairausalttiuden ja elämäntavat ja kaikki niin en uskaltais pitää kaikkia palkallisina. Se on varmaan ehkä yks.

T: Mun mielestä sen takia tää järjestelmä on hyvä että suurin osa muusikoista on yrittäjiä ite niin he ovat vastuussa siitä omasta toimeentulosta ja itestään ja pyrkivät siihen että kykenevät työnsä tekemään. Mut sit jos otetaan noita muita teollisuuden aloja niin ei siellä paljon paina jos otetaan viikko saikkua.

J: Se on se kaikista suurin syy. Se on se yrittäjän vastuu mikä pitää tän homman niinkun kohtuullisen suorassa.

T: Jokaisella kykenevällä pitäis olla jonkinlainen velvollisuus itsensä elättämiseen. Toki jos on jotain mikä poistaa sen mahdollisuuden kuten sairaus tai jokin niin siihen pitää olla järjestelmiä. Laiskuus ei kuitenkaan sais olla sellanen.

K: Mitä sana pakkoyrittäjyys teissä herättää, ilmeneekö sellaista musiikkialalla?

T: Samalla tavalla kun muillakin aloilla, riippuen siitä mitä haluaa tehdä ja miten haluaa tehdä. Jos haluaa keikkaila muusikkona rivimiehenä jossain niin varmaan löytää vielä verokorttihommia.

J: Tässä yhtälössä pakkoyrittäjäyys miten mä sen nään on sellanen tilanne meilläkään ei oo yhtään yksinoikeudella sopimusta varsinaisesti, en ymmärrä miks meidän pitäis määritellä työntekijä kun ei me sidota ketään. Me ostetaan erilaisia palveluita ja etsitään niille asiakkaita.

T: Ja jos paperilla lähdetään katsoon et jos sulle käy niin et joku ei tee koko vuoteen mitään muuta kun sulle hommia niin oothan sä lain mukaan tehny virheen. Mut jos mullakin on 50-60 tyyppiä jotka tekee niin en mä voi tietää millään, vaikka mä laskun numeroitakin nään, mut sehän voi numeroidakin laskut miten vaan, eli en mä siis katso olevani velvoitettu tarkastamaan ihmisten taustoja tekeekö ne töitä muille vai ei. Toki jos mä käyttäisin samaa tyyppiä joka viikonloppu ja mä tietäisin ettei sille jää vapaita keikkapäiviä mihinkään muuhun niin sit pitäis ehkä miettiä.

T: Mun mielestä suuri osa muusikoita ylihinnoittelee ittensä tällä hetkellä, ihan vaan siitä johtuen että jos keikkapäiviä on vaikka 16, tai no 8 viikonloppupäivää, eli paljon pitää saada palkkaa 8 päivän töillä että tulee kuukauden toimeen?

T: Kilpailua on ja saa ollakin ja saa koko ajan koventua, sitä laadukkaampaa musiikkia me saadaan mitä enemmän kilpailua.

--

missä ei olla kovin tyytyväisiä siihen tilanteeseen. Mä en tiedä oikeastaan yhtään muusikkoyrittäjää joka ei ois tyytyväinen tilanteeseen, tai sit se on vaan hoidettu tosi huonosti. Kyllä suurin osa tällä meidän alalla, niin siihen liittyy se että se on tiedostettu päätös että tää on hyvä juttu.

T: Ja Suomalainen yhteiskunta on amerikkalaistunut jo pitkän aikaa ja siellä on ollut alaluokilta lähtien ollut yrittäjäyys jo oppiaineena. Onko tässä niinkun mitään ihmeellistä jos se Suomeenkin tulee?

J: Pakkoyrittäjäyys, mä sanoisin et jos sellaseen joutuu niin meidän alalla se on aika ihmellinen yhtälö. Et ei täällä kukaan tuu sanoon että jos et oo yrittäjä niin et pääse keikoille ikinä, kuin se jollain muilla aloilla menee et jos ei aamulla oo laskutusosoitetta niin tervemenoo. En mä ainakaan sellasta tiedä.

T: Ja sit kun ei tällä alalla kellään oo viittä päivää viikosta, opettajilla ehkä voi olla, mut jos ajatellaan keikkamuusikoita, niin ainahan se on ollut sillain et on pitänyt perustella olevas hyvä ja myydä ittes johonkin juttuun. Jos ajatellaan niin sillonhan sä oot jo yrittäjä, mun mielestä, jos sun pitää perustella omaa osaamista ja myydä oma palvelus. Sillon sä oot jo yrittäjä, se rahaliikenne ei niinkun oo se.

K: Sit vielä tosta yrittäjämeiningistä, eli jos on yksi työnantaja niin saattaa olla se peitellyn työsuhteen vaara verottajan silmissä.

T: Meillä on ollut tuosta vääntöä. Lakia voidaan lukea monella tavalla ja näkemys perustuu siihen miltä alalta verotoimiston työntekijä on lähtöisin tai mitä opiskellut. Miltä osin voi soveltaa esim. paperiliiton säädöksiä muusikon elämään tai keikkailuun ylipäätään? Ei oo saunalisiä, ei oo ylityölisiä, ei oo mitään. Siellä pitäis olla joku ihminen joka tietäis millasta on kulttuurialojen työ, ne ei tiedä siitä mitään. Paitsi ehkä apuraha-asioista. Se ei taas kohtaa suurimman osan muusikoista elämää. Mä oon käynyt monta kertaa siellä keskustelemassa ja nyt me on löydetty yhteinen linja kun on keskusteltu siitä asiasta ja levitetty pöydälle se asia ja selvitetty mitä yksittäinen muusikko joka tekee vaikka trubakeikkaa, soolokeikkaa ja bändikeikkaa, niin sehän omistaa

aika paljon laitteita, sehän on ensimmäinen määritelmä että se on yrittäjä. Sillä on omat työvälineet ja yleensä niissä on rahaa kiinni aika paljon. Sit se on ite vastuussa aikatauluistaan ja asiakkaistaan yleensä. Jos nyt ajatellaan et se toinen vaihtoehto on se että suurin piirtein pakataan eväslaukku ja sanotaan et tässä on nuotit ja soita nää biisit tohon kellonaikaan tossa paikassa, siellä on sulle kaikki. Sillon se vois olla jossain määrin työntekijä. Mut mä en nää tällä alalla työntekijöitä vaan yrittäjiä. Tosta käytiin paljon keskustelemassa ja sit kun oltiin saatu keskusteltua mitä muusikot oikeesti tekee niin se myönsi että kyllähän ne yrittäjän mitat täyttää.

K: Eli nyt on yhteisymmärrys?

T: Joo, mul on kauhee määrä keskustelua sähköpostissa. Mut sit kun siellä vaihtuu ihmiset niin alotetaan sama homma taas alusta. Kun ei siitä oo mitään lakia, tai on laki mut kun sitä luetaan miten luetaan.

K: Mites tää peitellyn työsuhteen vaara, jos on vähän laskutettavia?

T: Isoin määrehän on se et jossä laskutat edes kerran vuoden aikana jotain toista niin se poistaa tän ongelman.

K: Tää on ihan verotoimistosta peräisin?

T: Joo, joo, ja meidän kirjanpitäjältä joka on tutustunut aiheeseen ja josta on keskusteltu. Jos se on koko vuoden ajan vaan se yks ja se voidaan näyttää että se on säännöllistä niin sit se on. Sit se pitäis olla työsuhteessa. Mut

Appendix E: Jyväskylän ammattiopiston opinnäytetyö, kyselyn tulokset ja johtopäätökset

5.1 Kyselyn tulokset

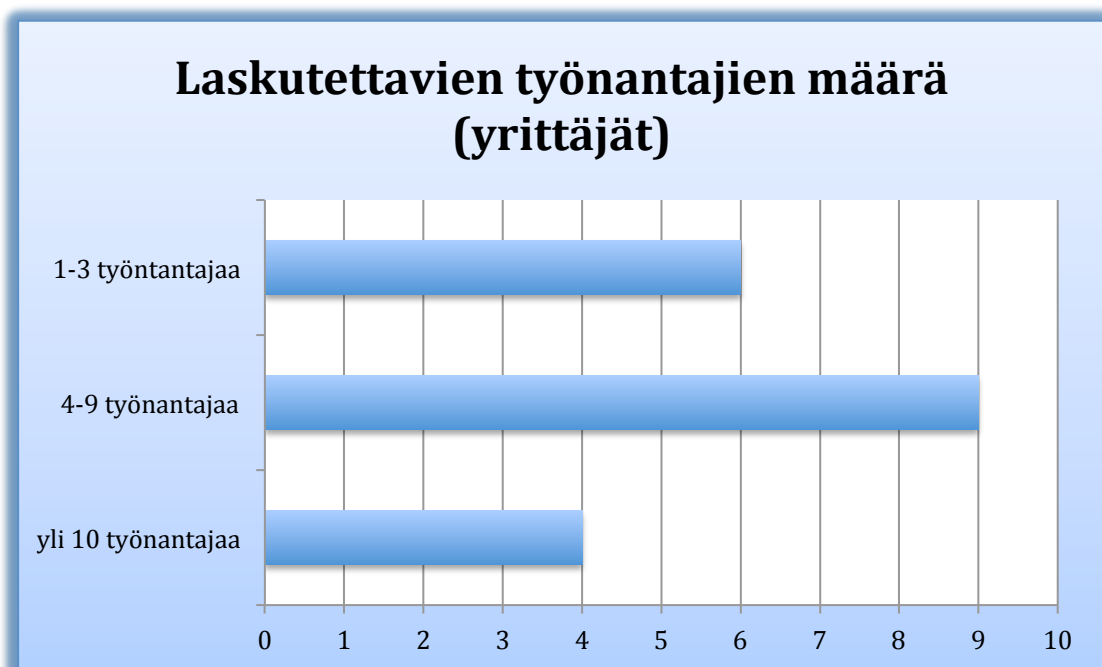
Jyväskylän pop/jazz –linjan opiskeijoille osoitettuun kyselyyn vastasi lopulta yhteensä 45 vastaajaa. Vastaajat jakautuivat vuosikursseittain *kuvan 1* mukaisesti, suurimmat vastaajaryhmät olivat sekä kolmannen vuoden opiskelijat että jo valmistuneet. Ensimmäisen ja toisen vuoden vastaajien määrät jäivät hiukan pienemmiksi, mutta otanta on kuitenkin mielestäni



riittävän kattava. *kuva 1*

Kyselyn ehkä tärkein ja mielenkiintoisin tutkimuksen kohde oli yrittäjyyden määrä musiikkialalle opiskelevien ja siellä jo työskentelevien keskuudessa. Tulosten mukaan hieman alle puolet (19/45) kyselyyn vastanneista toimii yrittäjinä ja yli puolet (26/45) taas perinteisessä työsuhteessa, joista jälkimmäisistä lähes 2/3 on kuitenkin ”*harkinnut perustavansa toiminimen*” lähitulevaisuudessa. Karkea jako yrittäjiin ja ei-yrittäjiin on tavallaan hankala, sillä eihän yrittäjyys tietenkään poissulje perinteistä työsuhteista työskentelyä, mutta tässä tapauksessa tarkoituksena olikin selvittää tehdäänkö työtä pääosin yrittäjänä vai palkansaajana. Lisäksi selvisi, että yrittäjistä suurin osa (16/19) hoitaa kirjanpitoa itse, kun taas kolme vastaajaa hyödyntää tilitoimiston palveluita.

Toinen mielenkiintoinen kysymys oli laskutettavien tahojen määrä. Siitä kysymyksestä perinteisesti ainakin verottaja on kokemukseni mukaan ollut hyvin kiinnostunut musiikkojen yrittäjyyteen liittyen. Sillekin on perusteensa, sillä jos laskuttaa esimerkiksi ainoastaan yhtä työnantajaa, verottaja saattaa tulkita tapahtuman peitellyksi työsuhteeksi, jonka tarkoitus on kiertää veroja työntantaja- ja sosiaalimaksujen muodossa. Yrittäjän yksi tunnusmerkeistä onkin juuri laskutettavien työnantajien määrä, eli se, että työn tilaaja ei ole aina välttämättä sama taho. Vastaajien vastaukset työnantajien määrästä jakautuivat *kuvan 2* mukaisesti.

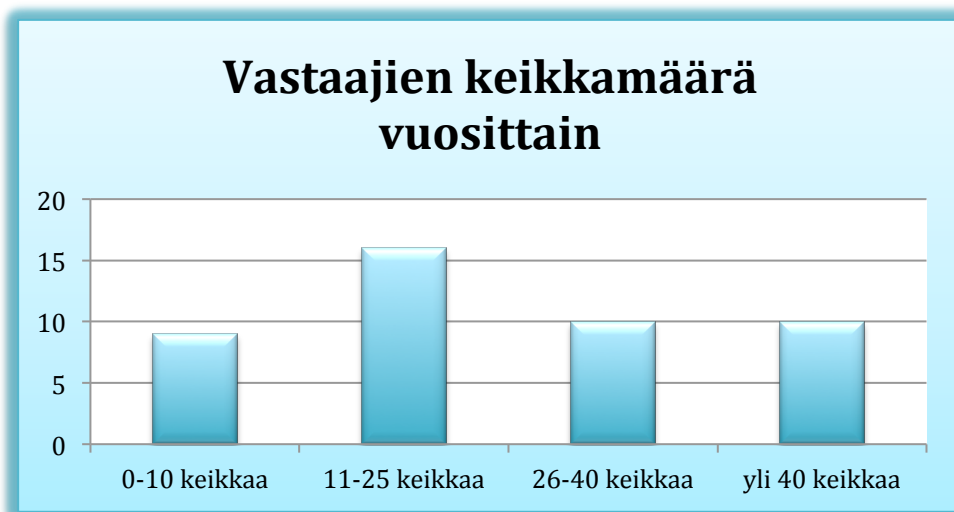


kuva 2

Valtaosalla vastanneista on selkeästi useita työnantajia, mutta vaikea sanoa, kuinka verottaja suhtautuisi ensimmäisen ryhmän (*1-3 vuosittaista työntantajaa*) työntantajien määrään, asiasta kun ei ole löydettävissä selkeää linjanvetoa missään. Eri verotoimistojen ja virkailijoidenkin välillä tuntuu olevan vaihtelua, joten selkeisiin johtopäätöksiin on näiden tietojen pohjalta vielä vaikea päästä.

Kysymykset 6 ja 7 käsittelivät keikkailun määrää, sekä tapaa, jolla palkkio kuitataan omaan taskuun. Keikkamäärät jakautuivat melko tasaisesti kaikkiin vaihtoehtoihin, samoin kuin maksutapa yhtä vaihtoehtoa lukuunottamatta, sillä

palkkiopalveluita kertoi käyttävänsä vain kaksi vastaajaa. *Kuvista 3 ja 4 selviää vastausten jakauma tarkemmin.*



kuva 3



kuva 4

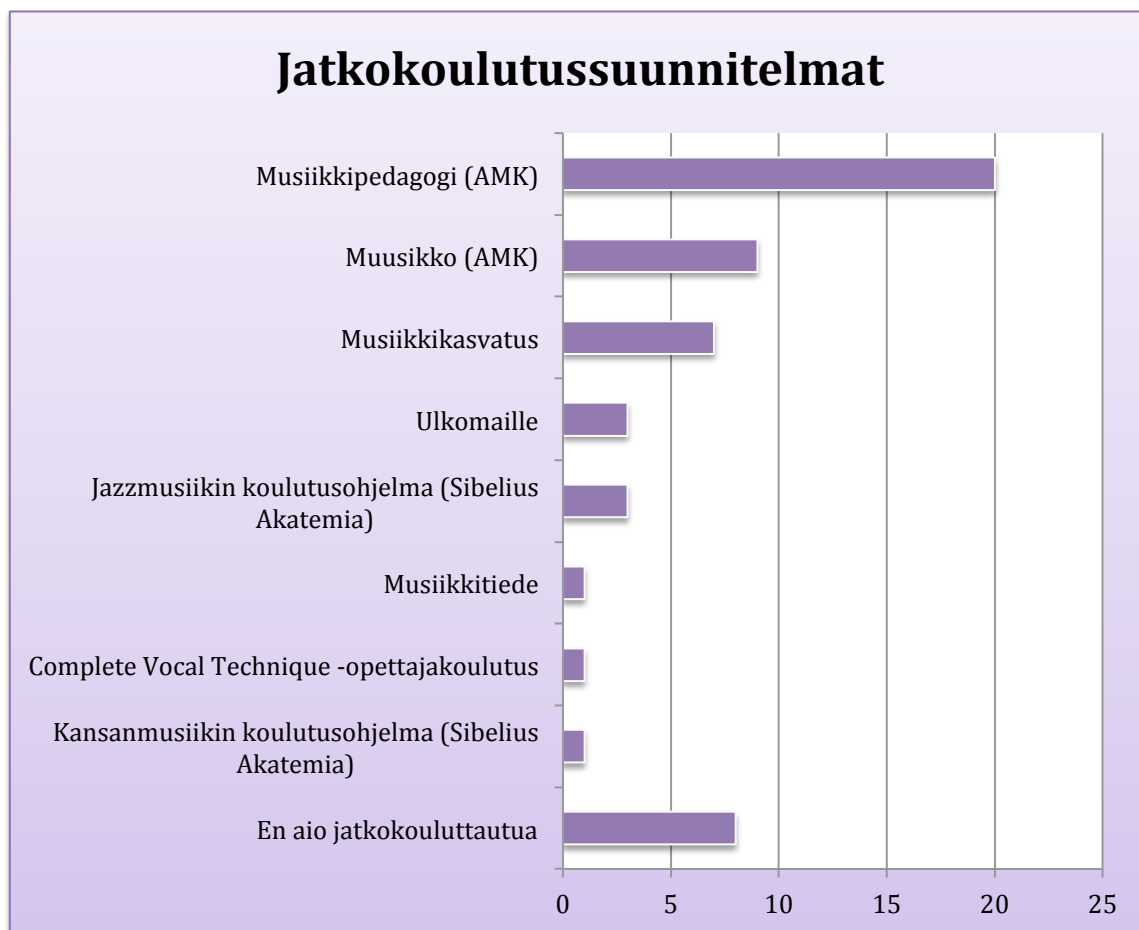
Eräs mielenkiintoinen tutkimuksen kohde (kysymys 8) liittyi ohjelmatoimistojen ja muusikkojen väliseen yhteistyöhön erityisesti palkanmaksun osalta. Ohjelmatoimistothan perinteisesti välittävät artistin esiintymisen tilaajalle, laskuttavat tilaajalta palkkion ja maksavat palkkaa muusikolle vähennettyään summasta oman provisionsa ja perinteiset työnantajakulut. Oli kuitenkin mielenkiintoista huomata kyselyn tuloksista kuinka suurella osalla muusikko-opiskelijoista ja muusikoista on tullut vastaan tilanne, jossa ohjelmatoimisto ei suostu toimimaan työnantajana eli maksamaan palkkaa ja siitä koituvia lakisääteisiä työntantaja- ja sosiaaliturvamaksuja. Tämä kuvastaa hyvin musiikkialan nykytilaa, ja vastaukset jakoutuivat pitkälti sillä tavalla kuin

oletinkin tilanteen olevan ennen kyselyä. Yli puolet vastaajista on siis joutunut tilanteeseen, jossa ohjelmatoimisto ei suostu maksamaan palkkaa, vaan pyytää sen sijaan laskun, jolloin muusikon täytyy käyttää joko palkkiopalvelua laskutusta varten tai perustaa oma yritys ja liittyä ennakonperintärekisteriin, jotta hän voi itse laskuttaa palkkionsa. Kyselyn 45:stä vastaajasta 19 *ei ole koskaan joutunut*, 11 on joutunut *muutaman kerran*, 11 on joutunut *useamman kerran* sekä 4 vastaajaa joutuvat *lähes jatkuvasti* sellaiseen tilanteeseen, jossa palkanmaksu verokorttia vastaan ei ohjelmatoimiston puolelta onnistu.

Viimeisten kysymysten oli tarkoitus kartoittaa vastaajan tulevaisuuden suunnitelmia ja henkilökohtaista näkemystä musiikkialan tulevaisuudesta. Lähes kaksi kolmannesta vastaajista (noin 64%) tavoittelee itsensä elättämistä täysin musiikkialalla, loput varautuvat toiseen ammattiin musiikin lisäksi. Noin 13% vastaajista opiskelee toisen ammatin varalle tähdäten kuitenkin musiikkiin päätoimisesti. Viidennes (20%) taas opiskelee toisen ammatin päätoimekseen, ja lisäksi yksi vastaajista aikoo opiskella toisen ammatin ja jättää musiikin todennäköisesti vain harrastukseksi. Ei siis ole näköjään itsestäänselvää, että muusikon ammattitutkintoa opiskeleva edes tähtää täysipäiväiseen elantoon musiikkialalla. Yhtenä syynä tulokseen voi olla se, että musiikkialan realiteetit, tarjonta, kilpailu ja työmahdollisuudet alkavat selkeytyä opiskelijoille vasta opiskeluaikana, kun ollaan mahdollisesti osittain jo työelämässä. Toisaalta osa opiskelijoista saattaa opiskella jo lähtökohtaisesti musiikkia enemmänkin harrastusmielessä, ja vaikka ammattiopiston tarkoitus onkin kouluttaa musiikkialan ammattilaisia, harrastelijamielisten hakijoiden seulominen monien hakijoiden joukosta on vaikeaa, varsinkin jos taitoa hakijalla riittää sisäänpääsyn edellyttävällä tavalla. Molempia esittämiäni ehdotuksia tukee myös toisaalta se, että lähes kaksi kolmannesta (noin 64%) kaikista vastaajista mieltää itsensä elättämisen musiikilla todella vaikeaksi, vaikka olisi ahkera, motivoitunut ja oma-aloitteinen. Loput on sitä mieltä, että itsensä elättäminen onnistuu, jos todella haluaa ja näkee sen eteen tarpeeksi vaivaa.

Yli neljä viidestä vastaajasta aikoo vielä jatkokouluttautua musiikkialalla, vaikkakaan kaikki vastaajien vaihtoehdot eivät ole suoranaisesti musiikin esittämiseen liittyviä. Osa vastaajista ilmoitti myös kaksi vaihtoehtoa jatkokoulutukseen, sillä esimerkiksi osa valmistuneista muusikoista saattoi

opiskella jo jossain vaihtoehdossa ja ilmoitti vielä jatkavansa sen jälkeen seuraavaan. Suurin osa vastaajista näkee musiikkipedagogin tai muusikon AMK-opinnot seuraavana etappina, mutta paljon kannatusta sai lisäksi etenkin yliopiston musiikkikasvatus. Kuvasta 5 selviää vastausten jakauma vielä tarkemmin.



kuva 5

5.2 Johtopäätökset

Yrittäjäyys ammattiopiskelijamuusikoiden ja valmistuneiden muusikoiden keskuudessa on tulosten perusteella melko yleistä sekä epäilemättä kasvamaan päin. Syitä tähän suuntaukseen on epäilemättä useitakin, mutta mahdollinen alkusysäys tälle liikkeelle on sattanut tulla pienten ohjelmatoimistojen puolelta, joille esimerkiksi palkanmaksun ja -laskennan järjestäminen saattaa olla resurssikysymys. Toisaalta eräät suurenkin myyntivolyymien toimijat maksavat palkkiot tiettävästi ainoastaan laskuja vastaan, joten pelkästään pieniä toimijoita ei käy välttämättä syyttäminen. Eikä

syllisten etsiminen sinänsä ole edes tämän tutkimuksen tai välttämättä koko alankaan tarkoituksen mukaista.

Tiettävästi ainoat syytökset ja ihmettelyt tässä tapauksessa ovat tulleet verottajan suunnalta, joka ihmettelee tällaista yrittäjämäistä toimintatapaa musiikkialalla. Verottajan mielestä muusikon työ on tehtävä työsuhteessa ja verokortilla, eikä perusteluja sen tarkemmin ole juurikaan joko kyetty tai haluttu antaa. Toisaalta aiemmin tutkimuksessa esiteltyjen yrittäjän tunnusmerkkien mukaan freelancer-muusikko täyttää useassa tapauksessa yrittäjän tunnusmerkit ja vaatimukset. Muusikollahan on useimmiten useita toimeksiantajia, hän suorittaa työn useimmiten tilaajan tarjoamissa tiloissa käyttäen omia työvälineitä eikä ole velvollinen noudattamaan toimeksiantajan työn tekemistä koskevia määräyksiä, vaan taiteellinen vapaus työntekotapaan on muusikolla. Olisi kaikin puolin koko alan edun mukaista, että verottaja ottaisi asiaan kantaa ja tekisi asiat selkeiden perustelujen myötä selviksi. Tällä hetkellä alueelliset ja jopa saman toimiston eri virkailijoiden väliset tieto- ja mielipide-erot ovat liian suuria, jotta kaikki yrittäjähakijat tulisivat kohdelluiksi yhdenvertaisesti. Voihan tietysti olla, että musiikkiala on verottajan näkökulmasta kaikkien muiden toimialojen valtameressä niin pieni pisara, ettei asian hoitamiseen ole siitä syystä vapautettu resursseja.

Kaikesta huolimatta tämän hetkinen suuntaus antaa ainoastaan myönteisen kuvan alan ammattimaistumisesta ja muusikkojen oman työnsä arvostuksen tiedostamisesta, sekä toisaalta myös sopeutumisesta ympäristöön ja muihin alan toimijoihin. Mukautuvaisuus ja muuntautumiskyky ovat epäilemättä avainsanoja jokaiselle, joka mielii leipätyönsä tienata musiikin alalla.