



SAVONIA

■ OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
LUONNONVARA- JA YMPÄRISTÖALA

RAVIHEVOSHUUTOKAUPAN JA -HUUTOKAUPPAKULTTUURIN KEHITTÄMINEN SUOMESSA

Tutkimus Starinita Oy:n varsahuutokaupan kehittämiseksi

TEKIJÄ/T: Venla Mutikainen

Koulutusala Luonnonvara- ja ympäristöala	
Koulutusohjelma Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Venla Mutikainen	
Työn nimi Ravihevoshuutokaupan ja -huutokauppakulttuurin kehittäminen Suomessa	
Päiväys 16.4.2014	Sivumäärä/Liitteet 46/5
Ohjaaja(t) Jenni Hakosalo, Katriina Pylkkänen, Petri Kainulainen, Pirjo Suhonen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Mitja Nummenmaa / Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto ry	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Suomessa myydään vuosittain yksivuotiaita tai nuorempia varsoja muutama sata, näistä varsahuutokaupassa myydään keskimäärin 80 yksivuotiaista varsaa. Varsahuutokauppa on jokavuotinen Starinita Oy:n järjestämä yksivuotiaiden ravurivarsojen myyntitapahtuma. Huutokaupassa myydään sekä lämminver- että suomenhevosvarsoja. Viimeiset kuusi vuotta varsahuutokauppa on järjestetty Ypäjän Hevosopistolla, sitä ennen se pidettiin Vermon sekä Teivon raviradoilla.</p> <p>Varsahuutokaupan järjestelyissä on iso työ, ja työ seuraavan huutokaupan eteen alkaa heti edellisen jälkeen. Järjestelyihin kuuluu muun muassa huutokauppapaikan ja -päivän varaus, markkinointi ja mainostus, myytävien varsojen sukuselvitysten teko sekä internet-sivujen päivitys. Huutokauppapäivänä Hevosopistolla ollaan koko päivä. Myyjät esittelevät varsojaan ostajaehdokkaille monta tuntia ennen huutamisen alkua; ostopäätökset kuitenkin tehdään lähes aina ennen huutokauppamaneesiin astumista. Jokainen myytävä varsa on huutokauppakehässä noin kolme minuuttia, joten myynti tapahtuu rivakasti eikä siinä ole aikaa enää pohtia ostopäätöksiä.</p> <p>Suomen hevoshuutokauppaa verrataan usein muiden maiden huutokauppoihin, ja niistä haetaan kehitysideoita Suomeen. Suurissa huutokauppamaissa hevoshuutokaupat ovat isoja monipäiväisiä tapahtumia, joissa myydään jopa monta sataa hevosta päivässä. Huutokaupan lisäksi järjestetään usein muutakin ohjelmaa, kuten live-musiikkia ja tanssimista.</p> <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli teemahaastatteluiden avulla kerätä huutokaupan myyjiltä sekä ostajilta kehitysideoita tulevia huutokauppoja varten. Teemahaastattelussa kysymysten asettelu on avoimempaa kuin lomakekyselyssä, ja keskustelulle jää paljon tilaa. Haastattelu etenee teemojen avulla. Tutkimusmenetelmäksi teemahaastattelu sopii esimerkiksi silloin, kun vastausten halutaan perustuvan haastateltavien omiin kokemuksiin.</p> <p>Tutkimuksessa oli kolme pääteemaa: toiminta ennen huutokauppaa, huutokaupassa sekä hevoshuutokauppakulttuurin kehittäminen ja vertailu ulkomaille. Tutkimus toteutettiin osittain puhelinhaastatteluina ja osittain haastattelut tehtiin paikan päällä haastateltavan luona. Puhelinhaastattelun huonoja puolia ovat muun muassa se, että ei nähdä haastateltavan sanatonta viestintää, eikä voida olla varmoja keskittykö haastateltava haastatteluun täysin.</p> <p>Haastattelut purettiin sisällönanalyysitekniikalla, jossa aineistosta etsitään yhtäläisyyksiä ja eroja sekä tiivistetään ilmauksia. Sisällönanalyysiin kuuluu kolme vaihetta; redusointi eli aineiston pelkistäminen, klusterointi eli aineiston ryhmittely sekä abstrahointi eli käsitteellistäminen.</p> <p>Tulokseksi tutkimuksesta saatiin paljon hyviä kehitysideoita huutokauppaa varten. Yleisesti haastatellut olivat varsahuutokauppaan tyytyväisiä, mutta joitakin parannusehdotuksia sekä kehitysideoita nousi keskusteluissa esille. Näiden ideoiden pohjalta varsahuutokauppaa ja suomalaista hevoshuutokauppakulttuuria lähdetään kehittämään.</p>	
Avainsanat Hevostalous, hevoskauppa, hevoshuutokauppa, ravihevonen, teemahaastattelu, sisällönanalyysi	

Field of Study Natural Resources and the Environment			
Degree Programme Degree Program in Agriculture and Rural Development			
Author(s) Venla Mutikainen			
Title of Thesis Developing harness horse auction and horse auction culture in Finland			
Date	16.4.2014	Pages/Appendices	46/5
Supervisor(s) Jenni Hakosalo, Katriina Pylkkänen, Petri Kainulainen, Pirjo Suhonen			
Client Organisation /Partners Mitja Nummenmaa / The Finnish Confederation of Horse Owners			
<p>Abstract</p> <p>In Finland, there are a few hundred yearlings sold every year. About 80 of these yearlings are sold in auction. A yearling auction is organized once a year by Starinita Oy. Both standardbred harness racing yearlings and Finn horse yearlings are sold there. For the last six years the yearling auction has been held at Ypäjä Equine College. Before that it was held at Helsinki and Tampere harness race tracks.</p> <p>Organizing a yearling auction is a big job, and preparations for the next auction starts right after each auction. It includes jobs like deciding the day and number of horses being sold, marketing, checking pedigree for auction horses and updating the website. The auction day starts early in the morning and ends late in the evening. Sellers present their yearlings to potential buyers before the auction starts. The decision of buying a horse is made before entering the auction arena. Each yearling spends about three minutes at auction arena, so there is no time to think whether to buy a horse or not.</p> <p>Horse auction in Finland is often compared to horse auctions in other countries. Ideas to develop Finnish auction come often from the other countries. There are few big horse auction countries, and auctions in those countries last for days and there are hundreds of horses sold each day. At big auctions, there are usually other happenings too, for example parties and live music.</p> <p>The goal for this thesis was to collect ideas to develop Finnish horse auction. This was done by interviewing sellers and buyers. The interviews were done with method called a focused interview, where questions are open and interview goes forward with themes. Focused interview is a lot like conversation.</p> <p>There were three main themes in the interviews: before the auction, at the auction and Finnish horse auction culture compared to the other countries. Some of the interviews were done over the phone and some at the site. Interviewing over the phone is not as good as interviewing at site because on the phone concentration is not always as complete as at the site.</p> <p>The interviews were analyzed anonymously. The results were good and most interviewees were satisfied with the auction. Many good ideas how to develop the yearling auction in Finland were received and hopefully some of the ideas will be used at the next yearling auction.</p>			
Keywords Horse economy, horse auction, race horse, focused interview			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
2	VARSAHUUTOKAUPPA.....	8
2.1	Huutokaupan historiaa ja teoriaa	8
2.2	Ennen varsahuutokauppaa	9
2.2.1	Huutokaupattavien varsojen sukuselvitys.....	10
2.2.2	Huutokauppaluettelon laadinta ja jakelu	11
2.3	Huutokauppapäivänä	12
2.4	Varsahuutokaupan ehdot.....	16
3	MUIDEN MAIDEN HEVOSHUUTOKAUPPOJA	19
4	TUTKIMUS.....	21
4.1	Tavoite.....	21
4.2	Tutkimusmenetelmä.....	21
4.3	Teemahaastattelun hyviä ja huonoja puolia	21
4.4	Luotettavuus ja laatu	22
4.5	Tutkimuksen toteutus.....	24
4.6	Tutkimusaineisto ja sen käsittely.....	25
4.7	Sisällönanalyysi.....	26
5	TUTKIMUKSEN TULOKSET	28
5.1	Ennen huutokauppaa	28
5.2	Huutokaupassa	28
5.3	Suomen hevoshuutokauppakulttuuri ja sen vertailu ulkomaille	31
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	34
7	PÄÄTÄNTÖ.....	38
	LÄHTEET	39
	LIITE 1: TEEMAHAASTATTELUN TEEMAT JA KYSYMYKSET.....	42
	LIITE 2: VUODEN 2013 KUTSU	44
	LIITE 3: KARTTA HUUTOKAUPPAPAIKASTA	45
	LIITE 4: OSTOSITOUMUS.....	46

1 JOHDANTO

Suomessa myydään vuosittain yksivuotiaita tai sitä nuorempia varsoja muutama sata, näistä varsahuutokaupassa myydään keskimäärin 80 yksivuotiasta varsaa. Noin puolet kaikista vuoden aikana myydyistä hevosista ovat kaksivuotiaita tai nuorempia varsoja. Eniten Suomessa huutokaupalla myydään ravurivarsoja, mutta myös ratsuille järjestetään toisinaan huutokauppoja. Porin ravirata järjestää vuonna 2014 Kuninkuusravien yhteydessä kaksivuotiaille suomenhevosille huutokaupan. Suomessa järjestetään myös silloin tällöin pakkohuutokauppoja esimerkiksi eläinsuojelullisista syistä. (Tokensuu 2010.)

Varsahuutokauppa on jokavuotinen Starinita Oy:n järjestämä yksivuotiaiden ravurivarsojen myyntitapahtuma. Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto ry omistaa Starinita Oy:n yhdessä Suomen Ravihevospastorit ry:n kanssa. Starinita Oy pyrkii jatkuvasti kehittämään varsahuutokauppaansa sekä Suomen hevoshuutokauppakulttuuria, tähän pyritään myös tällä opinnäytetyöllä.

Ensimmäinen varsahuutokauppa järjestettiin vuonna 1997 Helsingissä, Vermon raviradalla. Vuonna 2003 huutokauppa siirrettiin Tampereelle, Teivon raviradalle, ja vuodesta 2008 lähtien huutaminen on tapahtunut Ypäjän Hevosopistolla. Myös huutokaupan nimi on sen historian aikana vaihtunut muutamaankin otteeseen. (Suomen Ravihevospastorit Ry 1998 ja 2002; Starinita Oy 2008.)

Vuonna 2013 myytäviä varsoja oli yhteensä 80, joista seitsemän suomenhevosiä. Huutokaupan myyjien varsojen keskihinta nousi vuodesta 2012. Huutokauppa järjestettiin Ypäjän Hevosopistolla perjantaina 6.9.2013. Seuraava varsahuutokauppa on 12.9.2014. Vuoden 2014 huutokauppaan on tavoitteena ottaa myyntiin 100 varsaa ja ensimmäinen ilmoittautuminen tuli jo tammikuussa. (Starinita OY 2013e.)

Suomenhevoset ovat aina olleet huutokaupassa vähemmistönä, mutta niitä on silti lähes aina ollut myynnissä. Aikoinaan huutokaupassa myytiin kaksivuotiaita suomenhevosia, nykyään yksivuotiaita. Vielä muutama vuosi sitten varsoja oli mahdollista esitellä ostajaehdokkailla myös ajaen, mutta nykyään esittely tehdään juoksupöytä. (Starinita Oy 2008.)

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli kehittää Starinita Oy:n järjestämää varsahuutokauppa, ja teemahaastatteluiden avulla kerätä varsahuutokaupan myyjiltä ja ostajilta kokemusperäisiä kehitysideoita tulevia huutokauppoja varten. Myyjien ja ostajien lisäksi tutkimusta varten haastateltiin Ypäjän Hevosopiston toimitusjohtajaa sekä huutokaupan meklaria. Tutkimuksen tuloksia on tarkoitus hyödyntää jo vuoden 2014 varsahuutokaupassa. Tutkimuksen ulkopuolella muiden maiden huutokauppoja -osiota varten haastateltiin John Bootsmania, joka vaikuttaa suurella eurooppalaisella kasvattajalla Boko Stablella ja on osallistunut hevoshuutokauppoihin ympäri maailman. Hän on ollut myös Suomessa hevoshuutokaupassa neljänä vuonna. Lisäksi John Bootsman on itse järjestänyt hevoshuutokauppoja Hollannissa.

Seuraava, vuoden 2014, varsahuutokauppa tulee olemaan järjestyksessään seitsemästoista, jonka Starinita Oy tai sen osakas on järjestänyt. Varsahuutokaupan historiassa sen nimi sekä paikka ovat muutamaa otteeseen vaihtuneet, mutta tavoite on pysynyt samana; tukea suomalaista ravihevospasvatusta ja helpottaa varsojen ostamista ja myymistä sekä luoda Suomeen hevoshuutokauppa-kulttuuria ja lisätä hevoskaupan avoimuutta. (Nummenmaa 2014.)

Opinnäytetyössä käsitellään ensin huutokaupan historiaa ja teoriaa, kuvataan Starinita Oy:n varsahuutokaupan järjestelyitä sekä huutokauppapäivän tapahtumia, kerrotaan pääpiirteitä muiden maiden ravihevoshuutokaupoista sekä kuvataan tutkimuksen toteutus ja sen tulokset. Opinnäytetyön toimeksiantaja on Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto ry (myöhempänä SHKL), joka omistaa huutokauppayhtiö Starinita Oy:sta osake-enemmistön. SHKL:n toiminnanjohtaja on Starinita Oy:n toimitusjohtaja. Yhtenä SHKL:n työnä vuosittain on varsahuutokaupan järjestäminen. SHKL on perustettu vuonna 1976 jatkamaan Suomen Raviurheilijain liiton toimintaa. Suomen Hevosenomistajien Keskusliiton tavoitteena on ollut alusta asti jäsenten hevosenomistamiseen liittyvien etujen valvonta kaikissa tilanteissa. Liitto tarjoaa jäsenilleen muun muassa koulutus- ja neuvontapalveluita, alennuksia ja etuja sekä jäsenlehden, joka ilmestyy kuudesti vuodessa.

Keskeiset käsitteet

Huutokauppa: Tapa tehdä kauppaa, jossa hinta määräytyy tarjousten eli huutojen perusteella. Huutokauppoja on muodoiltaan ja käytännöiltään erilaisia, mutta niillä kaikilla on kaksi yhteistä piirrettä; huutokaupassa voi myydä mitä vain, aina kiinteästä omaisuudesta palveluihin, eikä huutokaupan lopputulos riipu huutajien henkilöllisyydestä. Huutokauppaa käydään anonyymisti. Varsahuutokaupan tapauksessa korkeimman huudon tehnyt voittaa, eli saa ostaa myytävän varsan. (Brandly 2012.)

Meklari: Huutokaupan puheenjohtaja, joka seuraa huutoja ja esittelee myytävää kohdetta. Meklari antaa tilaisuuksia korottaa huutoja, ja kun korotuksia ei enää tule, hän ilmoittaa kohteen myydyksi; ”myyty ensimmäinen.. Toinen.. Kolmas kerta”. Meklari pamauttaa esimerkiksi nuijalla pöytään, kun kohde on myyty ja sen jälkeen huutoja ei voi enää korottaa. Varsahuutokaupassa meklareita on kaksi, toinen esittelee myytävät varsat ja toinen korottaa huutoja sekä julistaa varsat myydyiksi.

Koppari: Varsojen esittelykehässä seisova henkilö, joka ”koppaa” huutoja ja ilmoittaa niistä meklarille. Ypäjällä vuonna 2013 huutokauppamaneesissa koppareita oli kuusi, he seisoivat varsojen esittelykehässä selkä varsoihin päin ja tarkkailivat yleisöä. Aina kun yleisössä joku nosti kätensä ylös, ja näin ilmaisi korottavansa edellistä huutoa, koppari nosti kyltin ylös, jotta meklari huomasi huudon.

Sisäänhuuto: Jos myyjä ei ole tyytyväinen huutojen tasoon, hän voi huutaa omaa varsaansa. Varsa ei vaihda omistajaa, jos myyjän huuto jää viimeisenä voimaan.

2 VARSAHUUTOKAUPPA

2.1 Huutokaupan historiaa ja teoriaa

Huutokauppoja on järjestetty historiassa niin kauan, ettei tarkkaan tiedetä milloin, miten tai kuka huutokaupan on aloittanut. Antiikin Kreikan ajoilta, 500 eaa. on löydetty tietoja, joiden mukaan naisia on huutokaupattu vaimoiksi. Ajanlaskun alun aikaan Italiassa huutokaupattiin muun muassa perheiden omaisuuksia sekä sotilaiden sotasaaliita. Amerikassa huutokauppakulttuuri aloitettiin kauppaamalla muun muassa viljaa, karjaa, tupakkaa, työkaluja sekä kokonaisia maatiloja. Huutokauppa oli nopein ja tehokkain keino saada rahaa omaisuuden myynnistä. Eläinten taljat olivat myös merkittävä huutokaupan kohde. Ne myytiin usein Euroopasta tulleeille kauppiaille, jotka huutokauppasivat taljat uudestaan saavuttuaan takaisin Eurooppaan. (Brandly 2010.)

1990-luvulla huutokaupoissa alettiin käyttää teknologiaa apuna entistä enemmän, jotta huutokaupoista saatiin tehokkaampia ja sujuvampia. Vuosikymmenen puolivälissä huutokauppoja alettiin järjestää myös internetin välityksellä. Vuonna 1995 syntyi eBay, joka on kasvanut yhdeksi suurimmaksi nettihuutokaupaksi. Nykyään huutokaupoille on tyypillistä, että tarjouksia voi tehdä sekä paikan päällä että internetissä. Huutokauppa kasvattaa edelleen suosiotaan, sillä sen avulla on suhteellisen helppo myydä lähes mitä vain, ja tapahtumana paikan päällä huutokaupat ovat tehokkuuden lisäksi viihdyttäviä. (Brandly 2010; eBay inc.)

Suomessa ja muualla maailmassa hevosia on huutokaupattu iät ja ajat. Ajan kuluessa toreilta on siirrytty latoihin ja sitä kautta organisoituihin huutokauppayhtiöiden järjestämiin suuriin tapahtumiin. Nykyään hevosia huutokaupataan myös internetin välityksellä esimerkiksi Pohjois-Amerikassa sekä naapurimaassamme Ruotsissa.

Varsahuutokauppa on tyypiltään englantilainen huutokauppa, jossa tarjoaminen alkaa minimihinnasta, jota kukin voi halutessaan korottaa niin kauan kunnes kukaan ei enää halua tarjota korkeinta tarjousta enempää. Korkeimman tarjouksen tehnyt ostaa varsan tarjoamallaan hinnalla. Varsahuutokauppa on avoin huutokauppa, koska ostajaehdokkaat tietävät toistensa tarjoaman hinnan. (Brandly 2012)

Suomen Ravihevoskasvattajat ry järjesti ensimmäisen varsahuutokauppansa vuonna 1997 Helsingissä, Vermon raviradalla, silloin huutokauppa kulki nimellä Derby huutokauppa. Vuonna 1999 huutokauppaa ei järjestetty, mutta muina vuosina se on aina pidetty. 2000-luvun alkuvuosina vastuu huutokaupan järjestämisestä siirrettiin Starinita Oy:lle, jonka osake-enemmistö on nykyään Suomen Hevosomistajien Keskusliitto ry:llä. Vuodesta 2003 vuoteen 2007 huutokauppa pidettiin Tampereella, Teivon raviradalla, ja viimeiset kuusi vuotta huutaminen on tapahtunut Ypäjän Hevosopiston maneesissa. Vuonna 2003 huutokauppaa kutsuttiin UET-huutokaupaksi, ja vuosina 2004–2006 se kulki nimellä Kriterium huutokauppa. Vuodesta 2007 lähtien Starinita Oy:n huutokauppa on tunnettu nimellä varsahuutokauppa. (Suomen Ravihevoskasvattajat Ry 1998 ja 2002 ja 2003; Starinita Oy 2006 ja 2008.)

Varsahuutokauppa on jokavuotinen Starinita Oy:n järjestämä yksivuotiaiden ravurivarsojen myyntitapahtuma. Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto ry omistaa Starinita Oy:stä 51 %, loput 49 % omistaa Suomen Ravihevoskasvattajat ry. Huutokaupassa myydään sekä lämminveriset että suomenhevosvarsoja. Vuonna 2013 myytäviä hevosia oli yhteensä 80, joista seitsemän oli suomenhevosia. Vuonna 2012 varsoja oli myynnissä 82, joista kolme oli suomenhevosia. Näistä 82:sta jäi pois kuusi varsaa, eikä niiden tilalle otettu uusia myyntiin. 2013 pois jäi kolme varsaa, joiden kaikkien tilalle otettiin varasijoilta ilmoittautumisjärjestyksessä varsat myyntiin. Vuoden 2013 huutokaupan keskihinta nousi vuoden 2012 3 838 eurosta yli 5 000 euroon. Myös myytyjen hevosten määrä nousi; vuonna 2013 sisäänhuudettiin vain seitsemän varsaa, kun edellisenä vuonna luku oli 17. Vuoden 2012 kallein varsa myytiin 21 500 eurolla (ilman veroja ja muita kuluja), viime vuonna kallein huutohinta oli 23 500 euroa (ilman veroja ja muita kuluja). (Starinita Oy 2013e.)

Starinita Oy:n ja varsahuutokaupan tavoitteena on tukea suomalaista hevoskasvatusta ja kehittää suomalaista hevoshuutokauppakulttuuria, helpottaa varsojen ostamista ja myymistä sekä lisätä hevoskaupan avoimuutta. Huutokauppa on hyvä paikka sekä myyjille, että ostajille; ostajat näkevät monta varsaa kerralla, eikä heidän tarvitse kiertää talleilla ympäri Suomen varsoja katsomassa. Myyjille huutokauppa on mahdollisuus mainostaa omaa kasvatustyötään ja tavoittaa useita ostajaehtokkaita.

Vuoden 2013 varsahuutokauppa oli kuudes, joka järjestettiin Ypäjän Hevosopistolla. Ypäjän etuja huutokauppapaikkana ovat muun muassa se, että myytävä varsa saadaan lähemmäksi yleisöä, ja ostajien on helpompi käydä ennen huutamisen alkamista katsomassa varsoja aivan myyntipaikan vieressä sijaitsevilla talleilla. Järjestäjän on helpompi hallita huutokauppaa kokonaisuutena, kun kaikki sen osat (varsojen karsinat, toimisto, maneesi) ovat lähellä toisiaan. Koska huutokauppa järjestetään maneesissa, ei tapahtumaa haittaa, vaikka ulkona sataisi. Huutokaupassa varsoista maksettaviin hintoihin vaikuttaa markkinatilanne, mutta siihen voidaan vaikuttaa myös hyvällä mainonnalla sekä saatavia palveluita parantamalla. (Starinita Oy 2008.)

2.2 Ennen varsahuutokauppaa

Varsahuutokaupan valmistelut ja suunnittelu alkavat heti edellisen huutokaupan jälkeen. Syksyllä 2012 järjestelyt seuraavan vuoden huutokauppaa varten alkoivat tarjouksen tekemisellä huutokauppapaikasta sekä myyntiin otettavien varsojen lukumäärän päättämisellä. Varsojen ilmoittautumisia alkoi tulla maaliskuussa 2013 ja kun ilmoittautuminen huutokauppaan loppui kesäkuussa huutokaupan tullessa täyteen, alkoi sukuselvitysten teko. Huutokaupan valmisteluihin kuuluu olennaisena osana tapahtuman markkinointi. Huutokaupan ilmoittautumisen alkamista sekä huutokauppatapahtumaa ja huutokauppaluetteloita mainostettiin muun muassa Hevosenomistaja- sekä Hevosurheilu-lehdessä. Kesän edetessä ja huutokaupan lähestyessä muutama ilmoittautunut varsa jäi huutokaupasta pois, ja tilalle otettiin myytäviä varsoja varasijoilta. Taulukossa 1 on kuvattu 2013 huutokaupan valmisteluiden suuntaa-antava aikataulu.

TAULUKKO 1. Suuntaa-antava aikataulu vuoden 2013 huutokaupan valmisteluista (Mutikainen 2014).

Suuntaa-antava aikataulu
<p>Syksy ja talvi 2012 Edellinen huutokauppa pidetty, seuraavan suunnittelu alkoi: tehtiin tarjous huutokauppapaikasta, sovittiin huutokaupan päivämäärä (Hevosopiston muut tapahtumat huomioiden), päätettiin myyntiin otettavien varsojen määrä.</p>
<p>Kevät 2013 Varsojen ilmoittautuminen huutokauppaan alkaa, yhteydenpito kasvattajiin ja mahdollisiin myyjiin, ilmoittautumisen mainostus.</p>
<p>Kesäkuu Huutokauppa täynnä 12.6., varsoja otetaan vielä varasijoille (ilmoittautuminen olisi virallisesti päättynyt 19.6.), sukuselvitysten teko, varsat esillä huutokaupan internet-sivuilla.</p>
<p>Heinäkuu Sukuselvitysten teko jatkuu, huutokaupan internet-sivujen päivitys (mm. varsojen kuvien ja videoiden lisäys, valmiiden sukuselvitysten lataus).</p>
<p>Elokuu Huutokauppaluettelo painoon, huutokaupan valmistelut (mm. tavaroiden kasaus, varsojen päänumeroiden hankinta, ohjeiden lähetys myyjille..). Varsojen lähisuvun статистиikkojen sekä isäoritalojen päivitys internet-sivuille noin viikkoa ennen huutokauppaa, huutokauppaluetteloiden postitus tilaajille, luetteloiden myynti, luetteloiden ja tapahtuman mainostus.</p>
<p>Syyskuun 6. Huutokauppa. Varsojen esittely Ypäjällä alkoi noin kello 12, livelähetys internetissä sekä TotoTV:ssä iltapäivällä, huutaminen käynnistyi kello 18.00 ja päättyi noin kello 22.15.</p>

2.2.1 Huutokaupattavien varsojen sukuselvitys

Varsoista suurimman osan suku johti ulkomaille, useimmiten Amerikkaan, Ranskaan, Italiaan tai Ruotsiin, joten tiedot piti etsiä kohdemaan omasta sukupankista. Sukuselvityksissä oli iso työ, suurimman osan niistä tekivät SHKL:n toimiston työntekijät, mutta osa ulkoistettiin muille tehtäviksi. Esimerkki sukuselvityksestä on kuvassa 1. Kuvassa punaisella merkityt kohdat ovat noin viikkoa ennen huutokauppaa tehdyn päivityksen yhteydessä muuttuneet tiedot, ja vihreällä on kerrottu, mitä tietoja sukusivulta löytyy.

Emien jälkeläiset ja niiden saavutukset etsitään hevosen kotimaan omasta sukupankista. Huutokauppaluetteloon merkitään emän varsoja, varsan varsoja, ja joissakin tapauksissa varsan varsan varsoja, sen mukaan, miten hyvin ne ovat menestyneet ravikilpailuissa. Emien kohdalla rivillä on ensin emän nimi, suluissa emänisä, syntymävuosi sekä -maa, ennätys, voittosumma ja kilpailustatistiikka (jossa ensin starttimäärä yhteensä, sitten voitot-kakkossijat-kolmossijat). Varsojen kohdalla rivillä on ensin syntymävuosi, sukupuoli, nimi, suluissa isä, ennätys, voittosumma ja kilpailustatistiikka.

Myyntinumero

4

Varsan rekisterinumero
GRAINFIELD FANNY 246001L00122299

Tamma synt. 25.6.2012

Conway Hall 10,7	Garland Lobell 11,8	Abc Freight 13,0
		Gamin Lobell 17,7
Super Susan Marie 13,6	Amour Angus 16,6	Magna Force ?
		Kenwood Scamper –
	Supergill 10,6	Super Bowl 12,3
		Winky's Gill 11,7
	Chanticleer 13,1	Speedy Somolli 11,5
		Crystal Palace –

Varsan sukutaulu
nimen perässä
hevosen ennätys

1. emä Super Susan Marie (Supergill) *1994 US	13,6	\$20.784	16 4-5-3
10 varsaa vuosina 99 – 12, Grainfield Fannyn lisäksi:			
99 r Super Paula (Pine Chip)	14,2a	\$38.007	47 5-4-3
00 r Dyno Trevor (Conway Hall)	10,3a	\$422.017	154 37-23-15
01 r Lord Langford (Conway Hall)	12,4a	\$30.200	101 10-9-9
03 r Maria's Yankee (Muscles Yankee)	13,7a	\$6.500	22 1-2-0
05 r Bulls Head Sisu (Lindy Lane) SE Juokut - 10:			
06 r Charlotte Sisu (Jag de Belloué) SE	16,3a 16,9	62.881 kr	37 2-1-1
07 r Windson's Sisu (Windson's Legacy) SE	12,1a 16,1	\$36.287 kr	33 4-4-1
08 r No Limit King (Conway Hall) SE	16,1a 14,6	167.500 kr	22 4-1-3
10 r Grainfield Oliver (Doneraal) FI	15,1a 21,1a	140 €	4 0-0-0
2. emä Chanticleer (Speedy Somolli) *1981 US	13,1	\$32.339	30 11-7-3
9 varsaa vuosina 90 – 02, Super Susan Marien lisäksi mm.:			
90 o Carismatic Volo (Supergill)	13,4a	\$60.000	18 5-2-4
91 o Come On Volo (Supergill)	14,3a	\$37.018	22 4-3-1
93 r Cockledee (Supergill)	Q1 4,8a	\$6.325	11 2-3-2
98 r Impatient Paige (Doneraal)	13,7a	\$86.207	33 3-6-6
*07 o Photofinish FH. (S.J.'s Photo) DK	15,2a 15,2	420.050 kr	66 7-8-7
01 r Witoscha (Coktail Jet) DE	13,7a 14,7	25.058 €	35 12-4-7
96 r Olympic Cheers (American Winner)	14,7a	\$2.779	5 0-0-0
01 r Olympics (Muscles Yankee)	11,2a	\$272.162	27 7-6-6
*06 o Tip The Tide (Conway Hall)	12,3a	\$95.680	60 12-8-8
04 r Athenian (Dream Vacation)	13,7a 14,0	42.687 €	44 8-4-3
97 o Cockeral (Doneraal) Sitosari Suomessa.	12,3a	150.952 €	23 5-1-3
99 o On A Reach (Yankee Glide)	13,2a	\$75.336	92 10-11-15
02 r Cheri Cheri Lady (Divinator) DE	15,8a	4.150 €	63 2-5-5
3. emä Crystal Palace (Tamerlane) *1974 US	Ei kilpailtu		
14 varsaa USA:ssa ja Italiassa vuosina 79 – 97, Chanticleerin lisäksi mm.:			
82 o Skeeter Lauxmont (Florida Pro)	14,0a	\$375.399	204 30-39-35
86 o Miles Lauxmont (Jazz Cosmos)	17,1a	\$119.225	93 7-11-17
88 o Whiteland Fonzi (Workaholic)	12,3a 16,7	\$208.712	45 3-9-8
91 r Royal Lace Sm (Baltic Speed) IT	19,1	46.151 €	
98 r Boyl Pin Sm (Pine Chip)	16,0	24.041 €	
00 o Dry Goal Sm (Armbro Goal)	13,9a	191.366 €	167 28-77
01 o Embro Royal Sm (Armbro Goal)	16,6	31.732 €	67 4-28
06 r Mariella Font Sm (Ce's Chuckie T)	15,3	30.566 €	59 5-32
07 o Nirvana Font (Ce's Chuckie T)	15,9	23.303 €	38 6-12

Emälinjan
tuotanto

Myyjän kommentit: Ajalle opetettu ja röntgenkuvattu pihattovarsa. Maksettu esiäntyneisiin kasvattajakilpailuihin.

Myyjän kommentit varsasta

30

Yli-Tommolan tila, Särkijärventie 303, 17240 Kaikkinen
p. 050-569 1081 (Tiia) p. 050-365 0791 (Hannu) / tiia.tuhkanen-kaila@phnet.fi / www.grainfield.fi

Myyjän yhteystiedot

KUVA 1. Esimerkki huutokauppavarsan sukuselvityksestä (Starinita Oy 2013c).

Lämminverisillä tammoilla sukuselvityksen taustaväri on keltainen, lämminverisillä oreilla sininen ja kaikilla suomenhevosilla oranssi. Sukuselvitys tehdään kolmen tai neljän ensimmäisen emän osalta, riippuen emälinjan tuotannosta. Koska suku sivu on kaikilla varsoilla samankokoinen ja käytettävä rivimäärä vakio, joillakin varsoilla luetteloon mahtuu vain kaksi ensimmäistä emää, kun taas joillakin varsoilla luettelon sivu ei täyty kokonaan edes neljällä ensimmäisellä emällä. Jos sukutietoja joudutaan karsimaan, aloitetaan poistamalla heikoiten pärjänneet hevoset emälinjalta.

Huutokauppaluettelosta löytyviin sukuselvityksiin tummennetaan tiettyjä kohtia: jos hevosen ennätys on 14,6 tai parempi, tummennetaan ennätys. Jos hevosen voittosumma on vähintään 10 000 euroa (tai 100 000 kruunua tai 15 000 dollaria), tummennetaan summa. Jos hevosen ennätys on 14,6 tai parempi sekä sen voittosumma on vähintään 75 000 euroa (tai 800 000 kruunua tai 100 000 dollaria), tummennetaan hevosen koko rivi.

2.2.2 Huutokauppaluettelon laadinta ja jakelu

Huutokauppaluettelon taitto painokelpoiseen muotoon oli aikaavievää. Ennen kuin sukuselvitykset taitettiin luettelopohjaan, ne lähetettiin varsan myyjälle tarkistettavaksi. Luettelo tuli painosta noin kuukautta ennen huutokauppaa. Innokkaimmat olivat tilanneet luettelon jo ennen kuin se tuli painosta, ja tilauksia tuli paljon lisää huutokauppaluettelon ilmestyttyä. Tilajille luettelot lähetettiin postissa. Luetteloita myytiin SHKL:n toimistosta, useimmilta raviradoilta sekä Ypäjältä paikan päältä huutokauppapäivänä. Esimerkiksi ammattivalmentajille, aikaisemmin huutokaupasta ostaneille sekä hevosomistajille, joiden hevonen oli elokuun 2013 alkuun mennessä tienannut vähintään 30 000 euroa, huutokauppaluettelo lähetettiin postitse. Myös kutsuvieraat, kuten osa Suomen Hippoksen, Fintoto Oy:n sekä Hevosurheilu-lehden ja raviratojen väestä, saivat luettelon postissa.

Kutsut, joiden ohessa oli VIP-lippuja, lähetettiin ennen huutokauppaa myyjille, aikaisemmin huutokaupasta ostaneille sekä kutsuvieraille. VIP-lipulla pääsi ilmaiseksi syömään Ypäjän Hevosopiston Oppilasruokalaan. Vuoden 2013 kutsu löytyy liitteestä 2. Myyjille lähetettiin myös kirjalliset ohjeet, miten huutokaupapaikalla tulee toimia, ja mitä kaikkea sinne täytyy ottaa mukaan.

Huutokauppaluettelosta löytyy sukuselvitysten lisäksi muutakin tärkeää asiaa. Luettelossa on kerrottu huutokauppapäivän aikataulu, huutokauppayhtiön toimijoiden yhteystiedot, Starinita Oy:n toimitusjohtajan tervehdys suomeksi ja englanniksi sekä ajo-ohjeet Ypäjän Hevosopistolle ja kartta huutokaupapaikasta (liite 3). Luettelossa on myyjien tiedot aakkosjärjestyksessä ja kaikkien myytävien varsojen isäoritiedot. Lisäksi varsat on listattu aakkosjärjestyksessä emien mukaan. Sukuselvitysten lukemista ja tulkintaa on helpotettu ”näin luet huutokauppaluettelo” -sivulla, johon on avattu mitä sukuselvityksestä löytyy mistäkin kohtaa. Luetteloon on listattu parhaiten ravikilpailuissa menestyneitä huutokaupassa myytyjä varsoja sekä kerrottu huutokauppaehdot, joihin jokaisen myyjän sekä ostajan olisi hyvä tutustua ennen huutokauppaa.

Varsahuutokaupan internet-sivuja (www.hevoshuutokaupat.fi) päivitettiin ahkerasti ennen huutokauppaa. Jokaisella myytävällä varsalla on sivuilla oma kohta, johon ladattiin varsan sukuselvitys. Internet-sivuille ladattiin kasvattajien lähettämiä kuvia sekä videolinkkejä myytävistä varsoista. Sivuille käydään äänestys, jolla valitaan huutokaupan komein varsa sinne ladattujen kuvien perusteella. Osa sivuista käännettiin myös venäjäksi. Kaikkien varsojen sukuselvitysten tiedot emän sekä emänemän kohdalta päivitettiin noin viikkoa ennen huutokauppaa. Sivuilta löytyy muitakin hyödyllistä tietoa, muun muassa huutokauppaehdot sekä tulokset vuodesta 2010 eteenpäin. Sivuille päivitetään huutokaupan aikana tuloksia sitä mukaa, kun varsoja huudetaan. (Starinita Oy 2013a.)

2.3 Huutokaupapäivänä

Huutokaupapäivänä, perjantaina 6.9.2013, SHKL:n työntekijät lähtivät Ypäjälle aikaisin aamulla. Osa huutokaupan toimijoista, esimerkiksi huutokauppayhtiön toimitusjohtaja sekä suoran televisiolähteyksen kuvaajat, usein lähtevät Ypäjälle jo huutokauppaa edeltävänä päivänä. Ensimmäisenä laitettiin huutokauppatoimisto kuntoon. Varsojen myyjät toivat ennen huutokaupan alkamista toimitoon varsojen paperit: hevospassin, eläinlääkärintodistuksen sekä esitetyt omistajanvaihdosilmoituksen, odottamaan uutta omistajaa. Varsojen esittely huutokauppayleisölle ja mahdollisille ostajille

alkoi puolenpäivän aikaan ja itse huutaminen kello 18.00. Huutokaupasta kuvattiin suora lähetys, jota oli mahdollista seurata sekä TotoTV:stä että internetistä.

Ypäjän Hevosopistolta oli varattu kolme tallia huutokaupparvarsoille. Jokaisella varsalla oli oma karsina, jossa se vietti päivän. Jokaisen varsan karsinan oveen laitettiin sen päivitetty sukuselvitys sekä myyjän tuoma eläinlääkärintodistus, joka sai olla enintään kaksi viikkoa vanha, ja vapaaehtoiset röntgenkuvat. Varsojen karsinapaikat päätettiin SHKL:n toimistolla paria viikkoa ennen huutokauppaa. Karsinalistojen teko oli haastavaa, koska moni myyjä oli soittanut toimistolle ja pyytänyt saada varsansa tiettyyn talliin tai tiettyjen varsojen viereen. Karsinapaikkalistojen teossa otettiin siis huomioon myyjien toiveita, esimerkiksi samalla kyydillä opistolle saapuvat varsat pyrittiin laittamaan vierekkäisiin karsinoihin ja kaikki saman myyjän varsat vierekkäin. Lisäksi oli otettava huomioon, ettei keskenään vieraita oriita ja tammoja laitettaisi vierekkäisiin karsinoihin.

Huutokauppapaikalle kannattaa aina saapua hyvissä ajoin ennen huutamisen alkua, jotta ehtii nähdä myytävät hevoset etukäteen; ostopäätökset kuitenkin lähes aina tehdään ennen huutamisen alkamista. Jotkin kasvattajat toivovat jopa, että myytäviä varsoja käytäisiin katsomassa varsan kotitilalla ennen huutokauppapaikalle lähtöä. Kun huutokauppaluettelo ilmestyy, noin kuukautta ennen huutokauppaa, vannoutuneimmat ostajat lukevat luettelon lähes puhki tutkiessaan myytävien varsojen sukua. Varsaa ostettaessa ostetaan ennen kaikkea sukua.

Varsojen myyjät tai heidän avustajansa näyttivät ja juoksuttivat varsoja huutokauppapaikalla tallin pihalle rakennetussa juoksutuskujassa katsojien ja ostajaehdokkaiden niin pyytäessä (kuva 2). Ostajat arvioivat varsojen rakennetta sekä liikkeitä niiden juostessa ja seisoessa paikoillaan. Erityisen tarkkailun kohteena ovat varsojen jalat (kuva 3).



KUVA 2. Mahdollinen ostaja arvioimassa varsan liikkeitä ravissa (Pitkänen 2013-09-06).



KUVA 3. Ostajaehdokkaat tutkivat myytävien varsojen jalat tarkkaan (Pitkänen 2013-09-06).

Varsat myytiin maneesissa numerojärjestyksessä, jokaisella varsalla oli numero kiinni suitsissaan tai riimussa. Yksi varsa oli maneesissa huutokauppakehässä noin kolme minuuttia. Varsojen myyntijärjestyksen olivat päättäneet Starinita Oy:n toimitusjohtaja sekä hallituksen jäsen. Viime vuonna myytävät suomenhevoset oli sijoitettu viimeisiksi, muutamana edellisenä vuonna suomenhevoset on myyty ensimmäisenä. Aikaisemmin suomenhevosvarsojen myyntipaikkaa on kokeiltu moneen kohtaan; joskus ne on myyty huutokaupan keskellä, lämminverivarsojen välissä ja joskus sekaisin lämminveristen kanssa.

Huutokaupan aikana maneesin seinällä valkokankaalla näytettiin reaaliaikaisesti varsasta huudettu hinta. Hintaa korotettiin tietokoneelta sitä mukaa kun huutoja tuli lisää. Ostajien oli helppo seurata, paljonko varsasta oli tietyllä hetkellä tarjottu. Tämä palvelu on ollut huutokaupassa vasta muutaman vuoden, ja on ison kasvattajan, West Breeding Oy:n tarjoama.

Meklareita huutokaupassa oli kaksi, toinen esitteli varsat ja toinen hoiti huutojen korottamisen. He olivat katsomon keskellä omalla "hyllyllään", josta oli hyvä näkymä koppareihin. Kopparit heijastinliiveissään varmistivat, että kaikki käsien nostot huomioitiin. Aina kun yleisöstä jonkun käsi nousi huudon merkiksi, koppari nosti ylös kyltin, jossa oli sektorin numero. Näin meklari tiesi miltä sektorilta mikäkin huuto tuli. Kuvassa 4 näkyy osa koppareista, meklarit, myytävä varsa sekä huutokauppaleisöä. Huutokauppamaneesi oli jaettu kuuteen sektoriin, ja siellä olleen kuuden kopparin lisäksi vuonna 2013 oli kaksi lisäkopparia, jotka hoitivat Opistohallilta tulevia huutoja radiopuhelinten kaut-

ta. Toinen lisäkoppareista oli Opistohallissa, ja aina kun joku siellä nosti kätensä tehdäkseen huudon, ilmoitti siitä radiopuhelimella Ypäjä-halliin toiselle lisäkopparille, joka oli meklareiden hyllyllä ja hän sitten ilmoitti huudosta meklarille.



KUVA 4. Kopparit heijastinliveissä pitivät huolen, että meklarit huomasivat kaikki huudot. Kuvan yläosan keskellä meklarit tähyilevät yleisöä hyllyltään (Pitkänen 2013-09-06).

Ypäjä-hallissa oli huutokaupan aikana tiivis tunnelma, maneesi oli ääriään myöden täynnä. Monelle huutokauppa oli tunteikas paikka; kasvattajille tilipäivä, mutta myös haieka hetki, kun oma kasvatti lähtee uuteen kotiin, ostajille taas ilon ja odotuksen paikka, kun uuden oman varsan kanssa lähdetään kohti yhteisiä kokemuksia.

Huutokauppatoimistossa oli melkoinen tohina koko päivän. Ihmiset, jotka olivat huutaneet itselleen varsan, kävivät hakemassa toimistosta laskun ja maksoivat käsirahan varsasta tai maksoivat varsan heti paikan päällä verkkopankin kautta, muutama ostaja maksoi ostamansa varsan shekillä. Huutokaupan jälkeen hevosten paperit postitettiin niiden uusille omistajille, kunhan varsan hinta oli maksettu. Kaikki varsat siis myydään huutokauppayhtiön kautta: ostaja maksaa hinnan Starinita Oy:n tilille ja yhtiö tilittää rahan varsan myyjälle. Starinita Oy selvittää, onko myyjä alv-velvollinen ja rahat tilitetään sen mukaan joko alv:lla tai ilman.

Vuonna 2013 huutokauppaan lisää väriä toi Raviliiga. Se on kimppehevosprojekti, johon vuonna 2013 lähti mukaan kahdeksan ravirataa. Jokaisessa kimpussa on 700 osuutta ja kimppejen hevoset huudettiin huutokaupasta annetun budjetin puitteissa. Kimpoille maksimi budjetiksi varsan ostoon oli määritelty 16 000 euroa. Liigalaisten innokkaan osallistumisen takia ensimmäistä kertaa huutokaupalla oli käytössä kaksi maneesia, Ypäjä-hallissa tapahtui varsinainen huuto ja Opistohalli oli varattu

raviliigalaisille, mutta sieltäkin käsin oli mahdollista tehdä huutoja radiopuhelimen kautta. Kaikki varsat kävivät näyttäytymässä myös Opistohallissa ennen omaa huutovuoroaan, ja siellä huutokauppa näkyi suorana lähetyksenä suurelta ruudulta. Kaksi maneesia oli tarpeen, sillä varsinainen huutokauppamaneesi oli ääriään myöden täynnä. Myös vuonna 2014 käynnistyy uusi Raviliiga, jonka yksi-vuotiaat lämminveriset varsat ostetaan huutokaupasta. Tänä vuonna liigan hevoseksi on mahdollista valita myös kaksivuotias suomenhevonen, ne ostetaan tarjouskilpailulla tai mahdollisesti Porin ravidan järjestämästä suomenhevosten huutokaupasta.

Ypäjän Hevosopistolla oli mahdollisuus hevoshotellipalveluun; varsan ostaja sai jättää varsan maksua vastaan yöpymään opiston talliin, jos ei ollut saapunut paikalle kuljetuskaluston kanssa. Tätä palvelua käyttää vuosittain noin kymmenkunta ostajaa. Huutokauppaan on yleensä osallistunut Ypäjän Hevosopiston henkilökunnasta ja opiskelijoista noin 30 henkilöä, vuonna 2013 kaksi maneesia vaativat Hevosopistolta vielä hieman enemmän resursseja.

2.4 Varsahuutokaupan ehdot

Huutokauppaehdot astuvat voimaan heti, kun myytävien varsojen nimet on julkaistu huutokaupan internet-sivuilla. Kaikkien myytävien varsojen pohjahinta on 1 000 euroa, jota nostetaan 250 euroa kerrallaan 5 000 euroon asti, tämän jälkeen korotukset ovat 500 euroa. Meklari voi joustaa tästä nopeuttaakseen huutokauppaa ns. paperilla parempien varsojen kohdalla, ja aloittaa huutamisen suoraan esimerkiksi 5 000 eurosta. Jos korkeammalla pohjahinnalla ei heti nouse huutoja, meklari palaa nopeasti takaisin 1 000 euron pohjahintaan. Lopullisen huutohinnan päälle lasketaan huutokaupprovisio 2 % sekä arvonlisävero 24 %. Myyjä vastaa kaikista varsan kuluista nuijankopautukseen asti, jonka jälkeen vastuu varsasta ja kaikista sen kuluista siirtyy ostajalle. Ostaja allekirjoittaa ostositoumuksen huudettuaan varsan. Ostositoumus on liitteessä 4. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Kaikki varsan kuljetukset tapahtuvat omilla kalustoilla sekä omalla kustannuksella. Starinita Oy ei vastaa huutokauppaluettelon virheistä eikä ota vastuuta huutokauppaan tuotujen varsojen mahdollisista loukkaantumisista huutokaupan aikana eikä huutokaupapaikalla. Starinita Oy ei myöskään vastaa hevoshotellipalvelun aikana tapahtuvista loukkaantumisista. Ostajan onkin hyvä vakuuttaa hevosensa. Huutokauppayhtiöllä on perusvakuutus sekä talkoolaisten vakuutus ja yhtiö järjestää paikan päälle varmuuden vuoksi ambulanssin. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Varsat myydään siinä kunnossa kuin ne huutokaupahetkellä ovat. Starinita Oy edellyttää kaikilta huutokaupattavilta varsoilta eläinlääkärintodistuksen, joka ei saa olla yli kahta viikkoa vanha. Röntgenkuvausta suositellaan varsoille, joista odotetaan yli 5 000 euron huutohintaa. Starinita Oy pidättää oikeuden kieltää huutokauppaan osallistuminen varsalta, jolla on havaittu sairauden oireita tai joka on huonokuntoinen tai ei ole käsiteltävissä. Kaikista tiedoista, joita varsasta on annettu, vastaa myyjä. Huutokaupapaikalla ilmoittautumisen yhteydessä myyjän tulee antaa Starinita Oy:lle varsan rekisteritodistus sekä myyjän tiedoilla täytetty omistajanvaihdosilmoitus. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Viimeistään kuukauden kuluessa huutokaupasta myyjälle tilitetään varsan hinta, josta on vähennetty myyntiprovisio. Starinita Oy:n päätöksellä huutokauppa voidaan siirtää esimerkiksi lakon, sodan tai luonnonkatastrofin sattuessa. Ilmoittautumismaksu Suomen Hevosnomistajien Keskusliitto ry:n tai Suomen Ravihevoskasvattajat ry:n jäsenille on 100 euroa, muille 150 euroa. Samalta myyjältä joka neljäs varsa pääsee huutokauppaan ilman ilmoittautumismaksua. Maksu peritään huutokaupan jälkeen. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Jos varsa jää huutokaupasta pois, ilmoittautumismaksua ei peritä siinä tapauksessa, että varsa on kuollut. Jos varsa jää pois järjestäjän hyväksymän eläinlääkärintodistuksen perusteella, peritään myyjältä 200 euroa sekä arvonlisävero 24 %. Jos varsa jää pois syystä, jota järjestäjä ei hyväksy, peritään myyjältä 800 euroa sekä arvonlisävero 24 %. Mikäli Starinita Oy havaitsee väärinkäytöksiä, on sillä oikeus sulkea myyjän muutkin varsat huutokaupasta pois sekä estää myyjän varsojen ilmoittaminen tuleviin huutokauppoihin. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Myyntiprovisio on porrastettu. Jos varsan hinta on 1 000 euron ja 5 000 euron välillä, on myyntiprovisio 6 % (+alv 24 %). 5 001 - 10 000 euron myyntihinnoista provisiota on 4 % (+ alv 24 %), yli 10 000 euron myyntihinnoista 2 % (+ alv 24 %). Jos varsa sisäänhuudetaan, on huutokaupprovisio 4 % (+ alv 24 %) tai vähintään 100 euroa, mikäli hinta on alle 8 000 euroa, ja 2 % 8 000 euroa ylittävältä osalta. Jos varsasta ei tule 1 000 euron pohjahintaan yhtään tarjousta, ei provisiota peritä. Ostajalle huutohinnan lisäksi tulee maksettavaksi 2 % (+ alv 24 %) suuruinen välityspalkkio huutokauppayhtiölle. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Jos Suomen huutokaupan hintoja ja provisiota vertaa ulkomaille, esimerkiksi Pohjois-Amerikassa Lexingtonissa järjestettävään huutokauppaan, huomaa, että Suomessa kustannukset myyjälle ovat suhteellisen pienet. Lexingtonissa myytävä varsa on maksettava vähintään 20 ikäluokkakilpailuun, tästä kustannus noin 650 dollaria. Varsa on opetettava ajolle sekä videoitava agenttiyhtiön tilalla, tästä kustannus 1 000–2 000 dollaria. Lisäksi huutokaupasta maksetaan myyntikomissio huutokauppayhtiölle sekä agenteille. Esimerkiksi 5 000 dollarin sisäänhuudon kustannukseksi tulee tällöin noin 4 500 dollaria. (Nummenmaa 2014.)

Mahdolliset kiistat tai reklamaatiot varsasta selvitetään ostajan ja myyjän kesken. Starinita Oy irtisautuu vastuusta virheellisistä tiedoista huutokaupparvarsoista. Mikäli ostaja vetoaa eläinlääkärin todistukseen, on varsa tutkittava kymmenen päivän kuluessa huutokaupasta. Jos varsa päädytään palauttamaan, vastaa ostaja kuljetuksesta myyjän tallille, kuten muistakin kuluista, joita varsasta on aiheutunut nuijankopautuksen jälkeen. Myyjä ei vastaa tarttuvasta taudista syntyneistä haitoista huutokauppapaikalla, jos myyjä ei sitä ole havainnut. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

Ostajan tulee olla tietoinen, että tietoja, joita huutokauppaluettelossa on annettu, voidaan päivittää kuulutusin tai tiedottein huutokauppapaikalla. Varsan myynti tapahtuu käteissuoritusta vastaan, jollei muuta ole järjestäjän kanssa etukäteen sovittu. Ostaja on velvollinen huolehtimaan, että hevosen vakuutus on voimassa kunnes koko kauppasumma on maksettu. Käsiraha kauppasummasta on 10 % tai vähintään 500 euroa. Käsiraha maksetaan huutokauppapaikalla. Jos velkasitoumus on alle-

kirjoitettu, mutta myyntihintaa ei seitsemän päivän kuluessa sovitusta maksupäivästä ole maksettu, on myyjällä oikeus kaupan purkuun. Kunnes koko kauppahinta varsasta on maksettu, on omistusoikeus varsasta myyjällä. Vastuu varsasta siirtyy kuitenkin ostajalle heti nuijan kopautuksen jälkeen. Jos huutokauppaan on tulossa ulkomaisia ostajia, käsitellään heidät tapauskohtaisesti. Järjestäjä voi auttaa varsan vientisertifikaatin hankkimisessa sekä muissa vientiin liittyvissä ongelmissa korvausta vastaan. (Starinita Oy 2013c, 108-109.)

3 MUIDEN MAIDEN HEVOSHUUTOKAUPPOJA

Isoissa huutokauppamaissa, kuten Yhdysvalloissa, Kanadassa, Ranskassa, Italiassa tai Ruotsissa, hevoshuutokaupat ovat usein monipäiväisiä, suuria tapahtumia. Niissä myydään päivässä jopa monta sataa hevosta ja huutokaupan meklarit, kopparit ja muut toimijat ovat ammattilaisia alallaan. Huutokaupoissa myydään kaiken ikäisiä ja rotuisia hevosia eri käyttötarkoituksiin. Ulkomailla huutokauppaa käydään ravihevosten lisäksi paljon myös ratsuhevosista sekä poneista. (Bootsman 2014.)

Esimerkiksi Yhdysvalloissa ja Ruotsissa hevosia myydään myös nettihuutokaupoissa. Suomesta tehdään paljon huutokauppamatkoja eri puolille maailmaa hevoshuutokauppoihin, ja usein Yhdysvaltojenkin suurimmista ravihevoshuutokaupoista muutamia hevosia päätyy suomalaisille omistajille. Pohjois-Amerikassa järjestetään vuosittain useita kymmeniä ravihevoshuutokauppoja, suurimpina muun muassa huutokaupat Lexingtonissa Kentuckyssä, Harrisburgissa Pennsylvaniassa, Delawaressa Ohiossa sekä Kanadassa Ontariossa. (Bootsman 2014; Nummenmaa 2014.)

Euroopassa suurimpia hevoshuutokauppoja järjestetään muun muassa Ranskassa Prix d’Amerique-kilpailun yhteydessä, Italiassa Anact-huutokauppoja, Ruotsissa esimerkiksi Elitauktion Elitloppetin yhteydessä, Kriterieauktion sekä Stochampionatauktion ja Saksassa Derby-auktion. Huutokauppoja järjestetään Pohjoismaissa myös Norjassa, jossa on omat huutokaupat sekä lämminverisille että kylmäverisille hevosille, sekä Tanskassa. Ruotsissa on myös yksityisen tahon järjestämä laatuhuutokauppa Lutfi Kolgjini Sales. (Nummenmaa 2014.)

Maailmalla järjestetään paljon laatuhuutokauppoja (*selected sales*), joihin myyntiin ei pääse mikä tahansa hevonen, vaan myytävät valitaan tarkoin ilmoittautuneiden joukosta. Lisäksi järjestetään *mixed sales* -huutokauppoja, joissa myydään hevosia useammasta eri hevosryhmästä. Yleisimmät huutokaupattavat hevosryhmät ovat vieroitetut alle yksivuotiaat varsat, yksivuotiaat varsat, valmennettavat ja kilpailevat hevoset sekä siitoshevoset. Siitoshevosiin luetaan varsalliset tammät sekä kantavat tammät ja siitosoriit tai osuudet siitosoriista. Yleisimmin yksivuotiaat varsat myydään omisssa huutokaupoissaan ja muut ryhmät mixed sales -huutokaupoissa. (Nummenmaa 2014; Siegel 2002.)

Suurissa hevoshuutokaupoissa on usein muutakin ohjelmaa kuin pelkkä huutokauppa, esimerkiksi juhlat ruokineen ja juomineen sekä live-musiikkia ja tanssimista. Monet huutokaupat, kuten Ranskan Ventes du Prix d’Amerique, järjestetään suurkilpailuiden yhteydessä. Sellaisiakin hevoshuutokauppoja sekä Euroopassa että Yhdysvalloissa on, joihin ei pääse mukaan ilman kutsua. (Bootsman 2014.)

Esimerkiksi Yhdysvalloissa hevoset usein esitellään ulkona nurmikolla, kauniissa maisemissa, mutta itse huutaminen tapahtuu sisätiloissa myytävän hevosien ollessa korokkeella yleisön edessä. Yhdysvalloissa isoissa huutokaupoissa puitteet ovat suuret ja hienot. Suuremmissa hevoshuutokauppamaissa rahaa liikkuu enemmän ja huutokauppayhtiöillä on isommat budjetit järjestää tapahtuma. Suurissa hevoshuutokaupoissa paikalla on usein hevoskuljetuksen ammattilaisia, joilta voi ostaa hevoselle kuljetuksen sen määränpäähän huutokaupan jälkeen. Huutokauppaan ei siis välttämättä tar-

vitse tulla oman kuljetuskaluston kanssa. (Bootsman 2014; EQ International 2006; Siegel 2002; Trotting Promotion 2005.)

4 TUTKIMUS

4.1 Tavoite

Opinnäytetyön tavoitteena oli teemahaastatteluiden avulla kerätä varsahuutokaupan myyjiltä ja ostajilta kokemusperäisiä kehitysideoita tulevia huutokauppoja varten. Myyjien ja ostajien lisäksi tutkimusta varten haastateltiin Ypäjän Hevosopiston toimitusjohtajaa sekä huutokaupan meklaria. Tutkimuksen tulokset on tarkoitus hyödyntää jo seuraavassa varsahuutokaupassa, joka järjestetään Ypäjän Hevosopistolla perjantaina 12.9.2014.

4.2 Tutkimusmenetelmä

Teemahaastattelu on yleisesti kvalitatiivinen eli laadullisen tutkimuksen tiedonkeruutapa, mutta sitä ei kuitenkaan ole täysin nimetty joko kvalitatiiviseksi tai kvantitatiiviseksi menetelmäksi. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu menetelmä, koska siinä haastattelun teemat ovat kaikille samat, mutta kysymysten muotoa sekä järjestystä voi vaihdella haastattelutilanteen mukaan. Strukturoidussa haastattelussa kysymysten muoto ja järjestys olisi kaikille aivan sama. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 42, 48.)

Haastattelussa kysymykset ovat avoimempia ja vapaalle keskustelulle jää paljon tilaa. Aiheet tai teemat, joihin haastateltavalta halutaan tietoa ja vastauksia määritetään ennalta, mutta kysymysten järjestystä tai tarkkaa muotoa ei tarvitse niin tarkasti määrittää. Haastattelijan täytyy varmistua, että kaikki suunnitellut teemat käydään jokaisen haastateltavan kanssa läpi, mutta yksittäiset kysymykset voivat vaihdella haastateltavien välillä. Tutkimusmenetelmäksi teemahaastattelu sopii esimerkiksi silloin, kun vastausten halutaan perustuvan haastateltavan omiin kokemuksiin. Haastattelu muistuttaa monessa suhteessa keskustelua, mutta yksi olennaisimmista eroista on se, että haastattelulla pyritään ennalta suunnitellusti keräämään informaatiota. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 42, 48; Laadullisen ja määrällisen tutkimuksen erot; Puusniekka ja Saaranen-Kauppinen 2006a.)

Termiä teemahaastattelu ei esiinny muissa kielissä, mutta samantapaisia tutkimusmenetelmiä kyllä esiintyy. Teemahaastattelu kuitenkin yleisesti eroaa hieman muista saman tyypisistä menetelmistä, joita muualla maailmassa käytetään, siitäkin menetelmästä, joka on ollut teemahaastattelun esikuva: fokusoitu haastattelu (*focused interview*). Teemahaastattelu lähtee siitä oletuksesta, että kaikkia ihmisten tunteita, ajatuksia, uskomuksia ja kokemuksia voidaan tutkia tällä menetelmällä. Fokusoidussa haastattelussa taas edellytetään kokeellisesti saatuja kokemuksia. Teemahaastattelun nimi jo kertoo, mikä tässä menetelmässä on kaikkein olennaisinta; haastattelun eteneminen keskeisten teemojen varassa, ei yksityiskohtaisten kysymysten varassa. Haastattelussa keskeisessä roolissa ovat ihmisen tulkinnat ja asioille antamat merkitykset sekä vuorovaikutus haastattelijan ja haastateltavan välillä. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 48.)

4.3 Teemahaastattelun hyviä ja huonoja puolia

Teemahaastattelun avulla on mahdollista saada selville syvällistäkin tietoa, ja menetelmä soveltuu useisiin eri tarkoituksiin joustavuutensa ansiosta. Teemahaastattelumenetelmää käytetään usein tutkimuksissa, joissa käsitellään arkoja aiheita, tai halutaan saada tietoa esimerkiksi haastateltavan ajatuksista tai kokemuksista. Kirjassaan Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö Hirsjärvi ja Hurme (2000, 11, 35) kuvaavat teemahaastattelua joustavaksi menetelmäksi, jonka haastattelun molemmat osapuolet yleensä kokevat miellyttävänä. Menetelmänä haastattelu on sosiaalinen tilanne, joka pohjautuu kielelliseen vuorovaikutukseen.

Haastattelulla voi antaa tutkittavalle osapuolelle mahdollisuuden käsitellä asioita mahdollisimman vapaasti. Vapaamuotoinen haastattelu soveltuu hyvin tilanteeseen, jossa tutkija ei ennalta osaa arvoida vastausten suuntaa, mutta tietää, että vastauksiksi saadaan monipuolisia ja moniin eri suuntiin viittaavia tuloksia. Haastattelulla voidaan saada syventäviä ja selventäviä vastauksia. Haastattelutilanteessa vastaajalta voidaan pyytää perusteluja sekä syventäviä tietoja, kun esimerkiksi kyselylomakkeella ei perusteluja vastauksiin välttämättä saada. Toisaalta kyselylomakkeella voi olla helpompi saada vastauksia vaikeisiin tai arkoihin aiheisiin, kun vastaaja jää nimettömäksi ja tunnistamattomaksi. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 35.)

Hyvän haastattelun toteuttaminen vaatii haastattelijalta kokemusta ja taitoa. Haastattelu on suhteellisen hidaskäyttöinen tiedonkeruumuoto. Myös haastattelun purkaminen on hidasta, ja tuloksiin sisältyy aina väkisin haastattelijan tai tulosten analysoijan omaa tulkintaa. Haastattelun luotettavuutta voi heikentää niin haastattelijan kuin haastateltavan. Haastattelijan saattaa huomaamattaan johdatella tai ohjailta haastateltavaa, kun taas haastateltava saattaa vastata sosiaalisesti hyväksytysti. Puhelinhaastattelun huonona puolena on se, että haastattelijalla ei näe haastateltavan sanatonta viestintää, ja esimerkiksi hiljaisten hetkien aikana haastattelijalla ei tiedä miettiikö haastateltava vastausta, vai tekeekö kenties jotain muuta, haastatteluun liittymätöntä. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 35.)

4.4 Luotettavuus ja laatu

Tutkimuksen laatua ja luotettavuutta on tärkeä tarkastella jokaisessa sen vaiheessa. Haastattelun laadukkuus lähtee haastattelurungon laadinnasta sekä teemoista. Etukäteen tulee miettiä miten teemoja voi tarvittaessa syventää, ja millaisia lisäkysymyksiä voi haastattelutilanteessa esittää. Haastatteluiden luotettavuutta parantaa niiden nauhoitus; tulosten analysointi ei ole haastattelijan muistin tai muistiinpanojen varassa, vaan haastattelut voidaan käydä sana sanalta läpi useaan kertaan. Haastattelujen aikana tai heti niiden jälkeen kannattaa kirjoittaa ylös seikkoja, joita nauhoitus ei ole voinut taltioida, esimerkiksi haastateltavan ilmeitä ja liikkeitä, siis sanatonta viestintää.

Haastatteluilla kerätyn aineiston luotettavuus riippuu sen laadusta. Aineiston laatua heikentää esimerkiksi se, jos osa haastateltavista on jäänyt haastatteleematta, tai jos nauhoitteiden laatu on heikko, eikä kaikista nauhoituksista saa kunnolla selvää. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 184–185.)

Reliabeli tarkoittaa luotettavaa. Reliabiliteetti kertoo, miten luotettavasti sekä toistettavasti valittu menetelmä mittaa haluttua asiaa. Samaa henkilöä haastateltaessa kahteen otteeseen, tulisi molem-

milla kerroilla saada sama tulos. Tutkimuksen reliabiliteettia arvioitaessa on kuitenkin otettava huomioon muuttuvat olosuhteet. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186; Ylemmän amk-tutkinnon metodifoorumi 2007a.) Esimerkiksi jos tämä tutkimus toistettaisiin uudestaan vuoden päästä, samoilla haastateltavilla, voisivat tulokset erota tämän työn tuloksista, koska näiden kahden tutkimuksen välissä olisi järjestetty yksi huutokauppa, joka on voinut vaikuttaa haastateltavien mielipiteisiin.

Tutkimuksen reliabiliteettia voisi arvioida myös, jos kaksi haastattelijaa saisi samat tulokset tutkimuskohteesta, tai jos kahdella eri tutkimusmenetelmällä saataisiin samat tulokset. On kuitenkin epätodennäköistä, että kahdella eri menetelmällä, tai samalla menetelmällä mutta eri kerroilla, saataisiin täysin samat tulokset, koska ihmisen vastaukset ja käyttäytyminen riippuu tilanteesta, jossa sillä hetkellä ollaan, ja täysin samoja olosuhteita on mahdoton luoda. Haastattelutilanteessa reliabiliteettia voi testata esimerkiksi kysymällä samaa asiaa eri muodossa. Tätä voidaan testata myös uusinta-haastatteluissa. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186; Ylemmän amk-tutkinnon metodifoorumi 2007a.)

Reliabiliteettia voi heikentää, jos esimerkiksi johonkin haastattelukysymykseen saadaan ennalta-arvattavia tai sosiaalisesti hyväksyttäviä vastauksia. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186; Ylemmän amk-tutkinnon metodifoorumi 2007a.) Esimerkiksi, jos kysyttäisiin, mitä mieltä haastateltava oli vuoden 2013 huutokauppaneekin koristeluista, ja haastateltava vastaisi, että koristelut olivat hienot, vastaus ei välttämättä ole kovin luotettava, ja vastauksen voidaan epäillä olevan sosiaalisesti hyväksyttävä, varsinkin jos sama vastaus saataisiin usealta eri taholta.

Haastatteluiden luotettavuutta voidaan lisätä esimerkiksi harjoittelemalla haastattelutilannetta jonkun ulkopuolisen henkilön kanssa. Haastattelujen nauhoittaminen on luotettavampaa kuin vastauksen kirjoittaminen ylös haastattelutilanteessa. Puhelimessa tehtävien haastattelujen luotettavuutta heikentää se, ettei haastateltavan kanssa olla kasvotusten, jolloin esimerkiksi ilmeet ja käsien liikkeet jäävät huomaamatta. Puhelimessa haastateltavan on myös helppo tehdä samalla jotain muuta, ja keskittyä haastatteluun huonommin kuin kasvotusten. Haastattelun luotettavuuteen vaikuttaa myös paikka, jossa haastattelu toteutetaan; haastattelu on luotettavampi, jos se tehdään paikassa, jossa häiriöitä on mahdollisimman vähän, eikä haastattelu keskeydy ulkopuolisten seikkojen takia. Jos haastattelussa kysyttäisiin arkoja aiheita, kuten alkoholin käyttöä, ongelmana voisi olla, että haastateltavat eivät välttämättä kertoisi heidän oikeaa tilannettaan, vaan yrittäisivät kaunistella sitä. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186; Ylemmän amk-tutkinnon metodifoorumi 2007a.) Tässä tutkimuksessa aiheet eivät kuitenkaan olleet arkoja, joten en usko, että tätä ongelmaa oli.

Tutkimuksen tuloksiin tulee suhtautua kriittisesti, ja pohtia miten tutkimuksen aihe ja luonne, sekä tutkija ovat voineet vaikuttaa saatuihin vastauksiin (Puusniekka ja Saaranen-Kauppinen 2006b). Esimerkiksi minun tapauksessani, kun olen töissä huutokauppaa järjestävällä taholla, voi vastaajien olla vaikeampi vastata todenmukaisesti, ettei vain pahoiteta huutokaupan järjestäjän mieltä. Mutta toisaalta juuri se, että olen huutokaupan järjestäjällä töissä voi auttaa joitakin vastaajia puhumaan suurempaan, kun tieto menee suoraan järjestäjälle taholle. Tuloksia analysoitaessa tutkijan tulee jättää omat mielipiteensä ja uskomuksensa pois, ja keskittyä tuloksiin vain tieteellisestä näkökulmasta (Puusniekka ja Saaranen-Kauppinen 2006b).

Validi tarkoittaa pätevää. Validiteetilla tarkoitetaan yleensä valitun tutkimusmenetelmän kykyä selvittää sitä, mitä tutkimuksella halutaan selvittää. Eli onko tutkimusmenetelmä pätevä juuri tähän tutkimukseen. Tutkimuksen tulos katsotaan validiksi, jos se osoittaa, että tutkimuksesta saatu tieto vastaa jo olemassa olevaa teoriaa asiasta tai parantaa sitä. Validiteetilla arvioidaan miten hyvin tutkimus ja menetelmät vastaavat ilmiötä, jota halutaan tutkia. Jos validiteetti puuttuu kokonaan, on tutkimus arvoton. Validiteetti on suhteellinen, se määritellään riittäväksi tiettyyn tarkoitukseen. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186-187; Ylemmän amk-tutkinnon metodifoorumi 2007b.)

Kuten reliabiliteetin, validiteetinkin arvioinnin ja määrittämisen voi jakaa moneen eri ”kohteeseen”. Kohteita on esimerkiksi tutkimusmenetelmä, aineisto, aineiston raportointi, lähestymistapa ja tulokset. Tutkimuksen tulokset eivät saa kuvastaa tutkijan henkilökohtaisia näkemyksiä ja tulokset tulee avata mahdollisimman laajasti ja tarkasti. Tuloksia tulisi voida verrata jo käytännössä havaittuihin tosiasioihin. Tutkimuksen validiteettia voidaan verrata myös toisiin tutkimuksiin; onko niissä saatu samasta aiheesta samankaltaisia tuloksia. Tässä tapauksessa se ei onnistunut, sillä aiheesta ei muita tutkimuksia ole tehty. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186-187; Ylemmän amk-tutkinnon metodifoorumi 2007b.)

Validiteetilla arvioidaan tutkimuksen pätevyyttä; onko tutkimus tehty huolellisesti ja perusteellisesti, ovatko tuloksista tehdyt päätelmät ja analyysit oikeita. Validiteettiin liittyy tutkijan käsitys kielestä. Tutkittava asia on mahdotonta kuvata raportissa juuri niin, kun tutkija on sen tutkimushetkellä kokenut. Tutkijan on kuitenkin tarkasti perusteltava, miten on päätytty tiettyyn tulkintaan tuloksista. (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 186-187; Puusniekka ja Saaranen-Kauppinen 2006e.)

Objektiivisuus tarkoittaa puolueettomuutta. Haastattelussa on tärkeää, että haastateltava ei sekoita haastatteluun omia mielipiteitään tai kokemuksiaan, eikä ohjaile haastateltavaa tiettyyn suuntaan. Haastattelijan täytyy säilyttää puolueeton ja neutraali suhtautuminen haastattelutilanteessa sekä tuloksia analysoidessa. (Koukkunen 2002, 337.) Objektiivisuuteen tässä tutkimuksessa pyrittiin muun muassa arpomalla haastateltavat ja muotoilemalla kysymykset sellaisiksi, että ne eivät johdattele vastaajaa tiettyyn suuntaan.

4.5 Tutkimuksen toteutus

Huutokaupan myyjien ja ostajien yhteystiedot saatiin huutokauppayhtiön tiedostoista. Heidät jaettiin ryhmiin sen mukaan, kuinka monta kertaa he ovat myyneet tai ostaneet huutokaupassa viimeisen neljän vuoden aikana (2010-2013) sekä heidän asuinpaikkakuntansa mukaan. Näistä ryhmistä arvottiin kuusi myyjää ja kuusi ostajaa haastateltaviksi. Myyjien kohdalla arvonnassa painotettiin enemmän myyneiden ryhmää (kuudesta haastateltavasta myyjästä neljä arvottiin enemmän myyneiden ryhmästä), jotta saataisiin kokemuksia pidemmältä aikaväliltä, ja siitä miten huutokauppa on heidän näkökulmastaan muuttunut vuosien aikana. Ostajia arvottiin tasamäärä ryhmistä. Haastateltavien asuinpaikkakunta tuli myös ottaa huomioon, sillä lähellä Ypäjän Hevosopistoa asuvilla kynnys lähteä myymään tai ostamaan huutokauppaan voi olla pienempi kuin kaukana asuvilla.

Tutkimuksessa oli kolme pääteemaa, joita teemahaastatteluissa käsiteltiin. Pääteemat olivat toiminta ennen huutokauppaa, huutokaupassa sekä huutokauppakulttuurin kehittäminen ja vertailu ulkomaille. Teemoilla oli yhteisiä kysymyksiä sekä teemakohtaisia kysymyksiä (liite 1). Yhteisiä kysymyksiä kaikille teemoille olivat muun muassa kohteet, joissa huutokaupassa on onnistuttu ja missä vastaajan mielessä olisi parannettavaa. *Toiminta ennen huutokauppaa* -teemaan liittyi kysymyksiä myyjien ja ostajien tiedotuksesta, huutokaupan ennakkojärjestelyistä sekä varsahuutokaupan internet-sivuista. *Huutokaupassa* -teemassa kysymyksiä oli Ypäjistä huutokauppapaikkana sekä myyjien ja ostajien omista kokemuksista huutokaupasta. *Huutokauppakulttuurin kehittäminen ja vertailu ulkomaille* -teemassa kysyttiin Suomen hevoshuutokauppakulttuurista sekä mahdollisista huutokaupakokemuksista ulkomailta.

Ypäjän toimitusjohtajalle sekä meklarille esitetyt kysymykset poikkesivat hieman myyjien ja ostajien kysymyksistä, mutta heiltäkin haluttiin saada selville, mitä mieltä he ovat huutokaupasta ja mitä kehitettävää siinä olisi. Haastatteluiden edetessä kysyttiin myös täydentäviä kysymyksiä, joita ei alkuperäisessä kysymyslistassa ollut.

Kysyin haastateltavilta ensin sähköpostitse olisivatko he suostuvaisia haastatteluun ja kerroin hieman työn taustasta ja tarkoituksesta. Vain muutama vastasi sähköpostiini. Sitten soitin kaikille haastateltaville ja sovin haastatteluajan ja -paikan.

Teemahaastattelun voi toteuttaa joko yksilö- tai ryhmähaastatteluna, tässä tutkimuksessa puhelinhaastattelut olivat yksilöhaastatteluja, paikan päällä toteutetuissa haastatteluissa oli mukana usein useampi huutokauppaan osallistunut henkilö. Tämän tutkimuksen haastatteluista osa toteutettiin puhelimesta ja osa paikan päällä haastateltavan luona. Puhelinhaastatteluihin päädyttiin lähinnä pitkien välimatkojen tai yhteen sopimattomien aikataulujen takia. Puhelinhaastattelut toteutin pääasiassa kotona, jotta pystyin varmistamaan omalta osaltani rauhallisen ja häiriöttömän tilan.

Kaikki haastattelut nauhoitettiin Olympuksen VN-405PC digitaalisella sanelimella, johon mahtuu yhteensä 820 tuntia nauhoitusta. Nauhoitetut haastattelut tallennettiin tietokoneelle sanelimelta USB-liitännän kautta mahdollisimman pian haastatteluiden jälkeen. (Olympus.)

Teemahaastattelututkimuksen ulkopuolella haastateltiin John Bootsmania muiden maiden huutokauppoja -osiota varten. Hän on kiertänyt paljon hevoshuutokaupoissa ympäri maailman, ja on ollut itse järjestämässä hevoshuutokauppoja Hollannissa. Hän on ollut myymässä myös Suomessa varsahuutokaupassa.

4.6 Tutkimusaineisto ja sen käsittely

Nauhoitettua aineistoa saatiin yhteensä yli kuusi tuntia. Haastattelut purettiin ensin litteroimalla, eli sanatarkasti puhtaaksikirjoittamalla, tämän jälkeen aineisto käsiteltiin sisällönanalyysiteknikalla. Litteroinnin jälkeen tekstimuodossa haastatteluja oli yli 40 A4-sivua. Haastattelut analysoitiin työssä

nimettöminä ja nauhoitetut sekä tekstimuotoon kirjoitetut haastattelut hävitettiin opinnäytetyön valmistuttua.

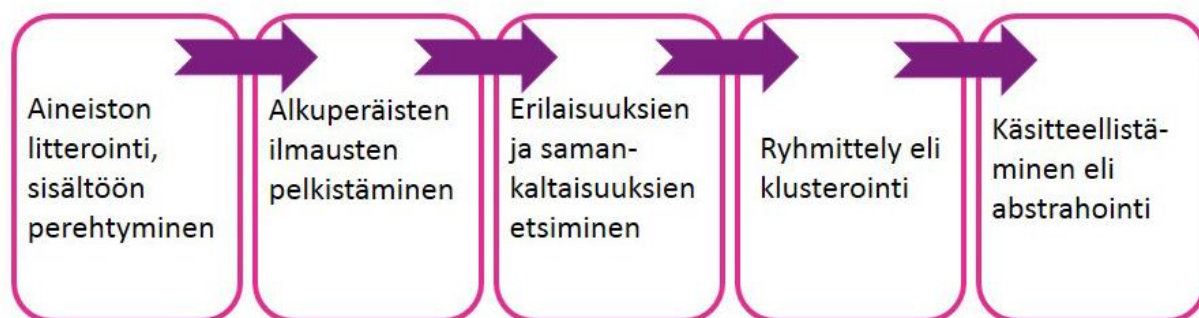
4.7 Sisällönanalyysi

Sisällönanalyysi on aineiston tarkastelutapa, jossa aineisto käsitellään etsimällä siitä eroja ja yhtäläisyyksiä sekä tiivistämällä sitä. Sisällönanalyysilla tarkastellaan tekstimuotoisia aineistoja, joten nauhoitetut teemahaastattelut täytyi ensin litteroida tekstiksi. Sisällönanalyysin tavoitteena on saada muodostettua tiivistetty kuvaus käsiteltävästä aineistosta. Sisällönanalyysia voi käyttää sekä laadullisessa että määrällisessä aineiston käsittelyssä. (Puusniekka ja Saaranen-Kauppinen 2006c.)

Sisällönanalyysilla voidaan tutkia lähes minkälaista aineistoa vain, kunhan se on tekstimuodossa. Tutkittava aineisto voi olla esimerkiksi päiväkirja, haastattelu, puhelu, sanomalehti tai kirja. Sisällönanalyysille tyypillistä on käsiteltävän aineiston luokittelu. Sisällönanalyysin tulee olla objektiivista, jotta saadaan vastaukset asetettuihin tutkimuskysymyksiin aineistosta, ilman tutkijan omaa näkemystä tai mielipiteitä. (Anttila 1998; Puusniekka ja Saaranen-Kauppinen 2006c.)

Sisällönanalyysi jaetaan kolmeen erilaiseen analysointimalliin; aineistolähtöiseen, teoriasidonnaiseen sekä teorialähtöiseen analysointimalliin. Tässä tutkimuksessa aineisto analysoitiin aineistolähtöisellä mallilla, jossa aineiston ”annetaan itse kertoa” mitä se sisältää ja sen pohjalta muodostetaan teoria. Tämä malli valittiin, koska tutkimusaiheesta ei ole aiempia tutkimuksia. Täten teoria, johon analyysin olisi voinut pohjata, puuttuu kokonaan. (Hannila ja Kyngäs 2008.)

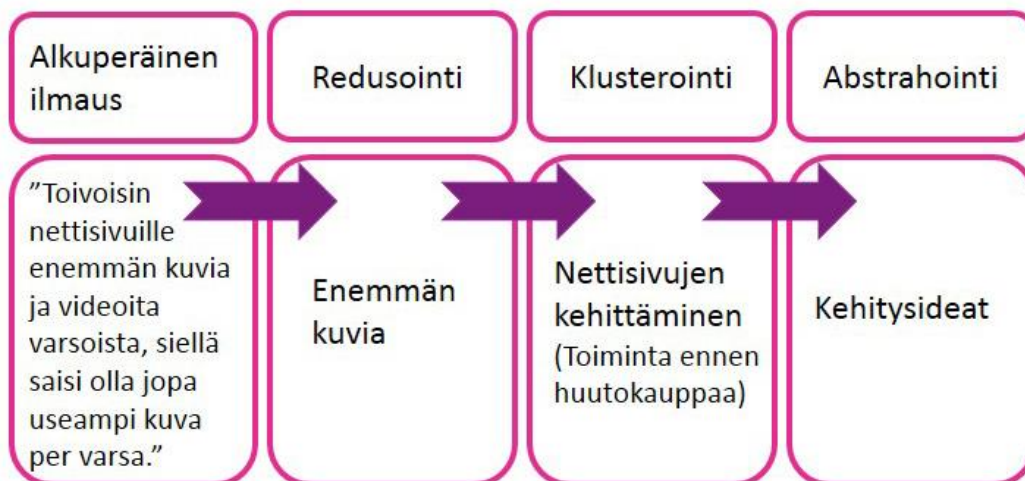
Aineistolähtöiseen sisällönanalyysiin kuuluu kolme vaihetta; redusointi eli pelkistäminen, klusterointi eli ryhmittely sekä abstrahointi eli käsitteellistäminen. Analysoinnin aluksi litteroituihin haastatteluihin merkittiin eri teemat eri väreillä, ja sen pohjalta aloitettiin pelkistäminen. Analysoinnin eteneminen vaiheittain on kuvattu kuviossa 1. (Tuomi ja Sarajärvi 2002, 110-111.)



KUVIO 1. Analyysin eteneminen (Tuomi ja Sarajärvi 2002, 111).

Aineiston pelkistämisen (redusointi) yhteydessä siitä karsittiin tutkimuksen kannalta epäolennaiset tiedot pois. Aineistosta etsittiin eroavaisuuksia sekä samankaltaisuuksia. Aineiston pelkistäminen sekä ryhmittely toteutettiin Post-it-liimalapuilla, joita oli helppo siirrellä useaan otteeseen eri ryhmiin. Pelkistetyt ilmaukset ryhmiteltiin (klusterointi) ensin tutkimuksessa käytettyjen teemojen mukaan. Teemojen sisällä ilmaukset ryhmiteltiin vielä sen mukaan, olivatko ne onnistuneita asioita vai kehi-

tysideoita. Esimerkiksi toiminta ennen huutokauppaa -teeman sisälle muodostui ryhmät tiedotuksesta, huutokaupan internet-sivuista sekä huutokauppaluettelosta, ja vielä näiden kolmen ryhmän sisälle ryhmät onnistuneista asioista sekä kehitettävistä kohteista. Lopuksi vielä kaikki kehitysideat sekä onnistuneet asiat koottiin omiin ryhmiinsä (abstrahointi). Esimerkki aineiston analysoinnista on esitetty kuviossa 2.



KUVIO 2. Esimerkki analyysistä (Mutikainen 2014).

Huutokaupassa-teeman sisälle muodostuivat ryhmät Ypäjän Hevosopistosta huutokauppapaikkana sekä sen puitteet, huutokaupan toimijoiden toiminta (meklarit, kopparit, varsojen esittäjät), vastaajien omat kokemukset (esimerkiksi syyt lähteä huutokauppaan), sekä Raviliiga. Näiden ryhmien sisälle muodostui vielä onnistuneiden asioiden ryhmät sekä kehitysideoiden ryhmät. Suomen hevoshuutokaupakulttuuri sekä sen vertailu ulkomaille -teeman sisälle koottiin ryhmät nykyisestä huutokaupakulttuurista, sen parantamisesta sekä vertailusta muiden maiden huutokaupakulttuureihin.

5 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Haastatteluita analysoitaessa tuloksiin tulee väkisin analysoijan omaa tulkintaa ja tulosten yleistystä on tarkkaan pohdittava (Hirsjärvi ja Hurme 2000, 12). Tulokset koottiin teemoittain ja jokaisen teeman sisään kerättiin hyvin onnistuneet sekä kehitettävät asiat. Opinnäytetyötä varten haastatellut selkeästi kokivat varsahuutokaupan kehittämisen tärkeänä ja he miettivät ja panostivat vastauksiinsa. Hienoista eroa myyjien ja ostajien kesken oli kuitenkin huomattavissa; myyjät kokivat kehittämisen hieman tärkeämpänä kuin ostajat. Tämä on ihan ymmärrettävää, sillä myyjille huutokauppa on kuitenkin yksi tulonlähde.

5.1 Ennen huutokauppaa

Ennen huutokauppaa -teemaan kuuluu tiedotus, huutokaupan internet-sivut, huutokauppaluettelo ja myyntijärjestys suomenhevosten osalta. Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että tiedotus ennen huutokauppaa on toiminut hyvin, ja se on vuosien mittaan parantunut paljon. Myyjät olivat tyytyväisiä lähetettyihin ohjeisiin ja niiden selkeyteen. Opastusta ja tietoa sai tarvittaessa hyvin myös soittamalla järjestävälle taholle. Aikaisemmalle kokemukselle huutokaupasta annettiin paljon arvoa, kun tietää jo valmiiksi, miten homma paikan päällä toimii, on sinne helpompi lähteä.

Lähes kaikki haastateltavat olivat käyneet huutokaupan internet-sivuilla, yksi sanoi jopa "asuneensa" siellä tutkiessaan varsoja ja niiden sukuja niin tiiviisti. Yleisesti sivuihin oltiin tyytyväisiä ja niitä pidettiin riittävän selkeinä ja helppokäyttöisinä. Suurimpana kehityskohteenä esille nousi varsojen kuvien ja videoiden vähyyks. Se on osittain kiinni myyjistä, koska kaikki sivuille laitettavat kuvat ja videot ovat myyjien lähettämiä. Tästä syystä kaikista varsoista ei ole kuvaa tai videota sivuilla ollenkaan. Sivuille toivottiin varsakohtaisesti useampia kuvia ja videoita, nythän sivuilla on ollut varsasta vain yksi kuva ja lisäksi mahdollisesti linkki videoon.

Myös huutokauppaluetteloja pidettiin yleisesti hyvänä. Yhden vastaajan mielestä varsojen sukuselviytykset olivat vajaat. Monet haastatelluista ostajista mainitsi olevansa tyytyväisiä siihen, että luettelo on heille lähetetty postissa hyvissä ajoin ennen huutokauppaa. Suurin osa vastaajista ei osannut ottaa kantaa suomenhevosten myyntipaikkaan, mutta muutama oli kokenut, että suomenhevosista oli vuonna 2013 saanut hieman paremman hinnan kun ne myytiin viimeisenä, kun "tilanne oli siihen mennessä jo kuummentunut sen verran". Yksi vastaaja koki, että suomenhevosten myyminen ensimmäisenä on hieman "jarrutellut" huutokaupan liikkeellelähtöä, kun paikalla ei ole ollut vielä niin montaa kiinnostunutta ostajaa, ja silloin hinnatkin ovat jääneet alhaisiksi. Yksi vastaaja toivoi suomenhevosille kokonaan omaa huutokauppaa, jolloin tähän nykyiseen huutokauppaan tulisi myyntiin vain lämminveriravurivarsoja.

5.2 Huutokaupassa

Teemaan kuuluu Ypäjän Hevosopisto huutokauppapaikkana, huutokaupan toimijat, eli muun muassa meklarit, kopparit, varsojen esittäjät ja huutokauppatoimiston henkilökunta, ostajien ja myyjien

omat kokemukset tapahtumasta sekä vuonna 2013 alkanut Raviliiga. Huutokauppapaikkana Ypäjän Hevosopisto jakoi haastateltujen mielipiteitä. Osa piti Hevosopistoa hyvänä huutokauppapaikkana ja osa vähän huonompana, ei aivan optimaalisena paikkana. Suurimmaksi haittapuoleksi Ypäjällä koettiin pitkät välimatkat ravintolan sekä tallien välillä, sekä vuoden 2013 äänentoiston ongelmat. Suurin osa haastatelluista kuitenkin totesi, ettei Suomessa ole vastaavaa paikkaa huutokaupan järjestämiselle ja kokonaisuutena Hevosopisto on huutokauppapaikkana hyvä. Ypäjällä on karsinapaikkoja riittävästi ja myytävät hevoset ovat maneesissa lähellä ostajaa. Osan mielestä Ypäjällä tilat käyvät ahtaaksi, kun yleisöä on paljon; tallien käytävät täyttyvät ja varsojen esittely ja juokutus ennen huutokauppaa on hankalaa kun ihmisiä on paljon. Vuonna 2013 parkkipaikan löytäminen oli myös koettu hieman hankalaksi.

Muiden maiden huutokauppoihin verrattuna Hevosopistoa pidettiin hieman tavallisena paikkana, ja sinne toivottiin enemmän luksuspuitteita, varsojen nostamista ”punaiselle matolle”. Yksi haastateltu toivoi, että huutokaupan aloitusaikaa siirrettäisiin aikaisemmaksi. Nykyisellä aikataululla varsan kanssa pääsee kotimatalle vasta myöhään, ja jos asuu kaukana, on kotona vasta aamuyöllä.

Teivon ja Vermon raviratoihin verrattuna haastatellut pitivät Ypäjän Hevosopistoa toimivampana paikkana. Sekä radoilla että hevosopistolla koettiin kuitenkin olevan omat huonot sekä hyvät puolensa. Radoilla myytävät hevoset olivat kaukana yleisöstä, mutta siellä ravintolat olivat paljon lähempänä. Moni myyjä sanoi, ettei ehtinyt Hevosopistolla syömään ollenkaan, kun siihen pitäisi varata aikaa niin paljon, eikä varsojen luota voi olla niin pitkään poissa.

Ypäjällä, kun varsojen karsinat ovat tiiviisti lähellä toisiaan, ostajat jaksavat paremmin kiertää katsomassa varsoja. Maneesia pidettiin hyvänä myyntipaikkana, koska sinne mahtuu paljon ihmisiä ja varsat saadaan tarpeeksi lähelle ostajia. Lisäksi maneesiin muodostuu tiivis tunnelma huutokaupan aikana. Osa haastatelluista piti Hevosopistoa sijainniltaan huonona, huutokauppapaikka saisi olla keskemällä Suomea. Haastatellut kuitenkin totesivat tämän riippuvan siitä, mistä päin Suomea ihmiset huutokauppaan lähtevät.

Kehitysideana esille nousi toive ”hevosenenkätöistä” sekä paremmasta valaistuksesta maneesiin. Kaksipuolisella katsomolla huutomaneesiin saataisiin mahtumaan enemmän ihmisiä. Vastaajat olivat sitä mieltä, että varsojen tilaa maneesissa voisi pienentää, jotta sinne saataisiin enemmän istumapaikkoja. Toisaalta yksi haastateltu pohti, että mahdollisesti yksipuolinen katsomo toimii suomalaisen kulttuuriin paremmin, kun huutajat eivät näe kuka vastapeluri on.

Huutomaneesin välittömään läheisyyteen toivottiin suurta ravintolateltoa, jossa myös VIP-ruokailu tapahtuisi. Ruokailu voisi olla buffet-tyylinen ja vaikka kertakäyttövälillä, jolloin keittiötä ei telttaan tarvittaisi, vaan ruoka tuotaisiin telttaan suurissa astioissa ja jokainen voisi noutopöydästä hakea annoksensa. Ruokailun tulisi olla mahdollista myös huutokaupan aikana, ja ravintolateltaan voisi myös mahdollisesti laittaa suuren ruudun, josta huutokauppaa voisi seurata. Sieltä ei kuitenkaan, ainakaan vielä, koettu tarpeelliseksi mahdollisuutta tehdä huutoja. Ravintolateltaan toivottiin myös anniskelu-oikeutta. Huutokauppamaneesin kahvio-baaria pidettiin liian pienenä ja ahtaana, ja huuto-

kauppapaikalle toivottiin paikkaa, jossa myyjä voisi varsansa ostaneen kanssa käydä juomassa lasilliset kuohuviiniä.

Expo-alue ja varustemyyjät sekä muut näytteilleasettajat huutokauppaan olisi haastateltavien mielestä yksi hyvä vaihtoehto saada paikalle enemmän ihmisiä, sillä olisi mahdollista saada huutokaupan ympärille "festarimeininkiä". Haastatellut pohtivat myös, saisiko huutokauppa enemmän yleisöä ja potentiaalisia ostajia jos se järjestettäisiin suuremman kaupungin lähellä. Paikaksi ehdotettiin jäähallia, johon saisi rakennettua luksuspuitteet, katsojat olisivat molemmilla puolilla myyntikehää, katsomotilaa olisi enemmän kuin Ypäjällä, ravintolapalvelut aivan katsomoiden lähellä ja varsat olisivat kaiken keskipisteenä, "punaisella matolla".

Ypäjällä varsojen juoksutuskujuja pidettiin hieman ahtaina ja lyhyinä. Niitä toivottiin lisää, tai ainakin nykyisiä pidemmiksi. Myös suuntien merkitseminen kujiin pitäisi vastaajien mielestä tehdä selkeämmän, ja kujat voisi "karsinoida". Vuonna 2013 lapsi oli juoksennellut varsojen juoksutuspaikalla ja aiheuttanut vaaratilanteita. Tämä voitaisiin estää rakentamalla juoksutuskujuun kiinteät seinät.

Huutokaupan meklareita pidettiin yleisesti hyvinä ja heidän toimintansa nähtiin parantuneen vuosi vuodelta. Huutokaupan tahti koettiin juuri sopivaksi; se on riittävän hidas, että myös ensi kertaa mukana olevat pääsevät siihen mukaan, mutta kuitenkin riittävän nopea, ettei ehdi pitkästyä. Koppareita koettiin olleen riittävästi, ja maneesin jakoa sektoreihin pidettiin hyvänä. Koppareilla kuitenkin nähtiin olevan vielä parannettavaa erityisesti tarkkaavaisuudessa, jotta huutoja ei menisi heiltä ohi. Koppareiden toivottiin saavan enemmän koulutusta ja opastusta ennen huutokauppaa. Varsojen esittäjiin oltiin tyytyväisiä, vaikka heiltä silloin tällöin varsa pääseekin karkuun, mutta sitä sattuu muuallakin. Koppareille, ja erityisesti varsojen esittelijöille toivottiin yhtenäistä ja siistiä pukeutumista, "suuren maailman tyyliin". Tämän koettiin luovan huutokauppaan ammattimaisempaa otetta.

Huutokaupan kopparit sekä varsojen esittäjät ovat Ypäjän Hevosopiston opiskelijoita, jotka valitaan tehtäviinsä heidän opintojen suuntautumisen perusteella. Kopparit ja esittäjät siis vaihtuvat joka vuosi. Tätä pidettiin pienenä miinuksena, kun ei ole jatkuvuutta vaan aina koulutetaan uudet esittäjät ja kopparit. Vastaajat arvelivat, että voisi toimia paremmin, jos kopparit ja esittäjät eivät vaihtuisi joka vuosi, vaan heille ehtisi karttua hieman kokemusta tehtävästä, jolloin se todennäköisesti sujuisi paremmin.

Huutokauppatoimiston toimintaan oltiin tyytyväisiä. Toimisto toimi tarpeeksi nopeasti ja kaikki paperit oli laitettu hyvin valmiiksi. Vaikka toimisto välillä ruuhkautui, ei sen takia liian kauaa joutunut odottamaan. Huutokaupasta lähetettyyn internet- sekä televisiolähetykseen oltiin tyytyväisiä, ja yksi haastateltu pohti, että paikan päällä olevaa huutokauppayleisöä voisi myös kiinnostaa kasvattajien haastattelut, jotka internet- ja televisiolähetyksessä näytetään. Haastattelut voisivat näkyä huutokauppapaikalla esimerkiksi suurella ruudulla ennen huutamisen alkua.

Huutokauppaan toivottiin mukaan muutamia ammattilaisia, joihin voisi olla yhteydessä ennen huutokauppaa ja huutokaupan aikana saada apua esimerkiksi varsojen arvioinnissa. "Agentteja", jotka tie-

tävät mitä vuotiaassa varsassa tulee katsoa, miltä hyvä varsa näyttää sekä tuntevat varsojen sukuja. Heistä voisi olla lista internet-sivuilla sekä huutokauppaluettelossa.

Raviliigaa pidettiin koko raviurheilun kannalta todella hyvänä asiana, ja haastateltavat kokivat Raviliigan mukana olon huutokaupassa pääosin positiivisena asiana. Raviliiga nosti huutokaupan keskihintaa, ja liiga osaltaan varmasti vaikutti myyjiinkin ja he ilmoittivat huutokauppaan enemmän laatuvarsoja. Yhdelle vastaajalle oli jäänyt sellainen tunne, että liigojen huutamat varsat oli sovittu etukäteen ja kun kaikki liigat olivat varsansa huutaneet, ei ostajia enää riittänyt loppupään hyville varsoille samalla tavalla. Raviliigan mukana olo sai aikaan muutaman kunnan ”huutokilpailun”, ja toi tapahtumaan erilaista sähköä.

Raviliigojen osakkaat olivat toisessa maneesissa, jossa huutokauppaa seurattiin suuren näytön kautta, myös täällä maneesissa käytettiin myytävät varsat näytillä. Myyjät eivät pitäneet toisessa maneesissa varsojen kanssa käyntiä ongelmana, mutta sen kohdalla oli koettu olleen tiedotuskatkos, eikä kukaan tarkkaan tiennyt miten olisi pitänyt toimia. Raviliigalaisten maneesille olisi toivottu opastusta ja varsojen kuuluttaja sekä tarkat kellon ajat jolloin varsojen kanssa siellä olisi pitänyt käydä. Muutaman vastanneen mielestä raviliigalaiset olisivat voineet olla samassa maneesissa kuin itse huutokauppa, osa mielestä taas oli hyvä, että liigalaiset olivat omassa maneesissaan.

Myyjät pitivät huutokauppaa hyvänä kanavana myydä varsoja, kun paikalla on samaan aikaan paljon ostajia, sekä mahdollisuutena mainostaa omaa kasvatustyötään. Myyjät uskovat omaan tuotteesensa ja kokevat, että huutokaupassa myyjä ja ostaja kohtaavat paremmin kuin muilla markkinoilla. Kanssakäyminen muiden myyjien kanssa oli ollut hyvää, vaikka huutokaupassa kilpaillaan ostajista. Myös ostajat pitivät huutokauppaa hyvänä paikkana hankkia varsa. Siellä näkee samasta ikäluokasta monta varsaa kerralla ja hinta-laatusuhdetta pidettiin yleisesti hyvänä. Huutokauppaa pidettiin viihdyttävänä tapahtumana, vaikkei varsaa ostaisikaan.

5.3 Suomen hevoshuutokauppakulttuuri ja sen vertailu ulkomaille

Haastateltavat uskoivat Suomen huutokauppakulttuurin kehittymiseen, ja olivat sitä mieltä, että sen kanssa on muutaman vuoden aikana tultu jo paljon eteenpäin ja menty oikeaan suuntaan, vaikka se vielä onkin lapsenkengissä verrattuna moniin muihin maihin. Vaikka monet vastanneista pitivät nykyistä hintatasoa liian alhaisena, uskotaan senkin kehittymiseen, kunhan huutokaupan imago ajan myötä paranee. Kun huutokauppaan ilmoitetaan entistä enemmän laadukkaita varsoja, saadaan hintatasoakin ylöspäin; kaikki lähtee myytävästä materiaalista. Osa kuitenkin piti huutokaupasta saatuja hintoja realistisina, vaikka hintataso vuosittain vaihtelee.

Esimerkiksi Pohjois-Amerikassa on monilla suurilla kasvattajilla tapana myydä kaikki varsat huutokaupassa, Suomessa taas valitettavan monella on edelleen sellainen kuva huutokaupasta, että kasvattajat tuovat sinne myyntiin vain ”jämävarsat”: ne, jotka eivät ole menneet muuten kaupaksi. Tämä on hevoshuutokauppakulttuurin kehittymisen kannalta huono tilanne. Mutta mitä enemmän kas-

vattajat myyvät hyviä varsoja huutokaupassa, sitä enemmän huutokaupan imagoa saadaan nostettua, ja kuva huutokaupasta muuttuu.

Osa haastatelluista piti suurimpana kynnyksenä imagon parantumiselle ostajakulttuuria. Monet eivät halua ostaa huutokaupasta hevosta, koska kaikki tietävät hinnan, jolla varsa on hankittu, ja monet eivät usko saavansa hyvää hevosta huutokaupasta. Myös ulkomaiset ostajat olisi tärkeä saada lähemmään Suomeen hevoshuutokauppaan. Vastaajat uskoivat kiinnostuksen huutokauppaan edelleen kasvavan ja suhtautumisen muuttuvan positiivisemmaksi.

Eniten ostajia Suomen huutokaupassa hiersi se, että myyjät saavat päättää myyvätkö varsansa huudetulla hinnalla vai eivät, ja voivat sisäänhuutaa varsansa. Yksi haastatelluista kommentoi ”Jos hevonen tuodaan huutokauppaan, niin kyllä se sitten kanssa pitää siellä myydä”.

Suurin osa haastatelluista oli käynyt ulkomailla hevoshuutokaupassa ainakin kerran, ja vaikka ulkomailta kokemukset olivat positiivisia, monet olivat sitä mieltä, että kaikki tavat ja huutokauppapuitteet ulkomailta eivät sovi suomalaiseen kulttuuriin. Monet vastanneista olivat käyneet yhdysvaltalaisissa huutokaupoissa, joissa kaikki on ”suurta ja hienoa, niinkun Pohjois-Amerikassa yleensä muutenkin”, mutta olivat myös sitä mieltä, että Amerikan malli ei välttämättä toimi Suomessa, jo pienempien hintojen ja pienemmän budjetinkin takia. Yhdysvaltojen lisäksi haastateltavat olivat käyneet hevoshuutokaupoissa esimerkiksi Ruotsissa.

Muiden maiden huutokaupoissa myyntitahti on usein huomattavasti Suomen tahtia nopeampi. Siellä huutokaupoissa on paljon enemmän hevosia myynnissä, joten tahdin on pakko olla nopeampi. Haastateltavat olivat tyytyväisiä Suomen huutokaupan nopeuteen, ja pitivät muiden maiden tahtia liian nopeana, erityisesti ensikertalaisille. Suurissa huutokaupoissa esimerkiksi Pohjois-Amerikassa meklarit, kopparit sekä varsojen esittäjät ovat ammattilaisia alallaan. Se tuo myös osaltaan erilaista tunnelmaa ulkomaisiin huutokauppoihin. Kopparit esimerkiksi eläytyvät huutoihin ja huudattavat ostajia. Suurissa huutokaupoissa ostajilla on myös yleisesti enemmän rahaa käytössään, ja siellä ostajat yleensä saavat samppanjalasilliset, tai jopa pullot, huudon jälkeen. Ulkomailla suurissa huutokaupoissa myyjillä on usein mukana oheismateriaalia, esimerkiksi mainosvideoita muista kasvattajan hevosista, tai yleisölle jaettavia tuotteita. Tämä luo huutokauppaan enemmän ”markkinameininkiä”.

Yksi haastateltava oli sitä mieltä, että huutokaupattavien varsojen määrää tulisi vähentää. Hän epäili kysynnän laskevan ja siihen ei saisi vastata tarjonnan lisäämisellä. Muissa maissa järjestetään paljon laatuvarsa-huutokauppoja, joihin myytävät varsat valitaan ilmoittautuneiden joukosta. Hän ehdotti tällaista käytäntöä myös Suomeen. Hänen mielestään ensin tulisi vähentää huutokaupattavien varsojen määrää ennakkovalinnalla, jolloin mukaan tulisivat vain parhaimmat varsat, ja tätä kautta varsoista saataisiin ostajille houkuttelevampia ja näin hinnat nousisivat. Kun hinnat olisivat nousseet, voisi myytävien varsojen määrääkin nostaa.

Haastateltujen antama palaute ja heidän mielipiteensä varsahuutokaupasta olivat pääasiassa positiivisia, mutta löytyi huutokaupasta silti kehitettävääkin. Kun useampi pieneltä tuntuva asia viedään

eteenpäin, saadaan suurempaa kokonaisuutta parannettua. Vaikka haastatelluilta saatiin saman suuntaisia vastauksia, tuloksia analysoitaessa ei yleistystä voi paljoa tehdä, koska haastateltujen otos on pieni verrattuna koko varsahuutokaupan ostaja- ja myyjämäärään.

John Bootsmanin (2014) mielestä Suomessa suurin ongelma huutokauppaan liittyen on ravien palkintotaso; kun palkinnot ovat alhaiset, ihmiset eivät ole niin kiinnostuneita ostamaan hevosia, jolloin huutokaupan hintataso pysyy alhaisena. Bootsman kuitenkin sanoi "I think that with the budget and the circumstances Finland does a good job with the auction".

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Varsahuutokaupassa ja sen järjestelyissä oli haastatelluilta kysyttäessä enemmän positiivista kuin negatiivista. Ja vaikka haastateltavat olivatkin tyytyväisiä varsahuutokauppaan kokonaisuutena, saatiin heiltä paljon arvokkaita mielipiteitä ja kehitysideoita, joilla suomalaista hevoshuutokauppakultuuria sekä Starinita Oy:n varsahuutokauppaa voidaan lähteä viemään eteenpäin.

Haastatellut myyjät ja ostajat olivat tyytyväisiä tiedotukseen ennen huutokauppaa ja huutokaupan internet-sivuja pidettiin helppokäyttöisinä ja selkeinä. Ainoana miinuspuolena internet-sivuissa pidettiin varsojen kuvien ja videoiden vähyyttä ja sivuille toivottiin enemmän kuvia per varsa. Tämä ei kokonaan ole huutokauppayhtiön järjestettävissä, koska kuvat ja videot ovat varsojen myyjien lähettämiä, ja kaikki myyjät eivät kuvia varsoistaan lähetä. Sivuille kuitenkin varmasti olisi pienillä muutoksilla mahdollista saada ladattua varsakohtaisesti enemmän kuvia.

Yksi haastateltu piti varsojen sukuselvityksiä vajaina. Huutokauppaluettelossa kuitenkin on rajattu tila jokaisen varsan sukuselvitykselle, joten luetteloon ei laajempia selvityksiä mahdu. Internet-sivuille saattaisi kuitenkin olla mahdollista tehdä varsoista laajemmat sukuselvitykset, joista sitten vain pääkohdat nostettaisiin nykyisellä laajuudella huutokauppaluetteloon. Laajempien sukuselvitysten teko kuitenkin vaatisi enemmän resursseja huutokauppayhtiöltä.

Osa vastaajista koki, että suomenhevosista oli saanut paremman hinnan kun ne myytiin huutokaupan viimeisinä. Suomenhevosekset myytiin ensimmäisenä vuosina 2010-2012, jos lasketaan näiltä vuosilta myytyjen suomenhevosten keskihinnat, ja verrataan niitä vuonna 2013 viimeisenä myytyjen suomenhevosten keskihintaan, huomataan, että vuoden 2013 keskihinta on hieman korkeampi kuin vuosien 2010-2012 keskihinnat. Vuonna 2010 myytyjen suomenhevosten keskihinta oli 2 583 euroa, vuonna 2011 3 300 euroa, vuonna 2012 1 500 euroa ja vuonna 2013 keskihinta oli 3 393 euroa (Starinita Oy 2013d). Tämä ei kuitenkaan välttämättä todista tätä oikeaksi, koska vertailumateriaalia on vähän, ja suomenhevosekset on myyty viimeisenä vasta yhtenä vuonna, joten keskihintojen vertailu ei ole aivan luotettavaa.

Suomenhevosille toivottiin myös kokonaan omaa huutokauppaa. Jos suomenhevosia jatkossakin ilmoitetaan varsahuutokauppaan yhtä vähän kuin tähän asti, ei yksivuotiaiden suomenhevosten huutokauppaa ole kannattavaa järjestää. Porin ravirata pyrkii vuonna 2014 järjestämään Kuninkuusravien yhteydessä kaksivuotiaiden suomenhevosten huutokaupan. Jos tämä huutokauppa onnistuu hyvin, saa se todennäköisesti jatkoa, jolloin suomenhevosilla on mahdollisuus saada oma huutokaupansa.

Starinita Oy:n varsahuutokauppaan ehdotettiin jo muissa maissa käytössä olevaa laatuhuutokauppa-järjestelyä, jossa huutokaupattavat varsat valitaan ilmoittautuneiden joukosta. Ehdottaja uskoi, että tällä keinolla varsoista saataisiin ostajille houkuttelevampia, jolloin hintataso nousisi ja sitä kautta myös hevoshuutokaupan imago. Tämä on varmasti totta, mutta laatuhuutokauppa voisi aiheuttaa ongelmia. Varsan jääminen huutokaupan ulkopuolelle tarkoittaa sen myymisen vaikeutumista, ja

kasvattaja saattaa seuraavana vuonna jättää varsansa ilmoittamatta huutokauppaan, kun kasvatti ei edellisenä vuonna päässyt mukaan. Tätä kautta huutokauppaan ilmoitettujen varsojen määrä saattaisi laskea rajusti, ja tämä olisi huutokauppakulttuurin kehityksen kannalta negatiivinen asia. Laatu-huutokauppajärjestely voisi aiheuttaa kaunaa kasvattajissa, joiden varsat jäävät huutokaupan ulkopuolelle. Tämä heikentäisi huutokaupan imagoa, eikä edistäisi suomalaisen hevoshuutokauppakulttuurin kehittymistä. Suomessa hevoshuutokaupassa myydään niin vähän varsoja, että laatuhuutokaupan kanssa voisi ilmoittautuneiden määrä ennestään laskea. Uskon, että ensin huutokauppakulttuuria ja hevoshuutokaupan imagoa täytyy nostaa muilla keinoilla, ja sitten vasta harkita laatuhuutokaupan järjestämistä.

Huutokauppapaikkana Ypäjän Hevosopiston yhtenä suurimpana puutteena koettiin pitkät välimatkat ravintolan ja tallien välillä. Tämän voisi ratkaista esimerkiksi haastatteluista tulleella idealla ravintolaltelta, jolloin ruokailu tapahtuisi aivan huutokauppamaneesin läheisyydessä. Uskon, että Hevosopistolla riittäisi tilaa teltan pystyttämiseen. Jos ravintolalteltaan saataisiin myös anniskeluoikeudet, voisi siellä käydä hevoskaupan päätteeksi juomassa vaikka lasillisen kuohuvaa. Mietojen alkoholi-juomien myynnillä saattaisi myös olla positiivinen vaikutus varsojen hintoihin: pienessä hiprakassa käsi saattaa nousta kerran enemmän kuin se muutoin nousisi. Vuonna 2013 huutokauppamaneesin läheisyydessä oli VIP-teltoa, jossa saattoi käydä juomassa kuohuviinilasillisen, sekä pieni kioski, josta myytiin kanansiipeä. Tämä on ollut maneesin läheisyydessä juoma- ja ruokatarjoilulle hyvä alku, ja sitä voisi varmasti kehittää vielä pidemmälle isolla ravintolaltella.

Expo-alue näytteilleasettajineen huutokaupan yhteyteen nousi haastatteluista myös yhtenä kehitys-ideana. Ypäjän Hevosopistolla monien muiden tapahtumien yhteydessä on expo-alue, joten sen ei pitäisi huutokauppankaan yhteydessä olla ongelma. Sillä todennäköisesti saataisiin paikalle enemmän yleisöä. Expo-aluetta on myös huutokauppayhtiön hallituksessa pohdittu, joten se varmasti lähitulevaisuudessa tullaan huutokauppaan järjestämään.

Huutokauppamaneesiin ehdotettiin kaksipuolista katsomoa, jolloin paikalle mahtuisi enemmän yleisöä. Tämä olisi todennäköisesti toteutettavissa siirrettävällä katsomolla varsojen tilaa hieman pienentämällä. Maneesiin toivottiin myös parempaa valaistusta sekä enemmän luksuspuitteita ja varsojen nostamista punaiselle matolle. Uskon, että nämäkin asiat olisivat toteutettavissa pienillä muutoksilla maneesissa.

Huutokaupan aloitusajankohtaa toivottiin aikaisemmaksi. Tämä ei kuitenkaan välttämättä onnistuisi, koska huutokauppa järjestetään arkipäivänä, jolloin monet ostajaehdokkaat ovat töissä, eivätkä pääse paikalle aikaisemmin. Joten huutokaupan aikaistaminen voisi karsia yleisömäärää suurestikin. Tämä myös lyhentäisi varsoihin tutustumiseen käytettävissä olevaa aikaa. Toisaalta, jos varsahuutokauppa järjestettäisiin viikonloppuna, voisi sen todennäköisesti aloittaa aikaisemmin päivällä.

Ypäjän Hevosopiston tilalle huutokauppapaikaksi ehdotettiin jäähallia. Suuri jäähalli toimisi varmasti huutokauppapaikkana hyvin, kun ravintolat olisivat aivan lähellä yleisöä, katsomo- ja parkkitilaa olisi paljon ja varsat olisivat kaiken keskellä hyvin valaistulla areenalla, ja tapahtumaan saataisiin ulko-

maiden mallin mukaan enemmän luksuspuitteet. Jäähallin vuokraus tapahtumaa varten tulisi kuitenkin hyvin kalliiksi, lisäksi paikalle pitäisi vuokrata siirrettävät karsinat varsoja varten. Suomen huutokauppaan käytettävissä olevalla budjetilla jäähallin vuokraus huutokauppapaikaksi ei olisi realistista.

Koppareille ja varsojen esittäjille toivottiin enemmän koulutusta tehtäväänsä sekä yhtenäistä vaate- tusta tapahtuman ajaksi. Kaikille voitaisiin laatia yhtenäinen pukukoodi, esimerkiksi valkoiset housut, tumma paita ja tumma kypärä. Koppareiden koulutusta ollaan lisäämässä, ja huutokauppayhtiön toimitusjohtaja on Ypäjän Hevosopiston kanssa neuvotellut asiasta. Tämän hetkisenä ajatuksena olisi järjestää hyvissä ajoin ennen huutokauppaa koppareille koulutuspäivä, jossa tehtävät heille opetettaisiin, ja huutokauppapäivänä annettaisiin vain viime hetken ohjeet. Tavoitteena on myös käyttää mahdollisimman paljon koppareita, jotka ovat aikaisempina vuosina tehtävässä toimineet, ja saada näin haastatteluissa toivottua jatkuvuutta.

Huutokauppapaikalle toivottiin ammattilaisia, joilta saisi apua esimerkiksi varsan rakennetta arvioitaessa. Tämäkään tuskin olisi ongelma, ja huutokauppapaikalla on muutenkin paljon hevosalan ammattilaisia, jotka varmasti mielellään auttavat kokemattomampia hevososten ostajia, kunhan heiltä vain pyytää apua. Huutokauppaluetteloon voisi hyvin kerätä muutaman ”yhteistyöagentin” yhteystiedot, joilta apua ennen huutokauppaa sekä huutokauppapaikalla voisi kysyä.

Suomalaisen hevoshuutokauppakulttuurin positiiviseen kehitykseen ja hevoshuutokaupan imagon parantumiseen uskotaan vahvasti. Kasvattajilla on osaltaan tekemistä imagon kanssa: jotta se saataisiin nousemaan, tulisi kasvattajien ilmoittaa huutokauppaan entistä enemmän laadukkaampia varsoja, eikä myydä niitä pikkuvarsoina ennen huutokauppaa. Hevoshuutokaupan imagon kehittäminen on myös kasvattajien etu, kun huutokaupattavien varsojen taso nousee, myös hintataso nousee.

Valitettavan monella on edelleen sellainen käsitys hevoshuutokaupasta Suomessa, että sinne tuodaan vain ne jämävarsat, jotka eivät tule tulevaisuudessa pärjäämään radoilla. Tämä ei pidä paikkaansa, ja varsahuutokauppa on osoittanut myyvänsä hyviä varsoja, jotka pärjäävät radoilla. Monet huutokaupassa myydyt ravurinalut ovat todistaneet kuuluvansa Suomen huipulle. Tätä hyödynnetään myös huutokaupan markkinoinnissa, ja lista huutokaupassa myydyistä menestyjistä on pitkä, muutamia hyvin menestyneitä mainitakseni: Kasvattajakruunuvoittaja ja yli 250 000 euroa tienannut Oz Kemp, Suomen Mestari ja yli 250 000 euroa tienannut Air Force, Ravikuningatar Milia sekä Kriteerium-voittaja Bosses Lily. (Starinita Oy 2013b.)

Suomen varsahuutokauppaa voisi viedä ulkomaiseen suuntaan esimerkiksi laajentamalla huutokaupan kaksipäiväiseksi. Jotta kaksipäiväinen huutokauppa toimisi, pitäisi ilmoittautuneita hevosia olla enemmän, vähintään kaksinkertainen määrä nykyiseen verrattuna. Todennäköisesti sata myytävää varsaa per päivä kattaisi juuri ja juuri järjestämisestä aiheutuvat kulut, mutta voi olla, että myytäviä hevosia pitäisi saada huutokauppaan vielä enemmän. Jos huutokauppa laajennettaisiin kaksipäiväiseksi, voisi huutokaupasta tehdä ulkomaisen mallin mukaan mixed sales -tyylinen tapahtuman, jolloin siellä voisi huutokaupata hevosia useista hevosryhmistä. Mixed sale -huutokaupalla saataisiin varmasti mukaan enemmän ilmoittautuneita hevosia kuin pelkällä yhden hevosryhmän huutokaupal-

la. Kaksipäiväisenä huutokauppaan voisi tuoda myös haastatteluista tulleen idean laatuhuutokaupasta, jolloin esimerkiksi ensimmäisenä päivänä voisi olla laatuhuutokauppa, ja toisen päivänä mixed sales -huutokauppa.

Tulevaisuudessa myös hevosten huutokauppaaminen internetin välityksellä voisi Suomessakin olla mahdollista. Suomessa myydään nettihuutokaupassa jo esimerkiksi autoja, joten tällaisen autojen huutokauppaamiseen käytetyn verkkopohjan muokkaaminen hevoshuutokauppaan tuskin olisi ylitysepääsemätön työ. Mallia voisi ottaa lisäksi ulkomailta, jossa hevosia huutokaupataan internetin välityksellä paljon esimerkiksi Yhdysvalloissa sekä Ruotsissa. Nettihuutokauppa saisi todennäköisesti myös ulkomaisilta ostajilta enemmän kiinnostusta kuin nykyinen paikan päällä tapahtuva huutokauppa. Suomalainen hevoskasvatus on kuitenkin maailmalla tunnettu laadustaan, joten uskon, että ulkomaiset ostajat saataisiin suomalaiseen hevosten nettihuutokauppaan mukaan.

7 PÄÄTÄNTÖ

Starinita Oy:n varsahuutokaupalla on jo pitkät perinteet ja huutokauppa on vuosien saatossa kehittynyt huomasti. Kehitettävää kuitenkin vielä on, jo aina voi toimintaa parantaa. Toivon, että opinnäytetyöstä tulee varsahuutokaupan sekä hevoshuutokauppakulttuurin kehittämisen kannalta olemaan hyötyä.

Osa haastatteluista tulleista kehitysideoista on tiedostettu myös huutokauppayhtiön hallituksessa, ja he ovat jo aikaisemmin pohtineet ideoiden mahdollisuutta. Esimerkiksi koppeloiden koulutusta ennen huutokauppaa tullaan varmasti tehostamaan, samoin varsojen esittäjien yhtenäistä pukeutumista. Tulevaisuudessa todennäköisesti myös expo-alue huutokaupan yhteyteen tullaan järjestämään, ja näin pyritään muun muassa lisäämään huutokaupan yleisömäärää. Expo-alueelle saa helposti myös ravintolateltan, jolloin haastateltujen toivomuksien mukaan ruokailu saataisiin paljon nykyistä lähemmäksi huutokauppamaneesia.

Tässä opinnäytetyössä huutokaupattavat suomenhevokset jäivät taka-alalle. Opinnäytetyö päädyttiin tekemään lämminveripainotteisena, koska suomenhevokset ovat varsahuutokaupassa vähemmistönä. Suomenhevosten myyjille sekä ostajille olisi voinut toteuttaa kokonaan oman tutkimuksen. Kenties siitä löytyy tulevaisuudessa jollekin opinnäytetyön aihe.

Olen itse ollut Starinita Oy:n varsahuutokaupassa paikalla vain yhtenä vuonna. 2013 olin huutokaupassa töissä, aamun ja päivän huutokauppatoimistossa ja huutokaupan aikana kopparina radiopuhelimen kanssa meklareiden hyllyllä. Itselläni ei siis ole pidemmältä aikaväliltä kokemuksia varsahuutokaupan kehittymisestä, joten johtopäätökset on tehty oman pohdinnan, haastateltuiden mielipiteiden sekä huutokauppayhtiön toimitusjohtajan kommenttien pohjalta. Muiden maiden huutokaupoista minulla on kokemusta Saksasta ratsuhuutokaupoista sekä ponivarsojen huutokaupasta. Koska tässä työssä päädyttiin rajaamaan muiden maiden huutokauppojen käsittely suurimpiin ravihevoshuutokauppoihin, en voinut vertailua oman kokemukseni pohjalta tehdä.

Haluan kiittää erityisesti kaikkia työtä varten haastateltuja henkilöitä. Heiltä sain paljon arvokasta tietoa varsahuutokaupasta sekä muiden maiden huutokaupoista. Kaikki suhtautuivat tutkimukseen positiivisesti ja selkeästi panostivat vastauksiinsa. Haluan kiittää myös toimeksiantajaani, opponenttiani, ohjaavia opettajiani sekä läheisiäni, jotka ovat olleet tukenani työn edetessä.

LÄHTEET

- ANTTILA, Pirkko 1998. Sisällönanalyysi. Tutkimisen taito ja tiedonhankinta. [Viitattu 2014-03-26.] Saatavissa: http://www.metodix.com/fi/sisallys/01_menetelmat/01_tutkimusprosessi/02_tutkimisen_taito_ja_tiedon_hankinta/09_tutkimusmenetelmat/30_sisallonanalyysi
- BOOTSMAN, John 2014-04-08. Boko Stable. [Puhelinhaastattelu.]
- BRANDLY, Mike 2012-07-29. English auction versus sealed bid and Dutch auctions. Mike Brandly, Auctioneer Blog ~ All about auctions and auctioneers, with observations on auction law and common practice. [Viitattu 2014-03-11.] Saatavissa: <http://mikebrandlyauctioneer.wordpress.com/2012/07/29/english-auction-versus-sealed-bid-and-dutch-auctions/>
- BRANDLY, Mike 2010-03-07. History of auctions. Mike Brandly, Auctioneer Blog ~ All about auctions and auctioneers, with observations on auction law and common practice. [Viitattu 2014-02-21.] Saatavissa: <http://mikebrandlyauctioneer.wordpress.com/auction-publications/history-of-auctions/>
- Olympus. Digitaalinen sanelulaite VN-405 PC yksityiskohtaiset ohjeet. [Viitattu 2014-04-12.] Saatavissa: http://www.olympus.at/site/rmt/media/consumer/pim/_manuals_ss2013_/VN-450PC_460PC_MANUAL_FI.pdf
- EBAY INC. Who we are. [Viitattu 2014-03-11.] Saatavissa: http://www.ebayinc.com/who_we_are/one_company
- EQ INTERNATIONAL 2006. SWS Selected Winners Sale. Veldhoven: Verhagen Grafische Media.
- HANNILA, Päivi ja KYNGÄS, Päivi 2008. Teemahaastattelu laadullisessa tutkimuksessa. Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia. Hoitotyön koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 2014-03-26.] Saatavissa: <https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/38214/stadia-1210852529-2.pdf?sequence=1>
- HIRSJÄRVI, Sirkka ja HURME, Helena 2000. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: yliopistopaino.
- KOUKKUNEN, Kalevi (päätoimittaja) 2002. Sivistyssanakirja. Helsinki: WSOY.
- LAADULLISEN JA MÄÄRÄLLISEN TUTKIMUKSEN EROT. Virsta virtual statistics. [Viitattu 2013-11-27.] Saatavissa: <http://www.stat.fi/virsta/tkeruu/01/07/>
- NUMMENMAA, Mitja 2014-03-18. Starinita Oy:n toimitusjohtaja. [Haastattelu.] Lahti: Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto ry.

PITKÄNEN, Satu 2013-09-06. Kuvat huutokaupasta [digikuva]. Rozpravka Photography [verkkokulkaisu]. Sijainti: Kouvola: Tekijän sähköiset kokoelmat.

PUUSNIEKKA, Anna ja SAARANEN-KAUPPINEN, Anita 2006a. Mitä laadullinen tutkimus on: Lyhyt oppimäärä. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [Viitattu 2013-11-27.] Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/I1_2.html

PUUSNIEKKA, Anna ja SAARANEN-KAUPPINEN, Anita 2006b. Reliabiliteetti. Kvalimotv - Menetelmäopetuksen tietovaranto Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [Viitattu 2014-01-14.] Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/I3_3_2.html

PUUSNIEKKA, Anna ja SAARANEN-KAUPPINEN, Anita 2006c. Sisällönanalyysi. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [Viitattu 2014-03-26.] Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_3_2.html

PUUSNIEKKA, Anna ja SAARANEN-KAUPPINEN, Anita 2006d. Teemahaastattelu. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [Viitattu 2013-11-27.] Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/I6_3_2.html

PUUSNIEKKA, Anna ja SAARANEN-KAUPPINEN, Anita 2006e. Validiteetti. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. [Viitattu 2014-01-14.] Saatavissa: http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/I3_3_1.html

SIEGEL, Paul D. 2002. How to Own Winning Standardbred Racehorses. Neenah: The Russell Meerdink Company, Ltd.

STARINITA OY 2006. Kriteerium huutokauppa. Huutokauppaluettelo 2006.

STARINITA OY 2008. Varsahuutokauppa. Huutokauppaluettelo 2008.

STARINITA OY 2013a. Hevoset. Hevoshuutokaupat. [Viitattu 2014-01-14.] Saatavissa: <http://hevoshuutokaupat.fi/hevoset-2/>

STARINITA OY 2013b. Huutokaupassa kaupan olleita menestyjiä. Hevoshuutokaupat. [Viitattu 2014-04-13.] Saatavissa: <http://hevoshuutokaupat.fi/2013/12/17/huutokaupassa-kaupan-olleita-menestyjia/>

STARINITA OY 2013c. Huutokauppaluettelo 2013.

STARINITA OY 2013d. Tulokset. Hevoshuutokaupat. [Viitattu 2014-05-07.] Saatavissa: <http://hevoshuutokaupat.fi/tulokset-2013/>

STARINITA OY 2013e. Varsojen keskihinta nousi tämän vuoden huutokaupassa. Hevoshuutokaupat. [Viitattu 2013-11-27.] Saatavissa: <http://hevoshuutokaupat.fi/2013/09/09/varsojen-keskihinta-nousi-taman-vuoden-huutokaupassa/>

SUOMEN RAVIHEVOSKASVATTAJAT RY 1998. Lucky Days Derby. Huutokauppaluettelo 1998.

SUOMEN RAVIHEVOSKASVATTAJAT RY 2002. Derby Huutokauppa. Huutokauppaluettelo 2002.

SUOMEN RAVIHEVOSKASVATTAJAT RY 2003. Teivon UET-huutokauppa. Huutokauppaluettelo 2003.

TOKEENSUU, Outi 2010. Selvitys varsojen myynti-ikästä ja kasvattajien ikäjakaumasta. Hämeen ammattikorkeakoulu. Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 2014-04-13.] Saatavissa:

<https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/13541/selvitys%20varsojen%20myynti-iaista%20ja%20kasvattajien%20ikajakaumasta.pdf?sequence=1>

TROTTHING PROMOTION 2005. Ventes du Prix d’Amerique 2005.

TUOMI, Jouni ja SARAJÄRVI, Anneli 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

YLEMMÄN AMK-TUTKINNON METODIFOORUMI 2007a. Tutkimuksen reliabiliteetti. [Viitattu 2014-01-14.] Saatavissa:

<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464185783/1194413792643/1194415307356.html>

YLEMMÄN AMK-TUTKINNON METODIFOORUMI 2007b. Tutkimuksen validiteetti. [Viitattu 2014-01-14.] Saatavissa:

<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0709019/1193463890749/1193464185783/1194413809750/1194415367669.html>

LIITE 1: TEEMAHAASTATTELUN TEEMAT JA KYSYMYKSET

Ensimmäiset kysymykset ovat yhteisiä kaikkiin teemoihin ja kaikille.

- Miten huutokaupan järjestelyissä on onnistuttu?
- Missä olisi parannettavaa?
- Mitä tekisit eri tavalla?
- Kehitysideoita tuleviin huutokauppoihin?

Toiminta ennen huutokauppaa

- Tiedotus, ennakkomateriaalit, järjestelyt mm. lähetetyt kirjeet, VIP:t, varsojen ilmoittaminen, sukuselvitykset ...
- Mitä mieltä olet myyjien / ostajien tiedotuksesta ja opastuksesta ennen huutokauppaa?
- Entä huutokauppapaikalla?
- Jos et ollut siihen tyytyväinen, miten sitä voisi parantaa?
- Mitä mieltä olet huutokaupan Internet-sivuista?
- Löytyikö sieltä tarpeeksi tietoa?
- Jos ei, miten sivuja voisi parantaa?
- Mitä mieltä olet huutokauppaluettelosta?
- Mitä mieltä olit varsojen myyntijärjestyksestä vuonna 2013 verrattuna edellisiin vuosiin? (suomenhevoset viimeisenä)

Huutokaupassa

- Puitteet Ypäjällä mm. Maneesit, tallit, ruokailut, parkkipaikat, varsojen esitys, meklarit, varsojen juoksutus, kopparit, Ypäjä paikkana, huutokauppatoimiston toiminta, opasteet ...
- Omat kokemukset
 - Jos olet myynyt / ostanut useamman kerran, mikä on saanut tulemaan uudestaan?
 - Mikä sai ensimmäisellä kerralla lähtemään?
 - Jos olet myynyt / ostanut kerran, mikä sai lähtemään huutokauppaan?
 - Ilmoitatko hevosiasi toistekin huutokauppaan?
 - Jos kyllä, miksi? Jos ei, miksi ei?
 - Jos olet ostanut kerran, oletko seurannut huutokauppaa muina vuosina? Paikan päällä, netistä/tv:stä?
 - Mitä mieltä olit siitä, että Raviliiga oli mukana huutokaupassa? (liigojen varsat ostettiin huutokaupasta)
 - Mitä mieltä olit kahdesta maneesista?

Hevoshuutokauppakulttuurin kehittäminen, vertailu ulkomaille

- Mitä mieltä olet yleisesti Suomen hevoshuutokauppakulttuurista?
- Mitä mieltä olet huutokaupan hintatasosta?
- Mitä mieltä olet ihmisten suhtautumisesta hevoshuutokauppaan?
- Entä huutokaupasta ostettuihin / myytyihin hevosiihin?
- Uskotko kulttuurin kehittämiseen?
- Oletko ollut ulkomaille hevoshuutokaupassa?
- Suomalaisen hevoshuutokauppakulttuurin vertailu ulkomaille?
- Mitä sieltä voisi tuoda Suomen huutokauppaan?

Meklari:

- Ulkomailta kokemuksia?
- Mikä varsahuutokaupassa onnistunut? Mikä ei?
- Mitä muuttaisit ja miten?

Ypäjän toimitusjohtaja

- Millaisen panoksen huutokauppa vaatii Ypäjältä?
- Työntekijöiden/opiskelijoiden määrä?
- Millä perusteella kopparit, esittäjät ym. Valitaan?

KUTSU

Meillä on ilo kutsua Teidät vuosittaiseen laatuvarsa huutokauppaan Ypäjän Hevosopistolle 6.9.2013 klo 18 (varsojen esittely tallialueella klo 12 alkaen). Tänä vuonna myytävänä on 80 laatuvarsa, joista seitsemän on suomenhevosiä ja 73 lämminverisiä. Varsojen kuvia on julkaistu internetsivuillamme www.hevoshuutokaupat.fi. Sivuilta löytyvät myös myytävien varsojen tiedot. Tietoja päivitetään huutokauppaan asti.

Tänä vuonna kasvattajat ovat ilmoittaneet mukaan entistäkin laadukkaampia varsoja ja tulossa on todella kovatasoinen huutokauppa! Tarjolla on muun muassa Andover Hallin, Cantab Hallin, Classic Photon, Donerailin, Like A Prayerin ja Make It Happenin jälkeläisiä... vain muutamia mainitaksemme. Suomenhevosten isäoreina mm. Tuokkolan Touho sekä Joihuri.

Myös varsojen eminä on huippukovia kilpatammoja ja kannuksensa näyttäneitä periyttäjiä, mm. Dolce Merett, Rosebud Hoss, What's Going On Ås, Lil Wonder sekä Nouvelle Cuisine... Kaikkien varsojen tiedot löytyvät internetsivuiltamme ja huutokauppaluettelosta. Tietoihin tutustuminen kannattaa, sillä mukana on niin monia kiinnostavia varsoja, että niiden kaikkien mainitseminen tässä on mahdotonta.

Ypäjän Hevosopisto mahdollistaa asiakkaiden palvelemisen. Kaikki hevoset ovat majoittuneet tallitiloihin aivan huutokauppapaikkana toimivan maneesin läheisyyteen. Huutokaupan järjestäminen maneesissa tuo hevoset lähelle, eikä säästäkään tarvitse huolehtia.

Tarjoamme Teille kutsuvieraanamme mahdollisuuden nauttia tapahtumasta hyvän ruoan silvittämänä. Tämä kutsu toimii VIP -lippuna kahdelle hengelle. VIP -ruokailu on järjestetty Oppilasruokalan tiloihin kahdessa kattauksessa ennen huutokaupan alkua klo 14.30-17.30. Tarjolla on buffet -pöytä sekä juomia.

Huutokaupasta hevosen ostaneille on tarjolla myös hevoshotellipalvelu Ypäjän tallitiloissa. Tämä tarkoittaa, että varsan voi ostaa myös ilman kuljetuskalustoa. Hevoshotellipalvelun tarve ilmoitetaan järjestäjille varsan oston yhteydessä. Ostaja maksaa hevoshotellipalvelun suoraan Ypäjän Hevosopistolle.

Lämpimästi tervetuloa!



Mitja Nummenmaa
Starinita Oy:n puolesta



**6.9. VIP
ruokailu**

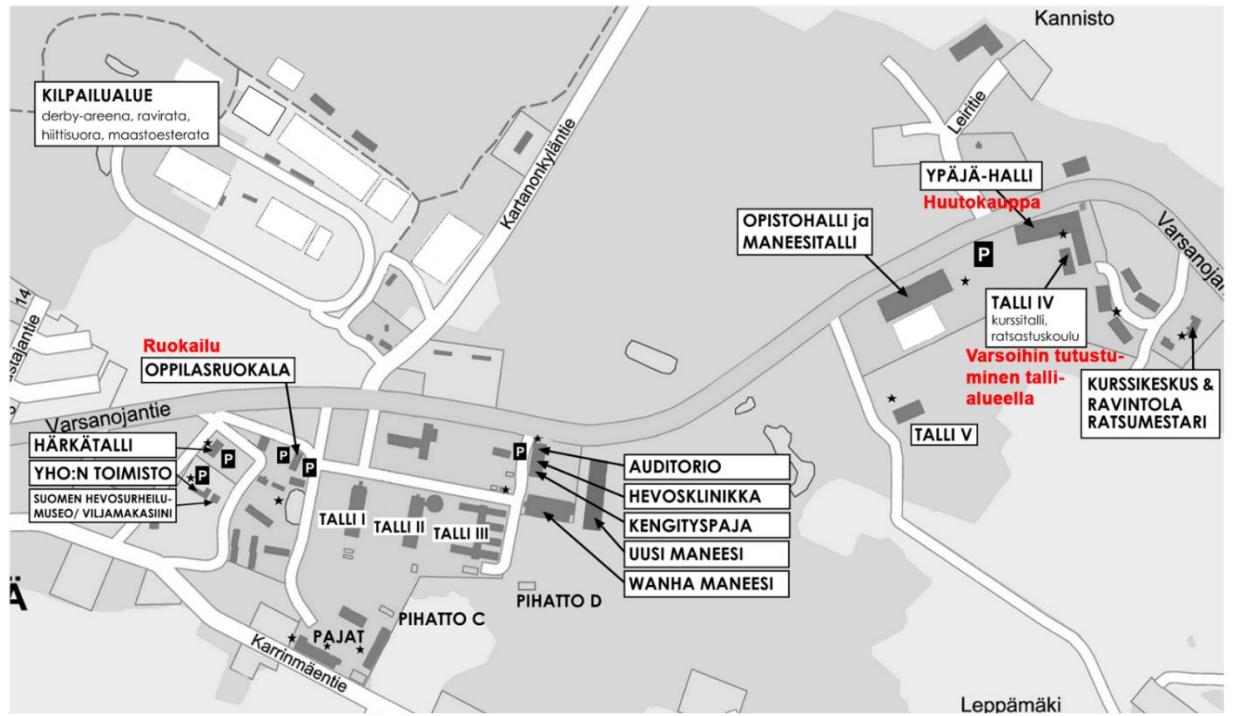


**6.9. VIP
ruokailu**

LIITE 3: KARTTA HUUTOKAUPPAIKASTA

Ypäjän Hevosopisto

Varsanojantie 63, 32100 Ypäjä, puh. keskus 02-76021, fax: 02- 7602 200



LIITE 4: OSTOSITOUMUS

STARINITA OY ostositoumus

Olen huutanut Ypäjän varsahuutokaupasta hevosen

Nro: _____ **Nimi:** _____

hintaan _____ euroa.

Olen tutustunut huutokauppaehtoihin ja sitoudun maksamaan hevosen niiden mukaisesti. Hintaan lisätään huutokauppaehtojen mukaisesti 24 %:n arvonlisävero ja Starinita Oy:n huutokauppapalkkio 2 % + alv 24 %.

Tarvitsen ostamalleni hevoselle hevoshotellipalvelua (Ypäjän tiloissa) hintaan **42 €** (ei.alv) / vrk (sisältää kuivituksen ja heinät). Hevonen tulee hakea pois Ypäjältä viimeistään sunnuntaina. Otan yhteyttä pois hausta Ypäjän tallimestariin numeroon **040 860 7623**.

(merkataan ruksilla) _____

Ypäjä 6.9.2013

Allekirjoitus _____

Nimenselvennys

**OSTETTU VARSA TULEE LISÄKSI KUITATA STARINITA OY:N TOIMISTOSSA MAKSETUKSI
MAHDOLLISIMMAN PIAN RUUHKIEN VÄLTÄMISEKSI!!!**

OSTAJAN TIEDOT

Nimi: _____

Sotu-/ly-tunnus: _____

Kotikunta: _____

Osoite: _____

Postinumero ja -toimipaikka: _____

Puh: _____

Sähköposti: _____