

Tunnuslukuja ja tutkimuksia 3

# Taiteen välittävän portaan toimiala- selvitys

Musiikin, kirjallisuuden, tanssin ja  
kuvataiteen välittäjäporras 2012

Outi Raatikainen  
Pink Eminence  
Tammikuu 2013

**Music  
Finland  
Vaahto**

Valtakunnallinen tuottaja- ja välittäjähanke  
Rahoittaa Euroopan sosiaalirahasto, Hämeen ELY,  
Opetus- ja kulttuuriministeriö sekä Järvenpään,  
Seinäjoen, Tampereen ja Oulun kaupungit



Music Finland ry:n toimeksiannosta Pink Eminence oy  
Yhteistyössä FRAME-säätiö, Lukukeskus, Luovan talouden agentit ja managerit AGMA ry,  
Läntinen tanssin aluekeskus, Music Manager's Forum Finland, Sisä-Suomen tanssin aluekeskus,  
Suomen Jazzliitto ry, Suomen Kirjailijaliitto ry, Suomen Muusikkojen Liitto ry,  
Suomen Ohjelmatoimistot ja Agentit ry

ISSN 2243-0210  
Graafinen suunnittelu L E R O Y  
Taitto Maarit Kytöharju  
Painopaikka WhyPrint Oy

# Sisällys- luettelo

Tiivistelmä.....	5
Johdanto .....	6
Mitä välittäjäportaalla tarkoitetaan?.....	7
Välittäjäportaan laajuus.....	8
Välittäjäporras eri taiteen aloilla.....	11
Musiikin välittäjäporras .....	11
Tanssin välittäjäporras.....	13
Kirjallisuuden välittäjäporras .....	14
Kuvataiteen välittäjäporras .....	14
Välittäjäportaan toimijoiden näkemykset .....	17
Musiikin haastattelut .....	17
Kuvataiteen haastattelut .....	21
Kirjallisuuden haastattelut .....	23
Tanssin haastattelut.....	24
Verkkokyselyn tulokset .....	27
Perustiedot kaikista kyselyyn vastanneista .....	27
Välittäjäportaan toimenkuva.....	28
Liikevaihto ja toiminnan tuet.....	29
Välittäjäportaan tilanne syksyllä 2012.....	30
Mikä motivoi välittäjäportaan liiketoiminnassa? .....	32
Yhteenvedo .....	33
Toimenpide-ehdotukset .....	34
Työn kuluessa haastatellut henkilöt .....	36
Lähteet ja kirjallisuutta .....	37

# Tiivistelmä

Taiteen välittävän portaan toimialaselvitys toteutettiin Music Finlandin Vaahto-hankkeessa syksyllä 2012. Työn tavoitteena oli musiikin ja tanssin vapaalla kentällä sekä kirjallisuuden ja kuvataiteen alalla työskentelevän välittävän portaan määrän, työtilanteen, ansiotason ja tulonmuodostuksen selvittäminen. Välittäjäporras määriteltiin kattamaan taiteilijoihin ja artistiryhmiin suorassa sopimussuhteessa olevat, heidän uraansa eri tavoin pitkäjänteisesti edistävät toimijat kuten agentit, ohjelmatoimistot, galleristit, managerit tai artists' management -hoitajat: ”Välittäjä on taho, jonka toiminta tai elinkeino perustuu taiteellisen työn myyntiin tai ostamiseen toimeksi antaneen osapuolen kanssa tehdyn sopimuksen perusteella. Toimeksiantaja voi olla taiteellista työtä tekevä tai sitä omassa toiminnassaan hyödyntävä taho.”

Tietoa saatiin kahdella eri menetelmällä: henkilöhaastatteluin ja verkkokyselyinä. Tallenteita kyselyyn tuli 97 kappaletta, vastaajina yrityksiä, yhdistyksiä, osuuskuntia ja freelancereita. Vastanneiden toimijoiden määrää voi pitää huomattavana suhteessa alan ydintoimijoiden määrään, joka voidaan arvioida enintään noin 300 henkilön laajuiseksi.

Suurin osa verkkokyselyyn vastanneista oli yrityksiä. Alan yritykset ovat hyvin nuoria ja välittäjäporras on keskittynyt pääkaupunkiseudulle, vaikka monet toimivat valtakunnallisesti ja myös kansainvälisesti. Välitettävissä artisteista lähes puolet oli muusikoita. Vastaajat uskoivat siihen, että välittäjäportaassa voi saavuttaa riittävän ansiotason, asiakkuudet ovat kannattavia ja että liiketoiminnassa on kasvupotentiaalia. Kansainvälistymisen ja vienti edellyttävät välittäjäportaan olemassaoloa kaikilla taiteen aloilla.

Selvitys osoitti, että eri taiteen aloilla välittäjäportaan roolit alan arvoketjussa eroavat toisistaan riippuen kunkin alan liiketoiminnan laajuudesta ja kehitysvaiheesta sekä julkisen rahoituksen merkityksestä alalla.

Kaikkien välittäjäportaan edustajien mielestä menestymisen lähtökohtana ovat:

- kontaktit, verkostot ja suhteet kotimaassa ja ulkomailla
- viennissä välittäjäporras, jolla on suuri tietämys oman taiteen alan kansainvälisestä toiminnasta
- intohimo sisältöihin ja niiden syvä tuntemus
- lahjakkaat artistit ja valtava työnteko
- rautainen talous-, verotus- ja sopimusaosaaminen.

Tulokset välittävät alan tekijöiden intohimoa oman alansa sisältöihin. Tilanne toki vaihtelee: musiikki ja kirjallisuus vaikuttavat välittäjäportaan osalta selkeästi vahvemmilta kuin kuvataide ja tanssi. Tosin kuvataiteessa traditionaalinen galleriatoiminta elää. Isona ja yhteisenä viestinä välittäjäportaan toimijoilta kehittäjille on toive luottamuksesta heidän omaan osaamiseensa ja tietoonsa siitä, kuinka juuri heidän alaansa tulisi kehittää.

# Johdanto

Taiteen välittävän portaan toimialaselvitys toteutettiin Music Finlandin Vaahto-hankkeessa elo–lokakuussa 2012. Työn tavoitteena oli musiikin ja tanssin vapaalla kentällä sekä kirjallisuuden ja kuvataiteen alalla työskentelevän välittävän portaan määrän, työtilanteen, ansiotason ja tulonmuodostuksen selvittäminen.

Välittäjäporras määriteltiin kattamaan taiteilijoihin ja artistiryhmiin suorassa sopimussuhteessa olevat, heidän uraansa eri tavoin pitkäjänteisesti edistävät toimijat kuten agentit, ohjelmatoimistot, galleristit, managerit tai artists' management hoitajat. Toiminnan organisoinnin muoto ei ollut ennalta rajattu.

Aiempaa dokumenttiaineistoa selvityksen tueksi oli saatavilla vain hyvin vähän. Selvitykseen haettiin suoraa tietoa itse tekijöiltä, yrityksiltä, osuuskunnilta, yhdistyksiltä ja freelancereilta. Tarkoitus oli katsoa tilannetta heidän omasta näkökulmastaan. Tietoa saatiin kahdella eri menetelmällä: henkilöhaastatteluin (25 haastattelua) ja verkkokyselyinä.

Haastateltavat olivat monipuolisesti musiikin, kuvataiteen, tanssin ja kirjallisuuden edustajia. Verkkokyselyn vastauslinkkiä jaettiin sähköposteissa sekä uutiskirjeissä. Kyselyä lähetettiin myös suoraan hankkeessa tunnistetuille välittäjäportaan edustajille. Yritysten ja yhdistysten edustajien toivottiin pääsääntöisesti vastaavan kokonaisuuden nimissä riippumatta välittäjäportaan tehtäviä tekevän henkilöstön lukumäärästä.

”Olemme tärkeitä: työllistämme välillisesti satoja alan ihmisiä, joiden toimeentuloon vaikutamme suoraan erittäin voimakkaasti. Voisiko valtio jotenkin palkita meitä tästä hyvästä? Emme syö valtion palkka- tai eläkerahoja, vaan tuomme elantoa muille taiteilijoille ja samalle työllistämme itsemme. Hip hurraa me sinnikkäät puurtajat! Eikö vihdoinkin olisi aika meille nostaa edes hivenen hattua?” (Kommentti verkkokyselyn sana on vapaa -osastosta.)

# Mitä välittäjäportaalla tarkoitetaan?

Eri taiteen aloilla on käyty runsaasti julkista keskustelua taiteilijoiden ja asiakkaiden välille sijoittuvan välittäjäportaan tarpeesta, jotta alat kehittyisivät ja kansainvälistyisivät kaupallisesti nykyistä tehokkaammin. Yleisesti uskotaan, että välittäjäportaan olemassaolo johtaa taiteen tekijöiden työllisyyden paranemiseen ja uusien työpaikkojen syntyyn.

Erilaiset hankkeet ja koulutukset, kuten Sillanrakentajat<sup>1</sup>, ovat pyrkineet edesauttamaan luovien alojen tuotteistamisen, myynnin ja markkinoinnin kehittymistä tekijöiden ja markkinoiden välille synnyttävän uuden ammattikunnan avulla. Uutta välitystoiminta ei silti ole. Musiikissa välittäjäporras on pitkään ollut olemassa. Klassisen musiikin puolella toimiva Fazer Artists' -ohjelmatoimisto on 110-vuotias. Myös kuvataiteen arvoketjussa galleriat ovat perinteisesti hoitaneet taiteilijoiden töiden markkinointia.

Tässä hankkeessa on haettu välittäjäportaan määritelmää, johon mahtuisivat sellaiset musiikin, kuvataiteen, tanssin ja kirjallisuuden aloilla toimivat taiteilijoihin ja artistiryhmiin suorassa sopimussuhteessa olevat tahot, jotka edistävät pitkäjänteisesti näiden henkilöiden ja ryhmien uraa sekä toimeentuloa. Määritelmän pitää kattaa perinteiset agentit, managerit, ohjelmatoimistot ja ainakin osa galleristeista. Myös eri alojen säätiöiden tai yhdistysten jäsenistöön kohdistuva työn ja toimeksiantojen välitystoiminta tai suurten levy-yhtiöiden artists' management -osastot voivat käytännössä olla pysyviä välittäjäportaan edustajia. Sellaiseksi kelpaa hyvin myös taiteilijan tai tekijäryhmän oma yritys, jonka tehtävä on taiteellisen työn tulosten markkinointi. Tyypillinen välittäjätaho on esimerkiksi mikro- tai PK-yrittäjä, osuuskunta tai jäsenistön toimeksiantojen välitystoimintaa osana muuta toimintakokonaisuutta hoitava yhdistys.

Määritelmä muotoutui seuraavasti: ”Välittäjä on tahto, jonka toiminta tai elinkeino perustuu taiteellisen työn myyntiin tai ostamiseen toimeksi antaneen osapuolen kanssa tehdyn sopimuksen perusteella. Toimeksiantaja voi olla taiteellista työtä tekevä tai sitä omassa toiminnassaan hyödyntävä tahto.”

1. Sillanrakentajat-hanke. Luovan talouden agentit ja managerit ry. Viitattu 30.11.2012. Saatavissa: <http://agma.fi/sillanrakentajat>

Määritelmä on tarkoituksellisen väljä. Tärkeintä olikin se, tahtooko verkko-kyselyyn vastaaja tunnistaa itsensä omalla toiminnallaan taiteilijoiden uraa ja toimentuloa edistäväksi välittäjäportaaseen kuuluvaksi toimijaksi.

Kokonaisia toimialoja ja niiden kansainvälistämistä kehittävät organisaatiot kuten Music Finland, FAVEX (Finnish Film & Audiovisual Export), Tanssin tiedotuskeskus, Lukukeskus, Frame-säätiö ja alojen liitot eivät ole tässä yhteydessä tarkoitamiamme välittäjäportaita, sillä ne eivät ota vastuulleen yksittäisen taiteilijan tai artistiryhmän urakehitystä. Myös taiteellisen työn tulosten jakelukanavat, kuten kirja- ja levykaupat, grafiikkaa myyvät kehysliikkeet tai tavaratalot, rajattiin pois.

## VÄLITTÄJÄPORTAAN LAAJUUS

Kaikilla käytettävissä olevilla tiedoilla arvioituna välittäjäportaassa on kyse erittäin pienestä toimijajoukosta. Toimijoiden lukumäärä tai toimentulo eivät selviä Tilastokeskuksen säännöllisesti tuottamasta aineistosta. Esimerkiksi tilasto ”Työllinen työvoima kulttuuriammateissa ammatin ja sukupuolen mukaan työssäkäyntitilaston mukaan 2000–2009” ei tunnista tässä yhteydessä käytettyjä ammattinimikkeitä agentti, manageri tai tuottaja.

Alan yrityksetkin häviävät tilastoihin:

- Tilastokeskuksen aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten tilaston mukaan maassamme toimi vuonna 2011 317 taideliikettä, joista Helsingissä sijaitsi 87, Tampereella 29 ja Turussa 17 kappaletta. Tieto ei kerro mitään toiminnan sisällöstä tai edes sitä, ovatko kyseiset taideliikkeet gallerioiksi kutsuttavia toimijoita vai sisustuskoristeiden myyjiä. Kiinnostavaa on se, että lopettaneita yrityksiä oli 24 ja aloittaneita 16.
- Saman tilaston mukaan ohjelmatoimisto- ja manageripalveluiksi luokiteltuja yrityksiä maassamme oli yhteensä 1513 kappaletta. Niistä lopetti vuonna 2011 138 ja aloitti 123 kappaletta. Ohjelmatoiminnan sisällöstä luku ei kerro mitään. Lukuun sijoittuvat siis lähes mitä tahansa eri aloja edustavat, ohjelmapalveluja tarjoavat yritykset. Tilastokeskuksen Aku Alanen on omassa laskelmassaan päätenyt kuitenkin siihen, että suuri osa yritysrekisterin mukaisesta ohjelmatoimistoalasta on kuitenkin tavalla tai toisella musiikin infrastruktuurin kanssa tekemisissä.

Vuonna 2010 loppuneen Valtakunnallisen klubi- ja kiertuehankkeen (VAKA) arvion mukaan musiikissa toimii noin 200 promoottoria ja agenttia. Tolppasen ja Tuomaisen<sup>2</sup> mukaan päätoimisia managereita musiikissa tunnustetaan vain muutamia.

2. Tolppanen, Eero & Tuomainen, Tommi. Musiikkialan talous Suomessa 2011. Music Finland 2012.

Alan järjestöjen jäsenmäärät antavat selkeimmän kuvan välittäjäportaан ammatillisen toiminnan laajuudesta ja ammattilaisten määrästä:

- Suomen Ohjelmatoimistot ja Agentit (SOA) ry:ssä on tällä hetkellä 52 jäsenyritystä, jotka edustavat tässä kyselyssä tarkoitettua musiikin välittäjäporrasta.
- Musiikkialan järjestössä Music Manager's Forum Finlandissa toimii tällä hetkellä 33 aktiivisesti artisteja edustavaa, musiikkimanagerointia tekevää yritystä tai yrittäjää, joista osa on myös SOA ry:n jäseniä.
- Valtakunnallisen taidegalleristien järjestön Galleristit ry:n jäsenmäärä on tällä hetkellä 33 galleriaa. Niistä 24 sijaitsee Helsingissä, kaksi Tampereella, kaksi Oulussa sekä yhdet galleriat Kotkassa, Kuopiossa, Lahdessa ja Turussa. Lisäksi jäsenenä on yksi verkkogalleria. Suomen Taiteilijaseuran jäsenjärjestöillä on gallerioita, jotka eivät kuulu Galleristit ry:hyn. Näitä ovat Valokuvagalleria Hippolyte (Valokuvataiteilijoiden liitto), Galleria Sculptor (Suomen Kuvanveistäjäliitto), Galleria G ja Grafoteekki (Suomen Taidegraafikot), tm•galleria (Taidemaalari liitto), MUU galleria (Muu ry) sekä Suomen Kuvataidejärjestöjen Liiton 47 jäsenyhdistyksen alueellisia gallerioita.
- Taidelainaamoja löytyy Suomesta 26 kappaletta. Suurin osa niistä on alueellisten taiteilijaseurojen yhteydessä toimivia. Alueellisen taiteilijaseuran taidelainaamo tarjoaa jakelukanavan alueella toimivien taiteilijoiden töille. Se on myös alueen taiteilijoiden yhteisöllisyyden kannalta tärkeä alan sisäinen verkostoitumispaikka.
- Arvio kuvataiteen galleriakentän ulkopuolisen välittäjätoiminnan määrästä perustuu alan toimijoiden kokemukselliseen ”tuntumaan”. Tunnistettuja yrityksiä alalla on toiminnassa tai lopettaneina muutamia.
- Tanssin välittäjäportaassa toimivista ammattilaisista ei ole saatavilla muuta kuin alan oma kokemuksellinen tieto. Kyseessä on käytännössä muutama henkilö ja osuuskunta. Järjestöä alalla ei ole. Tanssin aluekeskuksia (yhdistyksiä) on kuusi. Ne työllistävät alueillaan tanssijoita.
- Kirjallisuudesta voidaan helposti tunnistaa välittäjäportaaksi agentteja, jotka ovat aloittaneet toimintansa viime vuosina. Suomen Tietokirjailijat ry:n verkkosivusto<sup>3</sup> listaa kuusi toimijaa.
- Luovan talouden agentit ja managerit AGMA ry:n jäsenistössä on myös muutamia tämän kyselyn toimialojen piiriin kuuluvia välittäjäportaан edustajia, jotka voivat kuulua myös muihin järjestöihin.

Tämän tiedon mukaan musiikin, kuvataiteen, kirjallisuuden ja tanssin välittäjäportaан ytimessä toimii yhteensä enintään noin 300 alojen itsensä tunnistamaa yksittäistä henkilöä, joista suurin osa toimii musiikissa. Tilastokeskuksen yrityslukujen avulla päästään suurempaan arvioon eli noin 1800 yritykseen (ohjelmatoimistot ja taideliikkeet). Kuten todettu, niiden tekemisen sisällöistä ei ole tarkempaa tietoa.

3. Kirjallisuusagentit Suomessa. Suomen tietokirjailijat ry. Viitattu 30.11.2012. Saatavissa: <http://www.suomentietokirjailijat.fi/jasenys/tietopankki/kirjallisuusagentit-suomessa>



Välittäjäporras keskittyy Etelä-Suomeen. Vuonna 2010 julkaistu, vuoden 2007 tietoja sisältävä Tilastokeskuksen kulttuuritilasto ”Kulttuurin talous keskittyy vahvasti pääkaupunkiseudulle” tukee tämänkin kyselyn haastattelutuloksia: suuri osa välittäjäportaan toimijoista keskittyy pääkaupunkiseudulle, Turkuun ja Tampereelle eli sinne, missä asiakkaatkin ovat. Kiinnostava yksityiskohta ohjelmatoimistojen sijoittumisesta löytyy Aku Alasen artikkelista ”Elävä musiikki eteni taantumassakin”. Sen mukaan ohjelmatoimisto- ja manageripalveluyritysten toimipaikoista 23,6 prosenttia ja henkilöstöstä 34,3 prosenttia sijaitsee Helsingissä ja alan liikevaihdosta 43 prosenttia tulee Helsingistä. Liikevaihdosta suurimman osan tuotti Sörnäisten kaupunginosa, jossa sijaitsee Live Nationin toimipiste<sup>4</sup>. Tämä paljastaa myös Tilastokeskuksen ohjelmatoimistotilastoihin liittyvän vaikeuden: konsertteja järjestävä Live Nation ei sellaisenaan edusta tässä yhteydessä tarkoitettua välittäjäporrasta.

» Olisi vihdoin ja viimein ymmärrettävä, että taiteilijoiden tulisi keskittyä omaan työhönsä eli teosten luomiseen ja välittäjäporras hoitaisi markkinointi- ja myyntityön. Tällä hetkellä nämä roolit sekoittuvat. Pitää olla selkeä työnjako. Työrauha molemmilla. (Verkkokysely / Sana on vapaa)

Eri taiteen alojen järjestöjen ja liittojen toiminta sisältää myös välittäjäporrasluonteista toimintaa, jonka organisointitavat sekä vahvuus ja hyödyllisyys yksittäisen taiteilijan uran kannalta vaihtelevat etujärjestötoiminnasta yleisten neuvojen antamiseen ja hetkittäiseen työllistämiseen. Tämä toiminta on vahvasti erilaisin julkisin avustuksin, hanke- ja apurahoin tuettua. Toiminnan määrää ja kaupallista merkitystä on vaikea irrottaa järjestöjen muusta toiminnasta. Se, onko julkisesti tuettu toiminta yritysmaailman toimijoiden kannalta markkinahäiriö vai ei, riippuu näkökulmasta. Kun koko taidemarkkinat esimerkiksi kuvataiteen tekijöiden tuotteille ovat pienet ja kehittymättömät, monet tässä yhteydessä haastatellut katsovat, että on pelkästään hyödyllistä, että tietoisuutta saatavilla olevista palveluista ja tuotteista edistetään laajasti. Alueelliset erot ovat suuria ja maassamme on alueita, joissa yksityisen toiminnan elämisen edellytyksiä ei yksinkertaisesti löydy. Viime kädessä verottaja päättää, missä vaiheessa vapaan kentän yhdistysten ja järjestöjen toiminta muuttuu joiltain osin elinkeinotoiminnaksi.

4. Alanen, Aku. ”Elävä musiikki eteni taantumassakin”. Tieto & trendit 4-5/2012.

# Välittäjäporras eri taiteenaloilla

Kullakin kyselyn kohteena olleella taiteen alalla välittäjäportaana roolit alan arvoketjussa eroavat toisistaan. Erojen ja toimijoiden määrän voidaan päätellä johtuvan kunkin alan liiketoiminnan laajuudesta ja kehitysvaiheesta sekä julkisen rahoituksen merkityksestä alalla.

Karkeasti sanoen musiikissa välittäjäportaalla on jo monipuolisen liiketoiminnan edellytykset. Kuvataiteessa ja tanssissa näin ei välttämättä vielä ole. Kirjallisuudessa alan kokeneita toimijoita työllistävä välittäjäporras on syntynyt nopeasti kustannusalan rakennemuutoksen myötä, ikään kuin alan toimintojen ulkoistamisen seurauksena ja uudelleenajattelun tuloksena.

## MUSIIKIN VÄLITTÄJÄPORRAS

Musiikin välittäjäportaassa agentit, ohjelmatoimistot, managerit ja artists' management -hoitajat ovat jo melko vakiintuneita toimijoita alan arvoketjussa. Ammattimaisten toimijoiden määrä ja osaaminen lisääntyvät ja niiden toiminnan merkitys alan liiketoiminnalle kasvaa jatkuvasti sekä kotimarkkinoilla että viennissä.

Yhtenä osoituksena tästä on juuri maahamme perustettu ensimmäinen, pelkästään managerointiin erikoistunut toimisto Fullsteam Management, jonka toimitusjohtajaksi tulee juuri Vuoden manageriksi valittu Virpi Immonen Backstage Alliancesta. Fullsteam Records Oy:n hallituksen puheenjohtaja Juha Kyyrö<sup>5</sup> perustelee:

”Mielestäni Suomessa on pitkään ollut tarvetta tosissaan manageritoimintaan panostavalle yhtiölle. Perinteisesti managerit ovat tehneet työtään muiden hommien ohessa, ja harva yhtiö on halunnut investoida managerien ja sitä kautta artistien kehitykseen. Fullsteam toiminta on monen artistin kohdalla muuttunut luonnollisella tavalla manageroinniksi, ja Virpin kanssa olemme aina toimineet sujuvasti yhdessä, joten voimien yhdistäminen tuntuu luontevimmalta mahdolliselta vaihtoehdolta.”

5. Tiedote 19. lokakuuta 2012.

Jo *Musiikkiala 2009* -hankkeessa<sup>6</sup> tunnistettiin alan tulevaisuuden trendejä, joista yksi oli manageritoiminnan roolin kasvu. Raportissa todettiin seuraavaa: ”Ammattimaistuminen, kansainvälistyminen ja toimintaympäristön muuttuminen monimutkaisemmaksi lisäävät musiikin tekijöitä ja artisteja palvelevan manageritoiminnan tarvetta. Manageritoiminta yleistyy tämänhetkisestä ammattiorkesterien ja yksittäisten artistien hyödyntämästä palvelusta laajasti musiikkikenttää palvelevaksi ammattimaiseksi toiminnaksi.”

Välittäjäportaaseen kuuluvat myös musiikkikustantajat siltä osin kuin he hallinnoivat ja myyvät edustamiensa teosten esitysoikeuksia sekä sähköisiin välineisiin että julkisiin esityksiin. Tulot säveltäjille syntyvät tekijänoikeusjärjestöjen korvauksista. Kustantajat myös pyrkivät löytämään teoksille käyttöä muissa medioissa kuten elokuvissa, peleissä ja muissa sähköisissä tallenteissa. Fyysisiä tuotteita edustaa nuottien myynti ja vuokraus.

» Managereja tarvitaan, jotta suomalaisen musiikkialan kansainvälistymiskehitys vauhdittuisi. Onneksi sen eteen tekee töitä joukko hyviä tekijöitä. (Verkkokysely / Sana on vapaa)

Paulina Ahokkaan teksti *Luova Raha* -julkaisussa<sup>7</sup> vuodelta 2011 korostaa alan kansainvälistymiskehityksen kannalta keskiössä olevan välittäjäportaan roolin, kansainvälisen yritystoiminnan ja kustannustoiminnan merkitystä: ”Vaikka kansainvälisen konserttitoiminnan ja management-palveluiden osuus yritysten liikevaihdossa on kasvanut ja näillä sektoreilla toimivien yritysten määrä on kasvanut, ei Suomesta edelleenkään löydy kuin muutamia kansainvälisesti kilpailukykyisiä ns. välittäjäportaan yrityksiä. Näiden kehitys on kuitenkin viennin kehittymisen kannalta tarpeellinen: *Musiikkiala 2009* -selvityksen mukaan yksi koko alan voimakkaimmista kansainvälisistä trendeistä on juuri näiden alueiden merkityksen kasvu.”

Sekä viennissä, tuonnissa ja kotimaan toiminnassa klassisen musiikin agentit edustavat yksittäisiä taiteilijoita, soitinkohtaisia solisteja ja pieniä muusikoiden yhteenliittymiä. Jari Muikun laatima *Suomalaisen klassisen musiikin vientiselvitys*<sup>8</sup> toteaa välittäjäportaan agenttien tilanteesta saman kuin tämäkin työ: liiketoiminnan luonteessa ei sisällöllisesti konservatiivisella B-to-B-alalla ole tulossa suuria muutoksia ja että pienten agentuurien suurin haaste on riittävän kansainvälisen suhdeverkoston ylläpidon ja kasvattamisen kalleus.

Musiikissa välittäjäportaan toimijat managerit ja ohjelmatoimistot ovat hyvin järjestäytyneitä (SOA ja Music Manager’s Forum Finland). Musiikkikustantajien kattojärjestö on Musiikkikustantajat ry. Toimijat ovat myös näkyviä ja vuosittain Musiikki ja Media -tapahtumassa omissa kategorioissaan palkittuja

6. Argillander, Timo & Martikainen, Virpi. *Musiikkiala 2009*. Digital Media Finland Oy 2009.  
7. *Luova raha: Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen*. Hermia Oy. Tampere 2011.  
8. Muikku, Jari. *Suomalaisen klassisen musiikin vientiselvitys*. Music Finland 2012.

ammattilaisia. Samanlaista alan sisäistä tunnustusta ei millään muulla taiden alalla ole sen välittäjäportaan toimijoille olemassa. Music Finland (ennen Musex ja Fimic) on tukenut merkittävästi alan kansainvälistymistä ja samalla luonut edellytyksiä välittäjäportaan vahvistumiselle ja kehitymiselle.

## TANSSIN VÄLITTÄJÄPORRAS

Tanssia on tarkasteltava välittäjäportaan toiminnan kannalta eri tanssilajien mukaan. Karkea jako lienee tanssiviihteen ja ns. tanssin korkeakulttuurin välillä. Viihteellisempää showtanssia esittävät tanssijat ja tanssiryhmät löytyvät ohjelmatoimistojen artistilistoilta. Esimerkiksi tässä yhteydessä haastateltu Polarartistit Oy edustaa esimerkiksi Scandinavian Hunks- ja Scandinavian Babes -tanssiryhmiä.

Sen sijaan ns. korkeakulttuurissa, esimerkiksi nykytanssissa, erillistä liiketoimintalähtöistä kotimaista välittäjäporrasta ei toistaiseksi ole harvoja yksittäisiä toimijoita ja osuuskuntia lukuun ottamatta. Useimmiten yhdistysmuodossa toimiva tanssiryhmä myy itse kysyttäessä omia esiintymisiään tai ryhmän tuottaja pyrkii löytämään kotimaisia ja kansainvälisiä esiintymistilaisuuksia ja hankkimaan niiden toteutumisen mahdollistavaa julkista rahoitusta tai apurahoja. Tanssijoita tarvitsevat teatterit asioivat mieluummin suoraan tanssijoiden itsensä

» Tanssitaiteen kentällä tarvitaan tuottajatahoja. Taiteilijoilla ei ole tarpeeksi kapasiteettiä tuotteistaan teoksiaan ym. Jotta tanssitaide saisi tarvitsemansa näkyvyyden ja paikkansa kulttuurikentällä, tulee vapaalle kentälle(kin) saada osaavia tuottajia.  
(Verkkokysely / Sana on vapaa)

kanssa. Kyse on myös siitä, että näin saadaan avustusten perusteena olevia henkilötyövuosia kirjatuksi. Käytäntö on näiltä osin pikku hiljaa muuttumassa ja ostopalvelujen käyttö on tulossa teattereille mahdollisemmaksi myös henkilöstön osalta. Tanssin aluekeskukset pyrkivät paikkaamaan välittäjäportaan puutetta ja työllistämään alueensa tanssijoita esimerkiksi tanssia soveltaviin projekteihin julkiselle hyvinvointi- ja sosiaalisektorille.

Tanssiryhmille on kuitenkin syntyemässä uusia palveluja. Vasta perustettu Arts Management Helsinki Oy ei katso toimivansa välittäjäportaassa agenttina tai managerina. Se tarjoaa tuotanto- ja muita tukipalveluita tanssiryhmille ja tuottaa itse tapahtumia.

Kansainväliseen esitystoimintaan tähtäviä tanssiryhmiä on muutamia. Käytännöllisesti katsoen ainoa, aidosti merkittäviä kansainvälisiä tuloja hankkiva tanssiryhmä on Tero Saarinen Company (yhdistys). Tero Saarisen yritys Poetry in Motion Oy myy itse esityksiä ja niiden oikeuksia. Toiminnanjohtaja, manageri Iris Aution luotsaama ryhmä on rakentanut laajan yhteistyöverkoston kansainvälisiin agentteihin ja markkinoi myös itse omia esityksiään suoraan kansainväliselle asiakaskunnalle.

## KIRJALLISUUDEN VÄLITTÄJÄPORRAS

Kaikkien käytettävissä olevien tietojen pohjalta voidaan sanoa, että Suomessa toimii puolisen tusinaa ammattimaista kirjallisuuden alan välittäjäporrasta edustavaa henkilöä tai tahoa. Alan rakennemuutoksesta johtuen kustannus- alalle ovat viime vuosina ilmestyneet kustannus- tai kirjallisuusagentit, jotka hoitavat yhteydenotot ulkomaisiin tahoihin ja tuovat erityisesti pienkustantamoiden kannalta tarvittavaa ammattitaitoa ja resursseja vientiin. Kotimaassa agentti voi kilpailuttaa kirjailijoiden puolesta kaunokirjallisuuden tai tietokirjallisuuden kustantajia. Tämä toimintamalli on uusi ja sitä noudattaa Maisteri Kousan Agenttuuri ja Editointi Oy. Agentti voi yrityksen mukaan myös tarjota manageripalvelujen tyyppisiä palveluita kirjailijoille. Useimmiten vakiintunut kirjailija toimii edelleen kotimaassa suorassa suhteessa omaan kustantajaansa. Kirjallisuusagenttuuri voi olla samalla myös tuontiyritys, joka edustaa kansainvälisiä kustantamoita Suomessa ja lähialueella.

Kirjallisuusagentti Elina Ahlbäck Elina Ahlbäck Literary Agencystä kiteyttää: ”Kirjallisuusagenttuuri on vientiyritys, joka kansainvälistää suomalaista kirjallisuutta. Toiminnan alussa suomalaiset agentit kohtasivat paljon ennakkoluuloja: perisuomalaisittain oman maan potentiaalia vähäteltiin. Ajateltiin, ettei Suomessa agentuuritoiminta voi menestyä, sillä Suomesta ei voi löytyä kirjailijoita, joilla olisi kansainvälistymispotentiaalia ja kielialuekin on liian pieni. Nyt kotimaisten agentuurien asiakkaina kuitenkin on niin yksittäisiä kirjailijoita, pienkustantamoita kuin myös suuria kustantamoita.”<sup>9</sup>

Pienen alan tunnetuimmat agentit esiintyivät yhdessä 26. lokakuuta 2012 syksyn Kirjamessujen paneelikeskustelussa. Siinä olivat mukana kotimaisia kustannusosastoita välittävä Tuula Kousa sekä ulkomaan oikeuksia myyvät kirjallisuusagentit Elina Ahlbäck ja Tiina Kristoffersson Stilton Literary Agencystä kirjailijoiden ohella. Tämän voidaan sanoa olevan osoitus alan toimijoiden pyrkimyksestä ja mahdollisuuksista asemoida itseään pysyväksi osaksi kustannustoiminnan arvoketjua.

## KUVATAITEEN VÄLITTÄJÄPORRAS

Nykytaiteen markkinarakenne, ansaintalogiikka ja uudet liiketoimintamallit -raportin arvion mukaan Suomen nykytaidemarkkinat ovat hyvin perinteiset ja kehittymättömät<sup>10</sup>. Kuvataiteen välittäjäportaassa toimii yksityisiä galleristeja sekä kuvataidejärjestöjen omia yhdistysmuotoisia gallerioita ja taidelainaamota. Niiden lisäksi pystytään eri puolilta Suomea tunnistamaan vain muutamia uudentyyppisiä toimeentulomahdollisuuksia hakevia välittäjäportaassa toimijoita kuten esimerkiksi Kaisa Kerättären Taidepaussi Oy Oulussa, Kira Sjöbergin ArtShortCut Oy (lopettamassa) Helsingissä sekä rakennusliikeasiakkuuksiin erikoistunut Frei Zimmer Oy Tampereella. Yksittäisiä taiteilijoita edustavia manageritahoja on vain muutamia. Tunnetuin kuvataiteen yksin toimivista

9. Luova vienti -projekti: Luovien alojen vienti- ja kansainvälisen toiminnan kartoitus 2011. Projektiraportti. Hermia Oy, Tampere 2011.

10. Sjöberg, Kira. Nykytaiteen markkinarakenne, ansaintalogiikka ja uudet liiketoimintamallit. Luovan Suomen julkaisuja 2. Luova Suomi/Cupore 2010.

managereista on Helsinki School Photography -projektin kansainvälistäjä, kuraattori Timothy Persons, joka on monipuolisella toiminnallaan edistänyt vuodesta 1995 lähtien suomalaisen nykyvalokuvataiteilijoiden kansainvälisen uran kehittymistä. Näiden esimerkkien toimintakonseptit poikkeavat perinteisestä näyttelyjä järjestävästä galleriatoiminnasta kukin omalla tavallaan.

*Luova raha* -raportti kuvaa kuvataiteen välittäjien taloudellista tulosta: ”Liikevaihto on useimmissa välittäjäportaassa organisaatioissa hyvin pientä, vain harvojen toimijoiden liikevaihto yltää sille tasolle, että voitaisiin puhua varsinaisesta yritystoiminnasta, usein on pikemminkin kyse kulttuuripalveluiden tuottamisesta. Galleriatoimintaa pyöritetään joko yksin teosmyyntien kautta välityspalkkioina saatavilla tuloilla tai tavallisemmin välityspalkkioiden lisäksi taiteilijoita perittäville näyttelyvuokrilla. Taiteilijat saavat usein tukea näyttelyvuokran maksamiseen kohdeapurahan muodossa joko yksityiseltä tai julkiselta taholta.”<sup>11</sup>

» Välittäjäporras on erittäin tarpeellinen maassamme. Sen avulla voidaan kehittää koko luovan talouden aluetta.”  
(Verkkokysely / Sana on vapaa)

Manageripalveluille olisi tarvetta, vaikka niitä kohtaan on myös runsaasti ennakkoluuloja. ART360-hankkeen loppuraportti *Avauksia taiteen tuotteistamiseen* kuvaa laajasti Oulun alueella saatuja kokemuksia hankkeessa toimineen kuvataiteen managerin työstä. Siinä todetaan, että ”järjestön kautta manageri pystyy palvelemaan suurta määrää yksittäisiä taiteilijoita ja saadut tulokset hyödyttävät koko jäsenistöä. Liiketoiminnallisesti ajateltuna asiakassuhde yksittäisen taiteilijan ja managerin välillä ei vielä ole realistinen.”<sup>12</sup>

Samaan päättyy myös Suomen Taiteilijaseuran *Managerointihankkeen loppuraportti*: ”Taiteilijoita myös koulutetaan liikaa ja perinteisiä tuotemarkkinoita ei riitä kaikille. Myös perinteiset taidemarkkinat ovat kaventuneet ja siten taiteen soveltava käyttö ja näiden markkinoiden rakentaminen on keskiössä kuvataiteen alalla tulevaisuudessa. Tästä huolimatta kentältä löytyy runsaasti ammattitaitoisia toimijoita eli taiteilijoita, galleristeja, tuottajia, kuraattoreita ja managereita – ja lisää koulutetaan jatkuvasti. Lisäkouluttaminen on hieman kyseenalaista, jos toimivia markkinoita ei tunnu löytyvän edes ammatissa toimiville. Perusongelmana on rahoitusrakenteiden heikkous ja joustamattomuus, mikä ei luo vahvaa pohjaa ja mahdollisuuksia ansaintalogiikan kehitykselle.”<sup>13</sup>

Satakunnan ammattikorkeakoulun ”Kuvataide ja musiikkiala hyvinvointipalvelujen tuottajina” -esiselvityksen loppuraportti<sup>14</sup> peräänkuulutti välittäjätoimintaa ja ammattimaisuutta välttämättömänä edellytyksenä, mutta totesi samalla eri osapuolten osaamisen puutteen: ”Tällä hetkellä yksittäiset tuottajat,

11. Luova raha: Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen. Hermia Oy. Tampere 2011.

12. Sallio, Taija. Avauksia taiteen tuotteistamiseen. Oulun ART360-osahankkeen toiminta 2008–2011. 2011.

13. Sjöberg, Kira. Managerointihankkeen loppuraportti. Suomen taiteilijaseura ry 2012.

14. Kuvataide- ja musiikkiala hyvinvointipalveluiden tuottajina. Esiselvitysprojekti. Projektiryhmä: Petra Havu/Suomen Taiteilijaseura ry, Riikka Talvitie/Suomen Säveltäjät ry, Päivi Rajakari/Suomen Taiteilijaseura ry & Tomi Kuusimäki/Satakunnan ammattikorkeakoulu 2011.

jotka sinänsä olisivat potentiaalisia välittäjiä, ovat hyvinvointialan osaamisen suhteen vastaavassa tilanteessa kuin taiteilijat – heiltä puuttuu olennaista tietoa ja koulutusta sosiaali- ja terveysalan käytännöistä ja potilastyöstä.”

Myös tämä raportti kantoi huolta hankkeisiin liittyvästä ydinkysymyksestä: kuinka toiminta saadaan juurrutettua osaksi vastaanottavan organisaation pysyvää toimintaa rahoituksen loputtua?

» Välittäjäporras on ehdoton edellytys taiteilijan menestymiselle erityisesti ulkomailla. Myös uudet taiteen soveltavan käytön konseptit ja mahdollisuudet kaipaavat välittävää porrasta, jotta myyjä ja ostaja voivat kohdata. (Verkkokysely / Sana on vapaa)

Kotimaisen välittäjäportaan pyrkiessä kuvataiteen kansainvälisille markkinoille on kaikesta huolimatta perinteisillä toimintatavoilla eli taidemessuilla keskeinen merkitys. Arvostetuimmilla kuvataiteen kansainvälisillä taidemessuilla vallitsee tiukka, laadun perusteella kuratoitu kutsukäytäntö, joka pakottaa galleriat aloittamaan kansainvälistymisen lähialueen pienimuotoisemmista messuyhteyksistä. Maineikkaille messuille pääsemiseen vaaditaan pitkäaikaista verkostojen ja ”nimen” luomista sekä tietysti kansainvälisen kiinnostuksen kohteena olevaa taiteilija- ja taidetarjontaa.

Taiteilijat voivat kansainvälistyä myös itse suoraan omalla liiketoiminnallaan ja luomalla yhteyksiä kansainvälisiin galleristeihin. Suomen Taiteilijaseuran toiminnanjohtaja Petra Havu uskoo *Luova vienti* -raportissa<sup>15</sup>, että todennäköisesti volyymit ulkomaisten välittäjien kautta ovat suuremmat kuin kotimaisten gallerioiden kautta. Taiteilijaseuran tuore kartoitus alan ulkomaisesta myynnistä tukee tätä havaintoa. Lisäksi taiteilijat myyvät teoksia myös suoraan itse ulkomaille.

”Suoraan taiteilijoiden kautta tapahtuvat myynnit ulkomaille sekä ulkomaisen galleristin löytäminen perustuvat taiteilijan ulkomaiseen tunnettuuteen ja suhdeverkostoon. Näiden rakentamista on tukenut osaltaan Näyttelyvaihtokeskus Frame. Se on ollut tärkeä kansainvälisen näkyvyyden mahdollistaja erityisesti taiteilijoiden uran alkuvaiheessa”, kuvaa Havu.

15. Luova vienti -projekti: Luovien alojen vienti- ja kansainvälisen toiminnan kartoitus 2011. Projektiraportti. Hermia Oy, Tampere 2011.

# Välittäjäportaan toimijoiden näkemykset

Kartoitusta varten haastateltiin yhteensä 25 eri aloja edustavaa välittäjäportaan toimijaa. Heidät oli valittu edustamaan erilaisia toiminta- ja sisältöalueita.

## MUSIIKIN HAASTATTELUT

Musiikissa välittäjäportaan rooli on selkein, tunnustetuin ja toimivin. Alalle päädytään intohimosta sisältöihin tai oman muusikkouden kautta. Polarartistit Oy:n toimitusjohtaja Ilkka Pensola kiteyttää alan lauseeseen ”Kolmikannan pitää toimia”, tarkoittaen artistin, ohjelmatoimiston ja ostajan välistä suhdetta, joka on B-to-B-palvelua. Välittäjäporras on siis avainasemassa paitsi artistin kehittäjänä ja sparraajana, myös ostajan toiveiden kuuntelijana siitä, mitä ohjelmatoimiston palvelukokonaisuudelta halutaan.

Ohjelmatoimisto voi olla artistin kumppani ja tuki monin eri tavoin. *”Agentti, manageri, keikkamyymä, artists’ management -hoitaja tai talousvastaava.”* (Haastattelulainaus.)

Ohjelmatoimistoista osa toimii selkeästi kotimaassa, osa kansainvälisesti. Markkinoiden pienuus Suomessa haittaa. Täällä ei juuri ole syntynyt puhtaita manageriyhtiötä, joita Ruotsissa jo on. Kuitenkin parista huomattavan menestyvästä, ”isosta” artistista voi managerikin saada toimeentulonsa. Tyypillisesti ohjelmatoimistoissa muu monipuolinen palvelujen tarjonta mahdollistaa yrityksen toimeentulon.

Toimintamallit, joissa on useita tukijalkoja (esimerkiksi monialaiset osuuskunnat) voivat toimia yhtä tuloksellisesti kuin syvästi yhteen sisältöalueeseen erikoistuneet yritykset (esimerkiksi klassisessa musiikissa). Osuuskunta Lilithia luotsaava Kikke Heikkinen pitää osuuskunnan eri taiteen aloille suuntautuvaa monialaisuutta hyvänä tapana varmistaa riittävä tulotaso sekä artisteille että osuuskunnalle välittäjäportaan. ”Kun toimitaan kuvittajien, muusikoiden ja muiden kanssa, täytyy olla paljon tietämystä IPR:stä, taloudesta, alojen verkostoista, toimintatavoista, verotuksesta ja muusta. Ei saa nyrpistellä. Tässä pitää osata olla myös taiteilijan henkisen arvomaailman tuki, joka jakaa uran vision ja mission ja kehittää. Taiteen tekijä saa vapauden tehdä taidetta osuuskunnassa.”



Välittäjäportaassa toimimisen osuus kaikesta muusta toiminnasta vaihtelee yrityksittäin. Asiakkaita saatetaan menettää levy-yhtiöiden management-toimistoihin, jotka lupaavat lisäarvoa taustayrityksen kansainvälisyydestä.

Keveyden musiikin puolella artistien ”kaverit”, ”wanna be -fanittajat” asioiden hoitajina saattavat sekoittaa asioita ammattitaidottomuudellaan. Ammattitaitoisista musiikkimanagereista on haastateltujen mukaan pulaa ja kysyntä on kova.

Välittäjäportaan eri rooleissa toimivat haastatellut nostivat esiin eri musiikkigenrejen erilaiset tilanteet esimerkiksi toimeentulomahdollisuuksien ja kansainvälistymisen suhteen. Myös markkinoiden läheisyys vaikuttaa välittäjäportaan toimentulomahdollisuuksiin. On helpompaa menestyä välittäjäportaassa Etelä-Suomessa kuin Pohjois-Karjalassa.

”Artistirosterin” oikea valinta on tärkeä ammattitaidon osoitus. Helmien löytäminen tulokkaiden joukosta koettiin hankalaksi. Yhteistyön sujuminen ja tuloksien aikaansaaminen selviää vasta yhteisen kokemuksen myötä. Musiikissa välittäjäportaan kehittymiseen vaikuttaa siis artistien oma tavoitteellisuus, ”ymmärrys”, oman uransa rakentamiseen tarvittavasta tukiverkostosta ja vaadittavasta pitkäjänteisyydestä yhteistyön tulosten suhteen. *”Kuvitellaan, että meilläkin pitäisi menestyksen tulla saman tien. TV:n kilpailumenestykset eivät takaa uraa. Ne pärjäävät, joiden oma pää toimii.”* (Haastattelulainaus.) Muusikkokoulutus, kuten muukin taidekoulutus painottaa musiikin sisältöjä, joten määrätietoinen uran rakentaminen, työelämä tietous ja uran realiteetit jäävät muusikoiden tietämyksessä vähemmälle.

Kumppanuus ei aina ole vankalla yhteisellä pohjalla. Täysin selkeitä käytäntöjä ei vielä ole. Keskusteluissa nostettiin esiin joidenkin ostajien, joskus jopa artistien itsensä pyrkimys ohittaa artistin asioita hoitava taho, koska arvellaan, että välittäjäporras nostaa hintaa. Välittäjäportaan olisi siis pystyttävä perustelevaan roolinsa sekä artistien että loppuasiakkaan näkökulmasta lisäarvoa tuottavalla, yhden luokun periaatetta noudattavalla palvelulla.

*”Välittäjäporras ei saa hidastaa tai hankaloittaa asioiden hoitamista käytännön jutuissa, kuten artistien lentojen sopimisessa. Ohjelmatoimisto ei voi olla Kela, josta pitää anella palvelua.”* (Haastattelulainaus.) Välittäjäportaassa taas koettiin, etteivät tilaajat aina ymmärrä sen työn määrää, joka tarvitaan, jotta tilaaja saa artistin esiintymisen kokonaispakettina, ilman järjestelyihin ja sopimuksiin liittyviä yllätyksiä.

Luonnollisesti Nightwish- ja Michael Monroe -tyyppiset menestyvät artistit tuovat elinkeinoa myös managereille ja managementin hoitajille, joita ilman he eivät myöskään enää pärjäisi. Epäkaupallisemmat musiikkilajit, kuten maailmanmusiikki tai jazz ”marginaalitaiteina”, ovat Suomessa lähempänä ”apuraha-toimintaa” kuin kaupallista menestystä myös välittäjäportaan kannalta. Näiden lajien kotimarkkinat eivät helposti tuota päätoimista elinkeinoa välittäjäportalle, mutta kansainvälisesti menestyvät ja kiinnostavat artistit, esimerkiksi Kimmo Pohjonen, tarvitsevat kansainvälisen uran hoitoa varten vähintäänkin agentteja, mielusti myös tuottajan tai managerin, joka kehittää artistin uraa ja hoitaa ulkomaiset yhteydet normaalien kansainvälisten käytäntöjen mukaisesti. Kansainvälistyminen edellyttääkin ehdottomasti manageria kaikissa musiikkilajeissa. Artistien kanssa ei kansainvälisellä tasolla keskustella suoraan.

Japani on ääriesimerkki tästä käytännöstä. Välittäjäporras tosin voi olla myös ulkomaalainen. *”Maailmanmusiikki on lähtökohtaisesti globaalia. Artisti, joka ei ymmärrä välittäjäportaan roolia uransa edistämässä, ei menesty kansainvälisesti.”* (Haastattelulainaus.)

Kevyen musiikin parissa toimivissa ohjelmatoimistoissa toimitaan täysin liiketoimintalähtöisesti. Julkinen tuki on ajatuksena useimmiten uusi, mutta samalla kiinnostusta herättävä. Yritykset hakevat kasvua ja niiden oman toiminnan kehittämiseen voisi hyvinkin löytyä lisäapua paremmasta tuntumasta ELY-keskusten palveluihin tai Tekesin Vapaa-ajan palvelut -ohjelmaan. Julkisten tahojen kanssa asioimisen byrokratia koettiin vaivalloiseksi ja liikaa aikaa vieväksi. Haastateltujen yritysten kokemukset avustuksilla tuetuista kehitysprojekteista olivat hyviä. Kuitenkin todettiin, että saatavilla olevat rahoitusmallit pakottavat turhan suurten projektien rakentamiseen. Samat tulokset voitaisiin saavuttaa joustavammillakin ja pienimuotoisemmilla rahoituskeinoilla.

Julkisesti tuetut välittäjätoiminnot, kuten liittojen ja oppilaitosten rooli sekä opettajien että oppilaitten esitysten välittäjänä, saattavat vähentää välittäjäportaan yrittäjyyden elinkelpoisuutta lähinnä taidelähtöisissä musiikkilajeissa. Kiertuetuet voivat viedä hintatason niin alas, ettei ”oikeilla hinnoilla” enää keikkoja myöhemmin saada. Tämä asettaa musiikkilajin tekijöille haasteita. Kaikkia koskettavana ongelmana tätä ei kuitenkaan pidetty.

Klassisen musiikin kotimarkkinat ovat välittäjäportaankin näkökulmasta saturaatiopisteessä, eivätkä kasva ilman uusia tuulia. Kasvu ja yritystoiminnan vahvistamisen edellytykset on haettava ulkomailta. Klassisessa musiikissa artistin uran kehittyminen on todella pitkä kehityskulku, jopa 50–60 vuotta. Taiteelliseen kehittymiseen vaikuttavat inhimilliset tekijät terveydestä lähtien. *”Kvartaali on 25 vuotta.”* (Haastattelulainaus.) Klassinen musiikki on myös välittäjäportaalle konservatiivinen ja globaalisti toimiva ala, jossa verkostojen ja uskottavuuden rakentaminen vie vuosikausia. Taiteilijan noste ja painolasti tulee traditiosta. Aina kiinnostavuus, ”valovoima”, yksinkertaisesti ei riitä. Uralla substanssin pitää olla ehdottomasti kunnossa, eivätkä suuret luulot kannata pitkälle. Ulkomaille ei voi klassisessa musiikissa mennä ilman välittäjäporrasta, jonka laatua ja mainetta arvioidaan piireissä tarkasti. Vain suuret tähdet, kuten Esa-Pekka Salonen voivat toimia ilman agenttia, mutta silloin heillä on omat assistentit, jotka hoitavat liikeasiat.

”Ilman toimivaa musiikkikoulutusjärjestelmää ei uusia taiteilijoita tule. Yleisöt pienenevät suurten ikäluokkien jälkeen. Kansainvälistyminen ja matkustaminen olisi todella tärkeää välittäjäportaalle ja sen edustamille artisteille. Jos kutsut koelauluihin esimerkiksi eurooppalaiseen oopperataloon tulevat nopeaan tahtiin, sinne matkustaminen on kallista, mutta voi maksaa itsensä moninkertaisesti takaisin taiteilijan uran nosteenä ja verkottumisena”, ehdottaa Aino Turtiainen-Visala Fazer Konserttitoimisto Oy:stä.

Kaikki musiikissa matkoja kustantavat mikroyritykset kaipaavat nopeasti saatavia, pieniä matka-avustuksia. *”Välillä tuntuu, että alan vanhat ja asiansa hyvin hoitavat toimijat on unohdettu ja tukia jaetaan ja räätälöidään liikaa start-up -yrityksille ja muille musiikkilajeille.”* (Haastattelulainaus.)

Onnistumisen edellytyksiä musiikin välittäjäportaassa ovat:

- ”Kaikki perustuu kontakteihin, verkostoon ja suhteisiin.”
- kansainvälistyminen, ”maailma on suuri, mutta samalla pieni”
- intohimo sisältöihin ja niiden syvä tuntemus
- sekä artistien että ostavien asiakkaiden hyvä huomiointi
- lahjakkaat artistit ja valtava työnteko
- rautainen talous-, verotus- ja sopimusosaaminen.

Haastateltavien näkemyksiä välittäjäportaan haasteista ja osaamistarpeista musiikissa:

1. Kielitaito on perustaitona välttämätön kansainvälisen sopimusosaamisen ohella.
2. Eri musiikkigenrejen omat tapahtumat on huomioitava Music Finlandin toiminnassa entistä paremmin. Toiveena oli esimerkiksi pääsy maailman musiikin omiin showcase-tapahtumiin.
3. Alalla on myös ammattitaidottomia toimijoita. Koulutuksen puute näkyy: perustiedot, kuten sopimustekniikan, lakiasiat, IPR:n, organisaatorakenteet ja talousasiat voi opettaa kaikille.
4. Myyntikoulutus ja myynnin järjestelmälliset prosessit voisivat olla myös välittäjäportaan koulutuksen aiheena.
5. Artistien sponsorointi on kehittymätön alue markkinoinnissa. Siihen voisi hakea oppia urheilusta. Samoin fanikulttuurin markkinoinnillinen ja oheistuotemarkkinoiden hyödyntäminen on vielä lapsenkengissä. Artistien hinnoittelu ”ulkomusiikillisissa” yhteyksissä mietityttää toimijoita. Miten hinnoitella artisti esimerkiksi silloin, kun puhutaan sparrauspuheesta yrityksiä edustajille?
6. Välittäjäportalle tarvitaan pienillekin toimijoille joustavia, pieniä ja nopeita kansainvälistymistä tukevia rahoitusmalleja esimerkiksi osan matkoista kattavia apurahoja. Nykyiset rahoitusmallit pakottavat mikroyritykset rakentamaan tarpeettoman suuria ja hallintoa kasvattavia projekteja, jotta tukirahaa saataisiin. Tukia joutuu myös käytännössä odottamaan niin pitkään, että kulut ovat jo ehtineet syntyä. Tämä asettaa mikroyritysten likviditeetille haasteita. Ennakko rahoituksessa helpottaisi tilanteita.
7. Vakiintuneet, isommat yritykset, joille julkinen tukijärjestelmä liiketoiminnan kehittämiseen on vielä outo, voisivat hyötyä yrityksen kehittämishankkeiden rahoituksen tietoisuudesta, jotta niiden omat kasvu- ja kehityshankkeet saisivat lisämahdollisuuksia. Isommat yritykset voisivat olla esimerkiksi Tekes-ohjelmien asiakkaita.
8. Talousosaamista voi välittäjäportaassa aina lisätä. Nuorten tuottajien osaaminen talousasioissa on luvattoman heikkoa. ”Arvonlisäverotus, verotus ja kv-lähdeverotus ovat aina ajankohtaisia.”
9. Helppoja malleja myös vakiintuneiden toimijoiden työn tukemiseen kaivataan.

» Erittäin kilpaillulla toimialalla managerit tekevät käytännössä töitä ilmaiseksi pitkään. Jos haluaa aloittaa uusien artistien kanssa alusta eli kehittämään heitä ensin 'paketiksi', tuloton tie voi olla todella pitkä.” (Verkkokysely / Sana on vapaa)

## KUVATAITEEN HAASTATTELUT

Kuvataide on haastattelujen perusteella tanssin ohella haastavin toimeentulon lähde välittäjäportaalle. Haastateltavia vaivasi pienoinen pessimismi koko alaa kohtaan. Alan perinteinen rakenne, taiteilija–galleristi–ostaja, on sellainen, ettei ainakaan galleristin ja taiteilijan väliin mahdu uutta toimijakerrosta. Taiteilijoilla ei ole varaa maksaa välittäjäportaan palveluista, joten ansaintalogiikka ei voi perustua siihen.

Kuvataiteilijoiden suuri määrä on johtanut kysyntää suurempaan taiteen tarjontaan. Markkinoiden koko ei kuitenkaan ole kasvanut. Kuvataiteen tuotteet ovat arvokkaita ja suhdanneherkkiä. Agenttityyppisesti toimien maamme ostajakunta on hyvin vähäinen.

*“Galleriakenttään ei juuri uusia toimijoita mahdu.”* (Haastattelulainaus.) Isotkin galleriat, joihin nimitaiteilijat asettuvat, pysyvät useimmiten taloudellisesti elossa omistajiensa pitkäjänteisen tahdon varassa. Taiteilijajärjestöjen galleriat ovat osa järjestötoimintaa. Galleriat kokevatkin tarjoavansa nykytaiteen kulttuuripalveluja: ovathan näyttelyt gallerioissa yleisölle ilmaisia.

Sivutulosten hankkiminen muualta ei galleristeilta helposti onnistu säännöllisten aukioloaikojen takia. Kotimaassa toimivien perinteisten gallerioiden liiketoiminnan osaamistaso vaihtelee ja niiden toimintakentät ovat erilaisia. Osa hankkii lisätuloja verkkokaupasta, sisustussuunnittelusta tai taidehankintojen konsultoinnista näyttelyjen ohella. Managerin roolin vahvuus riippuu hyvin vahvasti galleristista.

Galleristit kokivat haasteeksi sen, että työt käydään katsomassa näyttelyssä ja ostetaan suoraan taiteilijoilta myöhemmin. Jopa jotkut julkisen tahon asiakkaat välttävät mieluusti galleristin. On vaikeaa löytää sopimusmallia, joka toimisi kaikkien kannalta moitteettomasti.

Menestyvän välittäjäportaan liikeidean täytyy olla täysin uudentyyppinen suhtautuminen kuvataiteen sisältöihin ja taiteilijoiden tuottamiin tuotteisiin ja palveluihin. Onnistumisen edellytyksenä pidettiin tarkkaan mietittyä erikoistunutta liiketoimintakonseptia ja sen järjestelmällistä toteuttamista. Vahva erikoistuminen johonkin kuvataiteen soveltamisen osa-alueeseen perinteisen galleriatoiminnan ulkopuolelle, arts & business -sovellutuksiin, kuten työhyvinvointipalveluihin, luo tälle parhaat edellytykset. Yrityksellä täytyy olla taloudellisia resursseja rakentaa toimintaansa pitkäjänteisesti asiakaskunnan kasvattamiseksi ja kyky hankkia tietämys asiakkaiden todellisista tarpeista. Myös asiakkaiden tiedon tason nosto ja “kasvattaminen” soveltavan taiteen

palvelujen käyttäjiksi nähtiin välttämättömäksi. Haasteeksi koettiin yrityksen alkuvaihe. Ansaintamallin ja asiakaskunnan hakeminen saattaa kestää yrittäjän resurssseihin nähden liian kauan.

Esimerkkinä vahvasta erikoistumisesta on luottavaisesti tulevaisuuteensa uskova tamperelainen Frei Zimmer Oy, jolla on erityisosaaminen taideprojekteihin rakennus- ja ympäristöhankkeissa. Yrityksen asiakaskunta on rakennusliikkeitä ja yrityksessä on arkkitehti mukana.

“Monet tukijat omassa toiminnassa voivat tuoda tukevuutta, mutta samalla myös hajottaa toiminnan fokusta. Liian moneen tekemisen sarkaan ei pienyritys voi onnistuneesti venyä”, toteaa muiden muassa Kira SjöbergArtShortCut Oy:stä.

- » Suurin osa gallerioista toimii pienillä rahoilla (ns. kädestä suuhun, sekä yritykset että yhdistykset), mutta tuottaa silti vuosittain suuren määrän nykytaiteen esittely- ja välitysmahdollisuuksia. (Verkkokysely / Sana on vapaa)
- » Taideteosmyyntiä tulisi tukea verotuskäytäntöjä muuttamalla, jotta taiteilijat pystyisivät paremmin tulemaan toimeen työllään. (Verkkokysely / Sana on vapaa)

*“Julkinen tuki, kuten palvelujen pilotointi hankkeissa, ei johda pysyviin asiakkuuksiin, koska palvelujen hintataso ei ole realistinen yrittäjän näkökulmasta.”* (Haastattelulainaus.) Onnistuminen kuvataiteen välittäjäportaassa edellyttää kykyä hankkia riittävän suuri asiakaskunta.

Yritysassiakkaiden todellinen saavuttaminen edellyttää hyvin organisoitua palvelujen myyntiä, oli kyse sitten itse taiteen tuloksista tai taidelähtöisistä hyvinvointi- tai työhyvinvointipalveluista.

Myös todellinen kansainvälistymisen tuki (elävät verkostot ja läsnäolo ulkomailla) voisi haastattelujen mukaan olla manageroinnissa menestyvä erikoistumisalue.

Haastatellut galleristit ja Galleristit ry:n edustajat näkevät kansainvälistymisen suurimpana haasteena, mutta samalla välttämättömyytenä ja mahdollisuutena alan kehittämiseksi. Galleristit kokevat olevansa välinputoajia kansainvälistymistoiveidensa julkisen tuen suhteen. Kulttuurivientirahoitus ei ole tuonut gallerioille lisämahdollisuuksia. Yritystukien saaminen ELY-keskusten suunnalta on osoittautunut hankalaksi, koska yritykset ovat erittäin pieniä.

Esimerkiksi vientirenkaiden rakentaminen koetaan pienille yrityksille liian työlääksi ja sen omarahoitussuodet suuriksi. *“Mikroyritysten kategorinen nyreksintä TEMissä ja Finprossa harmittaa.”* (Haastattelulainaus.) Pienemmätkin tukimuodot auttaisivat yrityksiä alkuun. *“Miksei alan omaan osaamiseen luoteta? On turhaa rakentaa liian isoja projekteja. Osaaminen on yrityksen kokoa tärkeämpää.”* (Haastattelulainaus.) Jatkuvuus kansainvälisille messuille osallistumisessa on välttämättömyys. *“Täytyy osallistua vähintään kolme kertaa, ennen kuin verkostot ja tunnettuus syntyvät.”* (Haastattelulainaus.)

Kuvataiteen manageritoiminnan haasteina ja osaamistarpeina nähtiin:

1. Kuvataiteilijoiden koulutus, joka ei tuo eväitä muuhun kuin taiteelliseen työskentelyyn. Koulutus ei tuota ymmärrystä siitä, miten esimerkiksi markkinointi ja hyvin hoidetut sopimusasiat voivat vaikuttaa urakehitykseen ja taiteilijan talouteen. Palveluja niiden suhteen ei pidetä tärkeinä, koska kuvitellaan, että kaiken voi hoitaa itsekin.
2. Kuvataidepuolella on “pienesti ajattelua”. Toimijoilta ei löydy riskinotto-kykyä tai yrittäjäasennetta. On totuttu elämään apurahoilla, toimimaan pienillä rahoilla ja palvelujen hankintaosaaminen on heikkoa.
3. Galleriat toimivat suurelta osin perinteisesti. Ne voisivat olla taiteilijoidensa suhteen vahvemmin manageroivassa roolissa ja keksiä keinoja alentaa asiakkaiden estoja galleriaan astumiselle. *“Tarvitaanko galleristeille erikoiskoulutusta?”* (Haastattelulainaus.)
4. Myös kuvataiteessa managerin pitäisi voida hakea itse tukea päämiestensä yhteisöllisyyksiin ja oman työnsä tueksi esim. ELY-keskusten kansainvälistymistukena. Rahoitusehtoja tai niiden tulkintoja täytyisi muuttaa.
5. Kansainvälistymisen Tanskan tukimalli myös Suomeen. Tanskassa saatu kutsu oikeuttaa tukeen. Kuvataiteen kansainvälinen messujärjestelmä on sellainen, ettei taiteilija voi mennä niihin ilman galleriaa.

» Sekä yritys- että yhdistysmuotoiset galleriat ovat tarpeellisia kentällä, jossa välitystoiminnan ja kuvataiteen tulosten esittelytoiminnan tarve on suuri. (Verkkokysely / Sana on vapaa)

## KIRJALLISUUDEN HAASTATTELUT

Kirjallisuuden pieni agenttikunta on syntynyt alan rakennemuutoksen myötä. Alan kustantamojen palvelut kirjailijoille ovat kutistuneet ja tuottavatkin kirjailijat tarvitsevat agentin tai managerin hoitamaan asioitaan. Käytännössä välittäjäportaassa toimivat henkilöt ovat aiemmin toimineet kustantamoissa, joissa he ovat työurallaan rakentaneet verkostoja ja ryhtyneet kirjallisuuden vientiin (ja tuontiin) omissa mikroyrityksissään. Ala on pieni ja kaikki tuntevat toisensa.

Pieni kielialue ei kovin paljoa tuota esimerkiksi kansainvälisesti kustannuskelpoista tietokirjallisuutta. Kaunokirjallisuuden markkinat ovat suuremmat. Käytännössä kansainvälisille kustantamoille markkinoidaan Suomessa julkaistuja teoksia. Kotimaiset kustantajat hyödyntävät agenteja, koska niillä itsellään ei ole siihen resursseja.

Haastatellun Tuula Kousan toimintamalli Maisteri Kousan Agenttuuri ja Editointi Oy:ssä on uusi. Hän tarjoaa kirjoja agenttina myös kotimaassa useille kustantamoille kerrallaan ja vakuuttaa, että asiakkuudet voi rakentaa kannat-

taviksi. Hän sanoo, että humanistille liiketoimintaosaamisen hankinta oli välttämätöntä toiminnan käynnistämisen aluksi.

Lukukeskuksen toiminnanjohtaja Anu Laitila näkee kirjallisuudella ja kirjailijoilla myös soveltavan osaamisen liiketoimintamahdollisuuksia. Kirjailijat ovat esimerkiksi suosittuja puhujia tilaisuuksissa. Välitystyö myös tässä mielessä voi kasvaa ainakin järjestöjä kiinnostavaksi toiminnaksi.

Onnistumisen edellytyksiä kirjallisuuden välittäjäportaassa ovat:

- suhdeverkosto kustantamoihin ja kirjailijoihin kotimaassa ja kansainvälisesti
- syvä kirjallisuustietämys
- sopimustekniikkaosaaminen
- liiketoimintaosaaminen omassa liiketoiminnassa ja kustannustoiminnassa.

Haasteita ovat:

- kustantamojen taloustilanne
- kielialueen rajoitukset
- kansainvälistyminen edellyttää aitoa läsnäoloa kirjallisuusverkostoissa ulkomailla, esimerkiksi Frankfurtin kirjamesseilla.

## TANSSIN HAASTATTELUT

Nykytanssissa eletään haastateltujen mukaan vielä ”pienesti tekemisen problematiikassa”. Alan rakenteet ovat jähmeitä ja alalla pitäydytään eräänlaisessa pattitilanteessa alan kaupallisen menestyksen kunnianhimoisen kasvattamisen suhteen. Nykyiset taloudelliset edellytykset produktioissa ja pienet katsomot (alle 300 henkilöä) eivät luo mahdollisuuksia välittäjäportaan olemassaololle kotimaassa. Vasta kansainväliset, isojen tilojen esiintymismahdollisuudet (yli 1000 henkilöä) ja pitkään esitettävät produktiot tuovat ryhmille tuloja, jotka mahdollistavat myös välittäjäportaan tulot. Niihin ei pääse käsiksi panostamatta pitkäjärjestyksellä tai ottamatta riskejä. Käytännössä vain Tero Saarisen ryhmä toimii onnistuneesti kansainvälisellä tasolla.

Koska ala on kotimaassa vahvasti projektirahoitusvetoista ja julkisesti tuettua, sen mahdollisuudet ja käytännöt ovat tämän mukaisia. Alalla on vielä myös vallalla käsityksiä siitä, että ”kaupallisuus syö taiteen sisältöjä”, jos esiinnyttäen tilauksesta vaikkapa kotimaisille yritysasiakkaille. Jotkut ryhmät taipuvat tähän paremmin kuin toiset.

Taidelähtöisesti toimivien tanssiryhmien tuottajan tehtäviin kuuluu useimmiten esiintymistilaisuuksien organisointi. Tämä pitää sisällään koti- ja kansainvälisten vierailujen ja yhteistuotantojen järjestelyjä ja niihin liittyvää avustusten hankintaa. Tällöin on kansainvälistymisen osalta lähes poikkeuksetta kyse ns. kulttuurivaihdosta, jonka tarkoituksena ei ole kaupallinen menestyminen. ”*Isompi ajattelu puuttuu.*” (Haastattelulainaus.)

Vasta 2000-luvun alkupuolella on alettu pohtia välittäjäportaan tarvetta tai nähty siihen liittyviä potentiaalisia hyötyjä. Tanssiryhmien kokonaisvaltainen managerointi on toiminto, joka vielä odottaa tekijöitään paria poikkeusta

lukuun ottamatta. Sille voisi olla kysyntää. Nuorilla tuottajilla ei ole kykyjä hinnoitella taiteilijoita ja asemoida tanssijoita ainakaan kansainvälisellä tasolla oikein. Välittäjätoimintaa yrittäneet väsyvätkin nopeasti tilanteen haastavuuteen.

Koulutusta liiketoiminnallisempaan otteeseen ja kansainvälistymisapuun on tällä hetkellä tarjolla ja siihen myös tuottajat osallistuvat. Parasta välittäjäportaalle on ns. vertaisyhteisön löytyminen eri tilaisuuksien puitteissa. Osuuskunta Tsuumin tuottaja Elina Ruoho-Kurola kysyykin: ”Voisiko syntyä yhteinen Tanssin ohjelmatoimisto?”

Hankemaaailmassa nähdään vaaroja. Niillä ei ratkaista haastateltujen mukaan tanssin alan työllisyyttä pysyvästi. Ne eivät tuo pysyvyyttä ja saattavat hetkellisesti jopa hämärtää pyrkimyksiä paremman oman ansainnan kestäväään rakentamiseen.

Läntisen tanssin aluekeskuksen johtaja Lotta Skaffarin mukaan tanssin aluekeskukset luovat kuitenkin runsaasti hetkellisiä työtilaisuuksia alueillaan toimiville tanssijoille. Yhdistystoiminnan hyvänä puolena hän näkee sen, että ammattitaitoinen tekeminen tunnustetaan. Tilajaat, useimmiten kunnat, käyttävät erityisesti tanssialan soveltavia palveluita. Yhdistyksen täytyisi pystyä paneutumaan palvelun kehittämiseen ja kaupallistamiseen entistä paremmin.

*”Vientikelpoisuuden määrittää tanssissakin kansainvälinen asiakaskunta, ei kotimainen tahtotila. Menestyspotentiaalin tunnistaminen ja uskallus sen tukemiseen olisivat avainasemassa.”* (Haastattelulainaus.) Kansainvälinen kaupallinen menestys ei ryhmältä onnistu ilman välittäjäpörrästä, kansainvälisiä agentteja ja managerointia, jotka avaavat ovia suuriin, kaupallisesti merkittävän kokosiin esitystiloihin. Kansainvälisesti toimivilla ulkomaalaisilla agenteilla on kiinnostavia toimintamalleja, joista voisi saada esimerkkejä. Lähinnä vain tunnetut koreografit voivat saada työtilaisuuksia suorien yhteydenottojen perusteella. Alan messutapahtumissa, kuten Düsseldorfissa, managerit, agentit ja tuottajat tapaavat toisensa. Käytännössä suomalaisten ryhmien kansainvälistyminen kärsii siitä, etteivät tuottajat pääse osallistumaan messuille säännöllisesti ja rakentamaan välttämätöntä kansainvälistä verkostoa pitkäjänteisesti.

”Taloustilanne edellyttäisi kykyä kasvattaa yleisöjen kokoa”, sanoo toiminnanjohtaja Iiris Autio Tero Saarinen Companystä. ”Tanssin kenttä saat- taakin jakautua kahtia: pieniin, tuettuihin marginaalitoimijoihin ja suurten yleisöjen toimijoihin, joilla on kykyä tehdä tanssista elinkeino. Tanssissakaan eivät kansainvälisen tason agentit saa tukea toiminnalleen muusta kuin oman liiketoiminnan hyvästä hoitamisesta. Tanssissakin välittäjäportaan toiminnan lähtökohta pitäisi olla taloudellisesti terve.”

Aution mukaan ollakseen uskottava kansainvälisillä kentillä välittäjän on pystyttävä keskustelemaan myös kansainvälisten kilpailijoiden sisällöistä ja ajankohtaisista tekemisistä. Näihin tietoihin Suomessa ei pääse käsiksi, koska täällä ei edes vieraile alan huippuja ja isojen esiintymispaikkojen käytännöt ovat tuntemattomia useimmille.



Onnistumisen edellytyksiä tanssin välittäjäportaassa ovat:

- lahjakkaat, kansainvälisesti kiinnostavat tanssijat ja koreografit
- syvä tuntemus alasta ja sen asiakaskunnan verkostot tuovat uskottavuuden
- riskinottokyky ja uskallus isompaan ajatteluun.

Haasteita ja mahdollisuuksia ovat:

- Tuottajat ryhmissä eivät ehdi panostaa yritysasiakkaiden hankintaan. Taidelähtöisissä ryhmissä tuottajan ääntä ei edes kuulla uusien asiakkuuksien hankinnan suhteen.
- Tanssijoiden tavoitteellinen uraorientoituneisuus vaihtelee. Voisiko uraohjausta kehittää?
- Tuottajien keskinäisen verkottumisen vahvistaminen, verkostojen siirto ja mentorointi kehittäisivät alaa.
- Kansainvälistäminen edellyttää pitkäjänteistä panostusta henkilökohtaisten verkostojen rakentamiseen ja läsnäoloa ulkomailla. Vain kokemus ja syvä tietämys alasta tuo riittävän uskottavuuden. Tähän täytyy luoda mahdollisuuksia julkisella tuella.
- Tarvitaan toimialaymmärrystä, hinnoittelutietämystä, brändäysosaamista ja sisältöymmärrystä – myös tietoa kansainvälisen tason kilpailutilanteesta sekä keskustelukykyä alan sisäpiiritiedosta.
- Julkisesti tuettujen tanssin edistämistahojen tahojen roolit on selkeytettävä. Ne eivät saa estää alan ansaintalogiikan ja liiketoiminnan kehittymistä.

» Tulevaisuudessa siintää hyvä taiteilija–tuottaja-kombo, joka tähtää korkeatasoiseen tanssitaiteen tuottamiseen – kaikilla osa-alueilla. (Verkkokysely / Sana on vapaa)

# Verkkokyselyn tulokset

Verkkokyselyllä haettiin yrityksiltä, osuuskunnilta, freelancereilta ja yhdistyksiltä vastauksia välittäjäportaan rakentamiseen, talouteen, alan työllistävyyteen ja työnkuvaan sekä motivaatioon ja tulevaisuudennäkymiin. Vastauksista (97 talennetta, 61 täydellistä vastausta) suurin osa tuli vastauksista päätellen musiikin ja kuvataiteen (galleristit) toimijoilta.

Suurimmassa osassa kysymyksiä käsiteltiin kaikkien eri toimijoiden vastaukset yhdessä. Yhdistykset huomioitiin myös erikseen niissä tapauksissa, joissa kysymykset olisivat tuottaneet hyvin erilaisia vastauksia liiketoiminnallisesti orientoituneeseen vastaajajoukkoon verrattuna.

Perustietokysymykset antoivat käsityksen välittäjäportaan toimijarakenteesta. Talouskysymysten tavoitteena oli saada tietoa välitystoiminnan taloudellisesta elinkelpoisuudesta, toimijoiden toimeentulosta, välitystoiminnan tuloksesta ja julkisten tukien merkityksestä toimijoille. Kysymysten avulla haluttiin selvittää myös, mistä toimijat hankkivat lisätuloja. Tehtävien kuvaamisen avulla haluttiin saada käsitys työn sisältöjen painotuksista.

Kyselyllä haluttiin hahmottaa myös nykyinen tilanne alalla ja motivaatio alalla toimimiseen tulevaisuudessa. Kerätyt kehittämisehdotukset palvelevat kehittämistä.

## **PERUSTIEDOT KAIKISTA KYSELYYN VASTANNEISTA**

Suurin osa välittäjäportaan toimijoista oli yrityksiä (81 %), niistä osakeyhtiöitä oli 77 prosenttia. Muut toimijat olivat osuuskuntia tai freelancer-verokortilla toimivia (8 %) ja yhdistyksiä (11 %).

Alan yritykset ovat hyvin nuoria, 2000-luvulla perustettuja muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Vanhin kyselyyn vastannut toimija oli perustettu jo vuonna 1915.

Välittäjäporras on keskittynyt Etelä-Suomeen pääkaupunkiseudulle (47 toimijaa). Toiseksi eniten vastanneita oli Tampereella (9).

Toiminta oli suurimmaksi osaksi päätoimista. Itsensä lisäksi muita työllisti yli 60 prosenttia vastaajista. Vakituksia työntekijöitä oli suurimmalla osalla yrityksistä (86 % vastanneista) alle viisi. Yli 15 työntekijää oli vain yhdellä vastaajalla. Vakituisten lisäksi käytettiin tilapäisiä työntekijöitä.

Suurin osa välittäjistä (48 %) toimii valtakunnallisesti, lähes yhtä moni (41%) kansainvälisesti. Jos toiminta oli kansainvälistä, pyydettiin vastaajia arvioimaan kotimaan liikevaihdon osuus. 58 prosentilla se oli yli puolet toiminnasta mutta 29 prosentilla vain alle viidenneksen.

## VÄLITTÄJÄPORTAAN TOIMENKUVA

Välitettävistä artisteista lähes puolet oli muusikoita (42 %) ja noin neljännes (24 %) kuvataiteilijoita. Loput olivat tanssiryhmiä (17 %) ja muita osaajia kirjailijoista stand up -koomikoihin. Vastauksissa näkyy SOA ry:n ja galleristien vastauksien suuri määrä.

Edustettujen taiteilijoiden määrä vaihteli vastauksissa suuresti muutamasta kirjailijasta kymmeneen artisteihin. Verkkokyselyn perusteella ei saanut selkeää kuvaa siitä, kuinka iso osuus taiteilijoista oli varsinaisen manageroinnin kohteena.

Haastattelujen perusteella yksi manageri pystyy hoitamaan hyvin noin 6–10 artistin asiat. Parin kolmen nimekkään artistin asioiden hoitaminen riittää managerille täyspäiväisen työn kohteeksi.

Vastaajia pyydettiin valitsemaan kaikki tehtävät, jotka kuvaavat heidän toimintaansa välittäjäportaassa. Kysymykseen tuli 61 täydellistä vastausta, joista 56 vastausta tuli yrityksiltä. Viisi vastaajaa edusti osuuskuntaa tai freelanceria. Vastauksista voi päätellä ainakin sen, että kysely kohdentui oikein. (Taulukko 1.)

	YRITYKSISTÄ	OSUUSKUNNISTA TAI FREELANCEREISTA
OHJELMATOIMISTO	48 %	20 %
AGENTUURI	52 %	0 %
MANAGERITOIMINTA	58,5 %	80 %
KONSERTTI- JA/TAI TAPAHTUMATUOTTAMINEN	47 %	100 %
KONSULTOINTI TAI MUU ASiantuntijatyö	65 %	60 %
LEVY-YHTIÖ TAI MUSIIKKIKUSTANNUSTOIMINTA	17 %	25 %
KIRJALLISUUDEN KUSTANNUS	7 %	0 %
MYYNTI	74 %	80 %
MARKKINOINTI	61 %	80 %
TEOSOIKEUDET JA IPR	23 %	50 %
JAKELU	25 %	50 %

Taulukko 1. Tehtävät välittäjäportaassa.

Välittäjätyön osuus yritysten, osuuskuntien tai freelancereitten toiminnasta oli lähes kahdella kolmasosalla vastanneista yli 50 prosenttia, parhaimmillaan lähes sata prosenttia.

Välitystoiminnan tärkeimpiä asiakasryhmiä olivat selkeästi erottuvina:

- musiikissa ravintolat, klubit, keikkapaikat, festivaalit, promoottorit, kulttuuritalot ja yritykset.
- kuvataiteessa yksityishenkilöt, yritykset, julkiset tahot ja museot.
- muissa teatterit, kunnat, kulttuuritoimet ja koulut.

Luonnollisesti asiakkaina nähtiin myös artistit ja taiteilijat itse.

### LIKEVAIHTO JA TOIMINNAN TUET

Yli puolella toimijoista liikevaihto oli yli 100 000 euroa. Suuria toimijoita (liikevaihto yli 400 000 euroa) oli 27 prosenttia. Toiminta oli 76 prosentilla voitollista.

Noin 20 prosenttia sekä yrityksistä että osuuskunnista tai freelancereista oli saanut jotakin tukea toiminnan käynnistämiseen. Starttirahaa oli saanut kahdeksan vastaajaa ja uusyrityäjälainaa kolme vastaajaa. Jalostamo-toimintaan oli osallistunut kuusi vastaajaa ja agenttikoulutukseen oli osallistunut neljä vastaajaa. Muuta apurahaluonteista tukea toiminnan käynnistämiseen oli saanut yksi vastaajaa. Toiminnan käynnistämisen tuki ei ollut riittävää 15 vastaajan mielestä, viiden mielestä kyllä.

Toiminnan pyörittämiseen tukea oli saanut noin 31 prosenttia yrityksistä ja 40 prosenttia osuuskunnista. Yhdistyksistä kaikki olivat luonnollisesti saaneet julkista tukea. Useimmiten saatuja tukia olivat:

- Taiteen keskustoimikunnan tai taidetoimikunnan myöntämä tuki (10 kpl)
- Music Finlandin kanavoima TEM-tuki (8 kpl)
- apuraha säätiöltä (7 kpl)
- kunnallinen tuki (7 kpl)
- muu tuki (7 kpl)
- Opetus- ja kulttuuriministeriön kulttuuriviennin kärkihanketuki (5 kpl)
- alueellisen taidetoimikunnan tuki (4 kpl)
- yrittäjälainan valtioneuvoston tuki (4 kpl)
- Creademo-rahoitus (3 kpl)
- Esittävän taiteen edistämiskeskus ESEKin VAKA-tuki (3 kpl)

Seitsemän vastanneen mielestä tuki oli riittävää, kolmenkymmenen kahden mielestä ei.

Toiveet toiminnan tuesta olivat seuraavia:

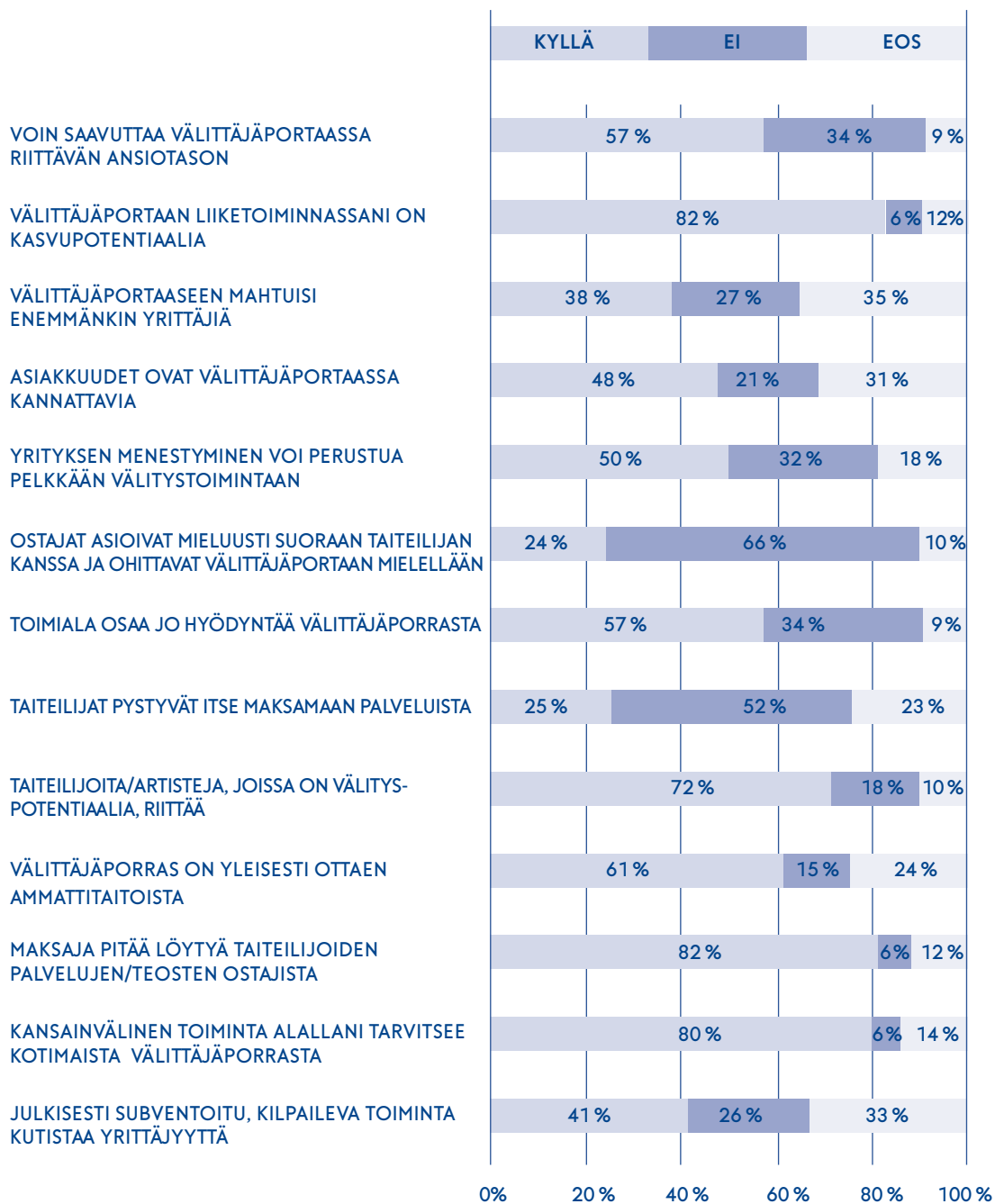
- yrityssparraus – liiketoimintaosaamistaitojen kehittäminen (21 kpl)
- verkostoitumistapahtumat (21 kpl)
- vientituki (38 kpl)
- yleinen toiminnan tuki (esim. henkilötyövuosiin perustuva) (42 kpl)

Muina toivottuina tukina mainittiin seuraavia:

- ”tuotekehitystuki artistien kehittämiseen kuten teolliseenkin tuotantoon” (2 mainintaa)
- ”tappiotakuu erilaisiin konsertteihin ja tapahtumiin”
- ”avainhenkilöiden palkkatuki”
- ”rahallista tukea, verohuojennuksia”
- ”verotuksessa arvonalisäveron alentaminen”
- ”välittäjäportaan tekijöille henkilökohtaisia työskentelyapurahoja”
- ”perusturva, sairausturva”
- ”jokin työyhteisö, yksin tekeminen tappaa luovuuden”
- ”tukimuoto, jolla artistit voisivat palkata managerin esim. ensimmäiseksi vuodeksi”
- ”siemenrahoitusta ja rahoituksen kanavointia potentiaalisesti kannattavien yritysten tukemiseen”

## VÄLITTÄJÄPORTAAN TILANNE SYKSYLLÄ 2012

Vastaajia pyydettiin ottamaan kantaa välittäjäportaan toimintaa koskeviin väittämiin. Suurin osa vastanneista uskoi siihen, että välittäjäportaassa voi saavuttaa riittävän ansiotason, asiakkuudet ovat kannattavia ja että liiketoiminnassa on kasvupotentiaalia. Epävarmempaa oli se, mahtuisiko alalle uusia yrittäjiä. Enemmistö kuitenkin uskoi tähänkin. Uskoa riitti myös siihen, että toimiala osaa hyödyntää välittäjäporrasta. Taiteilijoiden maksukyky kyseenalaistettiin. Potentiaalisia lahjakkaita taiteilijoita löytyisi kyllä välitettäväksi. Välittäjäporrasta pidettiin kohtalaisen ammattitaitoisena joukkona. Kansainvälistyminen ja vienti edellyttävät välittäjäportaan olemassaoloa kaikilla taiteenaloilla. (Ks. kuva 1.)



Kuva 1. Välittäjäportaän tilanne syksyllä 2012.

## MIKÄ MOTIVOI VÄLITTÄJÄPORTAAN LIIKETOIMINNASSA?

Välittäjäportaan liiketoiminnassa vastaajia motivoi toiminnan vapaus ja itsenäisyys, itsensä työllistäminen, uuden tuominen tähän maahan ja erityisesti alan sisällöt. Tulevaisuuden näkymät seuraavalle kolmelle vuodelle olivat nykytilanetta pessimistisempiä, eikä alalla pysyminen ollut suinkaan varmaa kuin noin 45 prosentille vastaajista. (Taulukot 2 ja 3.)

Saatavilla olevat rahoitusmallit pakottavat kaikkien taiteen lajien edustajien mielestä turhan suurten projektien rakentamiseen. Samat tulokset voitaisiin saavuttaa joustavammillakin ja pienimuotoisemmilla rahoituskeinoilla.

	YRITTÄJISTÄ	OSUUSKUNNISTA	YHDISTYKSISTÄ
"TÄMÄN ALAN SISÄLLÖT OVAT MINULLE TÄRKEITÄ"	76 %	83 %	75 %
TOIMINNAN VAPAAUS JA ITSENÄISYYS	75 %	67 %	71 %
"VOIN TUODA UUTTA TÄHÄN MAAHAN"	71 %	84 %	76 %
"TÄMÄ ON MINULLE TAPA ITSENI TYÖLLISTÄMISEEN"	71 %	83 %	71 %
"YRITTÄJYYS ON JÄRKEVÄ TAPA TOIMIA"	69 %	60 %	60 %
"HALUAN KASVATTA A TOIMINTAANI JA YRITYSTÄNI"	61 %	50 %	62,5 %
"VOIN TYÖLLISTÄÄ MUITA"	44 %	60 %	43 %
"YRITTÄJÄNÄ VOI VAURASTUA"	44 %		
"ASIAKKAANI TOIVO VAT YRITYSLASKUTUSTA"	40 %	60 %	17 %

Taulukko 2. Samaa mieltä väitteiden kanssa olleiden osuus (N=61)

Välittäjäportaan liiketoiminnan tulevaisuuden näkymät seuraavalle kolmelle vuodelle on listattu taulukossa 3.

	YRITYKSISTÄ	OSUUSKUNNISTA	YHDISTYSTEN EDUSTAJISTA
PYSYN ALALLA	46 %	44 %	33 %
LISÄÄN VÄLITYSTOIMINTAA	23 %	22 %	25 %
UUSIA KILPAILIJOITA TULEE ALALLE	23 %	0 %	17 %
KEHITÄN AMMATTITAITOANI KOULUTUKSELLE	9 %	33 %	25 %

**Taulukko 3. Tulevaisuuden näkymät.**

Kysymykseen vastanneiden tulevaisuuden näkymistä voi päätellä sen, että yrityksissä koulutukseen investointi on hankalinta. Hämmentävää on vähäinen usko alalla pysymiseen.

Kaikkien välittäjäportaan edustajien mielestä menestymisen lähtökohtana ovat:

- kontaktit, verkostot ja suhteet kotimaassa ja ulkomailla
- viennissä välittäjäporras, jolla on suuri tietämys oman taiteen alan kansainvälisestä toiminnasta
- intohimo sisältöihin ja niiden syvä tuntemus
- lahjakkaat artistit ja valtava työnteke
- rautainen talous-, verotus- ja sopimusosaaminen.

## YHTEENVETO

Tallenteita kyselyyn tuli 97 kappaletta (vastaajina yrityksiä, yhdistyksiä, osuuskuntia ja freelancereita), joista osa ei ollut kaikkien kysymysten osalta täydellisiä. Vastanneiden määrää voi pitää huomattavana suhteessa alan ydintoimijoiden arvioituun määrään. Kyselyn vastauksista voi päätellä, että juuri oikeat toimijat tavoitettiin hyvin.

Tulokset välittävät alan tekijöiden intohimoa oman alansa sisältöihin. Tilaanne toki vaihtelee: musiikki ja kirjallisuus vaikuttavat välittäjäportaan osalta selkeästi vahvemmita kuin kuvataide ja tanssi. Tosin kuvataiteessa traditionaalinen galleriatoiminta elää. Isona ja yhteisenä viestinä välittäjäportaan toimijoilta kehittäjille on toive luottamuksesta heidän omaan osaamiseensa ja tietoonsa siitä, kuinka juuri heidän alaansa tulisi kehittää.



# Toimenpide- ehdotukset

Isona ja yhteisenä viestinä välittäjäportaan toimijoilta kehittäjille on toive luottamuksesta heidän omaan osaamiseensa ja tietoonsa siitä, kuinka juuri heidän alaansa tulisi kehittää.

Seuraavat toimenpide-esitykset on kerätty toimialaselvityksen kyselyaineistosta, suoraan alan ammattilaisilta. Esitysten tarkoituksena on tuoda esiin ne keinot, jolla toimialaa voitaisiin Suomessa vahvistaa. Toimenpide-esitykset jakautuvat kahteen kategoriaan: ensimmäisessä ryhmässä kuvataan uusia, suoria tukimuotoja, joita ala kaipaa, ja toinen ryhmä pitää sisällään yritysten kehittämistyön, joissa vastuutahoina voivat yritysten lisäksi olla taiteenalan omat kattojärjestöt tai yhteenliittymät. Taiteenalojen sisäinen verkostoituminen sekä taiteenlajien välinen yhteistyö parantavat edunvalvontaa ja lobbaisvoimaa.

Koska välittävän portaan toiminnassa on suuria taiteenalojen välisiä eroja, on huomattava, että osa näistä tukitoiminnoista on jo alakohtaisesti käytössä. Näiltä osin jo olemassa olevia tukitoimintoja on syytä laajentaa muihin taiteenaloihin.

## 1. UUSIA TUKIMUOTOJA:

Taiteilijoiden ja välittäjien yhteistyön kehittäminen

- Taiteilijoiden määräaikainen tuki managerin palkkaamiseen
- Tuotekehitystuki taiteilijoiden ja artistibrändien kehittämiseen

Nuoren polven kasvattaminen

- Uusia managereita alalle osaajien kyljessä oppisopimuksilla tai pitkinä työharjoitteluina
- Tuetut kansainväliset harjoittelut alan yrityksissä

Kansainvälistymisen helpottaminen vientituella

- Pienet ja nopeat matkatuet sekä välittäjäportaalle että heidän edustamilleen tahoille
- Kevyet tuet oman alan messu-, festivaali- tai showcase-tapahtumiin
- Osa rahoituksesta ennakoon

## 2. YRITYSTOIMINNAN KEHITTÄMISTYÖ VERKOSTOITUMIS- TAPAHTUMIEN JA JALOSTAMOTOIMINNAN KAUSTA:

Verkostoitumisen edistäminen kotimaassa ja ulkomailla

- Välittäjäportaan keskinäiset ammattitapaamiset
- Asiantuntijavierailut alan ytimeistä
- Sähköiset työkalut verkostoitumisen avuksi

Liiketoiminnan kehittäminen sekä koulutukset ja neuvonta

- Räättälöidyt rahoitusklinitat yrityskehitykseen
- Neuvontaa erilaisista julkisista tuista ja niiden hakemisesta
- Täydennyskoulutus: sopimusosaaminen, muu juridiikka ja IPR
- Talousosaaminen: budjetointi, projektinhallinta
- Hinnoitteluosaaminen, palvelujen tuotteistaminen, asiakasyhteistyön kehittäminen
- Verotustieto kotimaassa ja ulkomailla
- Markkinointi, myyntiprosessit, yritysyritys ja viestintä
- Tehokielikurssit alan sanastolla
- Perusasioiden opastus esimerkiksi verkkotyökaluina

Välittävän portaan aseman parantaminen suhteessa nykyiseen rahoitukseen

- Olemassa olevat rahoitusinstrumentit on saatava nykyistä paremmin alan käyttöön. Välittäjäportaalle mahdollisuus hakea rahoituksia esimerkiksi messuosallistumisiin ja yhteisesittäytymisiin itse myös päämiestensä puolesta, sillä välittäjäporras organisoii paketin ja ottaa riskin.
- Siemenrahoitusta ja rahoituksen kanavointia potentiaalisesti kannattavien yritysten tukemiseen
- Arvonlisäverokysymysten pohdinta uudelleen

**TYÖN KULUESSA HAASTATELLUT HENKILÖT****MUSIIKKI**

Virpi Immonen, Backstage Alliance Oy, Helsinki  
 Minna Huuskonen, Frigg, Helsinki  
 Susanne Usi Riikonen, Trollfolk, Joensuu  
 Tiina Rissanen, Urkuyö ja Aaria -festivaali, Espoo  
 Riitta Huttunen, Aito Records Oy, Helsinki  
 Tiina Vihtkari, Sublime Oy, Helsinki  
 Ilkka Pensola, Polarartistit Oy, Helsinki  
 Aino Turtiainen-Visala, Fazer Konserttitoimisto Oy, Helsinki  
 Kikke Heikkinen, Osuuskunta Lilith, Porvoo

**KUVATAIDE**

Kira Sjöberg, ArtShortCut Oy, Helsinki  
 Matti Koistinen, Frei Zimmer Oy, Tampere  
 Kaisa Kerätär, Taidepaussi Oy, Oulu  
 Hannele Nyman, Helsingin Taiteilijaseura ry, Helsinki  
 Tuula Lehtinen, Frei Zimmer Oy, Tampere  
 Clarice Finell, Galleria Johan S Oy, Helsinki

**TANSSI**

Lotta Skaffari, Läntisen tanssin aluekeskus ry, Tampere  
 Iris Autio, Tero Saarinen Company ry/Poetry in Motion Oy, Helsinki  
 Outi Järvinen, Arts Management Helsinki Oy, Helsinki  
 Isabel Gonzalez, Arts Management Helsinki Oy, Helsinki  
 Elina Ruoho-Kurola, Osuuskunta Tsuumi, Helsinki

**KIRJALLISUUS**

Tuula Kousa, Maisteri Kousan Agentuuri ja Editointi Oy, Helsinki  
 Anu Laitila, Lukukeskus ry, Helsinki

**MUUT**

Kati Uusi-Rauva, Pliikka Projects/Finpro, Helsinki  
 Marit Hohtokari, Agma ry, Helsinki  
 Aku Alanen, Tilastokeskus, Helsinki

## LÄHTEET JA KIRJALLISUUTTA

Alanen, Aku. ”Elävä musiikki eteni taantumassakin”. Tieto & trendit 4–5/2012.

Argillander, Timo & Martikainen, Virpi. Musiikkiala 2009. Digital Media Finland Oy 2009.

Kirjallisuusagentit Suomessa. Suomen tietokirjailijat ry. Viitattu 30.11.2012.  
Saataavissa: <http://www.suomentietokirjailijat.fi/jasenyys/tietopankki/kirjallisuusagentit-suomessa/>

Kuvataide- ja musiikkiala hyvinvointipalveluiden tuottajina. Esiselvitysprojekti. Projektiryhmä: Petra Havu/Suomen Taiteilijaseura ry, Riikka Talvitie/Suomen Säveltäjät ry, Päivi Rajakari/Suomen Taiteilijaseura ry & Tomi Kuusimäki/Satakunnan ammattikorkeakoulu 2011.

Luova raha: Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen. Hermia Oy. Tampere 2011.

Luova vienti -projekti: Luovien alojen vienti- ja kansainvälisen toiminnan kartoitus 2011. Projektiraportti. Hermia Oy, Tampere 2011.

Muikku, Jari. Suomalaisen klassisen musiikin vientiselvitys 2012. Music Finland 2012.

Sailio, Taija. Avauksia taiteen tuotteistamiseen. Oulun ART360-osahankkeen toiminta 2008-2011. 2011.

Sillanrakentajat-hanke. Luovan talouden agentit ja managerit ry. Viitattu 30.11.2012. Saataavissa: <http://agma.fi/sillanrakentajat>

Sjöberg, Kira. Managerointihankkeen loppuraportti. Suomen taiteilijaseura ry 2012.

Sjöberg, Kira. Nykytaiteen markkinarakenne, ansaintalogiikka ja uudet liiketoimintamallit. Luovan Suomen julkaisuja 2. Luova Suomi/Cupore 2010.

Tolppanen, Eero & Tuomainen, Tommi. Musiikkialan talous Suomessa 2011. Music Finland 2012.

MUSIIKISTA - KAIKKI MITÄ HALUAT TIEÄÄ SUOMALAISESTA

Music Finland  
info@musicfinland.fi  
T +358 (0)20 730 2230  
Lauttasaarentie 1  
FI-00200, Helsinki  
www.musicfinland.fi

SUOMALAISEN MUSIIKIN  
ELINVOIMAA JA MENESTYMISTÄ

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2007–2013



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

**Music Finland**