



HUMANISTINEN  
AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ

## **Tanssin vaihtoehtorahat**

-näkökulmia nykytanssin ansaintalogiikkaan

*Satu Tujunen*

Kulttuurituotannon koulutusohjelma (240 op)

Kulttuurituottaja (AMK)

05 / 2013

# HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Kulttuurituotannon koulutusohjelma

### TIIVISTELMÄ

<b>Työn tekijä</b> Satu Tujunen	<b>Sivumäärä</b> 49 ja 9 liitesivua
<b>Työn nimi</b> Tanssin vaihtoehtorahat, -näkökulmia nykytanssin ansaintalogiikkaan	
<b>Ohjaava(t) opettaja(t)</b> Arto Lindholm, Päivi Ruutiainen	
<b>Työn tilaaja ja/tai työelämäohjaaja</b> Kinetik Kollektiv ry	
<b>Tiivistelmä</b> <p>Suomalainen nykytanssi edustaa kotimaisessa taidesektorissa kapeaa segmenttiä niin tuotannollisesti kuin taloudellisesti. Nykytanssitoimijat voidaan karkeasti jakaa kahteen ryhmään; opetus- ja kulttuuriministeriön valtionosuudella toimiviin ryhmiin sekä Taiteen edistämiskeskuksen harkinnanvaraisella tuella toimiviin tekijöihin, eli niin sanottuun vapaaseen kenttään. Nämä toimijat nojaavat rahoituksessaan voimakkaasti valtion ja kuntasektorin tukeen, eivätkä hyödynnä toiminnassaan juurikaan muita varainhankinnan muotoja.</p> <p>Opinnäytetyön tutkimuksen aiheena on suomalaisen nykytanssin vapaan kentän ansaintalogiikka ja varainhankinnan nykytila. Samalla opinnäytetyö kuvaa vapaan nykytanssin kentän rakenteita sekä taltioi tuotannollista ajankuvaa.</p> <p>Työntilajajana toimii Kinetik Kollektiv ry ja sen ylläpitämä nykytanssiryhmä Karttunen Kollektiv. Kollektivin tulevaisuuden intressinä on kasvattaa yhdistyksen muuta varainhankintaa omassa ansaintalogiikassaan. Täten ryhmä kykenisi paremmin varautumaan kulttuurikentän tuleviin leikkauksiin, mutta ryhmä hakee myös mahdollisuuksia oman toimintansa volyymin kasvattamiseen.</p> <p>Työn kehittämistyö pohjaa pitkälti puolistrukturoituihin haastatteluihin, joissa haastateltiin nykytanssin vapaan kentän toimijoita. Haastattelujen tarkoituksena oli selvittää kentän nykyisiä ansaintalogiikan malleja, toimijoiden rakenteita sekä talouden vaikutusta itse taidetoimintaan.</p> <p>Haastattelujen kautta ilmeni, että nykytanssitoimijat eivät juurikaan hyödynnä varainhankintaa toiminnassaan. Tarve tunnistettiin, mutta samanaikaisesti toimijat kokivat, että aikaa ei ole riittävästi varainhankinnan laaja-alaiseen hyödyntämiseen. Haastatteluissa selvisi myös nykytanssin vapaan kentän vaikea taloustilanne ja suoranainen tyytymättömyys nykyisiin rakenteisiin ja taloustilanteeseen.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena on, että keinoja varainhankintaan on myös nykytanssiyhdistyksille useita joista opinnäytetyössä käydään läpi eniten työntilajajaa kiinnostavat mahdollisuudet. Opinnäytetyö antaa työntilajajan käyttöön konkreettisia työkaluja sekä ehdotuksia varainhankintastrategian luomiseen.</p>	
<b>Asiasanat</b> nykytanssi, varainhankinta, sponsorointi, yritysysteistyö, ansaintalogiikka	

**HUMAK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES**  
**Degree programme in Cultural management**

**ABSTRACT**

<b>Author</b> Satu Tujunen	<b>Number of Pages</b> 49 (+ 9)
<b>Title</b> Alternative funding possibilities for the independent field of contemporary dance	
<b>Supervisor(s)</b> Arto Lindholm, Päivi Ruutiainen	
<b>Subscriber and/or Mentor</b> Kinetik Kollektiv association	
<b>Abstract</b> <p>Finnish contemporary dance represents quite narrow segment in domestic art sector. Operators in this sector can be divided in two categories: state subsidy-based companies, which are funded by the Ministry of education and culture, and independent companies, which are funded by the Arts Promotion Centre Finland. Existence of these independent companies relies strongly in the government support, and companies don't use fundraising part of their financing.</p> <p>Topic of this thesis is the revenue logics and fundraising possibilities for these independent companies. Also this thesis describes the structures and time image of these operators.</p> <p>Subscriber of this thesis is a contemporary dance company Karttunen Kollektiv that is maintained by Kinetik Kollektiv Association. The company's interest for the future is to increase its alternative fundraising, partly because of the future cuts from the Ministry of Education and Culture, but also to increase their business volume.</p> <p>This development project is mainly based on personal interviews. The interviewees where operators in independent field of contemporary dance. Purpose of these interviews was to determine the current revenue logics and structures. Also thesis tries to determine how much does the financing impact on the actual art making process.</p> <p>The interviews showed that the contemporary dance companies hardly take advantage of fundraising activities. The need was identified, but at the same time participants felt that the time available for large-scale exploitation of fundraising is limited. The interviews also showed that the field of independent contemporary dance is living tough times. All the interviewees where unpleased with the current structures and finances.</p> <p>During the process of making this thesis it became clear that there are several ways of raising funds for a contemporary dance company. In this thesis I will go through the ones that are most interesting for the subscriber. Thesis gives practical tools and tips for the subscriber to start planning a proper fundraising strategy.</p>	
<b>Keywords</b> contemporary dance, fundraising, sponsorship, business co-operation, revenue logic	

## SISÄLLYS

1 JOHDANTO	5
2 TUTKIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT	6
2.1 Tutkimuskirjallisuus	7
2.2 Kehittämistyön menetelmät	8
2.3 Tutkimuksen terminologia	8
2.4 Tutkimuskysymykset	10
3 SUOMALAINEN NYKYTANSSI	11
3.1 Toiminta ja talous	12
3.2 VOS-ryhmät	13
3.3 Vapaan kentän ryhmät	14
3.4 Produktiokohtaiset toimijat	15
3.5 Kinetik Kollektiv ry / Karttunen Kollektiv	15
4 VARAINHANKINNAN KEINOT SUOMESSA	19
4.1 Rahankeräys	20
4.2 Yrityslahjoitukset	21
4.2 Joukkorahoitus	22
4.4 Sponsorointi	25
5 HAASTATTELUT	28
5.1 Tulokset	29
6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMENPIDE-EHDOTUKSET	37
6.1 Käytännön työkaluja varainhankinnan suunnitteluun	38
6.2 Joukkorahoituksen hyödyntäminen	41
6.3 Sponsoroinnin hyödyntäminen	43
7 POHDINTOJA TUTKIMUKSESTA JA TULOKSISTA	44
LIITTEET	50

## 1 JOHDANTO

*"En ymmärrä ihmisiä, jotka pelkäävät uusia ideoita.*

*Minä pelkään niitä vanhoja."*

- John Cage

Varainhankinta ei ole Suomessa perinteisin tapa tukea taidetta. Kuitenkin Marimekoon kiedotut näytökset Helsingin Kaupunginteatterin musikaaleissa sekä Varman logo Kansallisoopperan mainoksissa osoittavat sen saapuneen osaksi ainakin suurten kulttuuri-instituuttien toimintaa.

Tässä opinnäytetyössä keskityn varainhankinnan eri muotojen tarkasteluun ja näkökulmiin sekä suomalaisen nykytanssin vapaan kentän ansaintalogiikkaan. Lisäksi tutkin mahdollisuuksia näiden kahden yhteen saattamiseksi.

Olen toiminut vuodesta 2002 kokopäiväisesti nykytanssin vapaalla kentällä erilaisissa tuotantotehtävissä. Toimintasegmenttinäni on muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta ollut nimenomaan nykytanssin vapaa kenttä ja siellä erityisesti kantaesitysten tuottaminen sekä esitystoiminnan jatkuvuuden takaaminen. Vuodesta 2008 olen työskennellyt Kinetik Kollektiv ry:n toiminnanjohtajana.

Nykytanssin vapaan kentän tuotannollista kehitystä hidastavat jatkuvat taloudelliset haasteet. Perinteisesti nykytanssiryhmät ovat rahoituksessaan nojanneet voimakkaasti valtion sekä kunnan myöntämiin toiminta- ja produktiorahoituksiin. Valtion tuki nykytanssin vapaalle kentälle on noin 1,3 miljoonaa euroa, kun kentän todennettu taloudellinen tarve on 3,1 miljoonaa (Laakkonen, 2009). Talous on ajanut toimijat kierteeseen, jossa avustushakemuksen vahvistamiseksi avustuksissa luvataan enemmän kuin myönnetyllä tuella on mahdollista toteuttaa. Jos avustus myönnetään, on toiminta rakennettava toiminta-avustushakemuksen mukaisesti. Tämä johtaa automaattisesti tinkimiseen kaikista mahdollisista olosuhteista, niin taiteellisista kuin tuotannollisista. Pahimmillaan toiminta kärjistyy siten, että tuotannollinen henkilökunta toimii toimintakykynsä äärirajoilla, kun taas taiteellista henkilökuntaa ei kyetä työl-

listämään kokopäiväisesti ja siten vaikeasti työllistyvät tanssitaiteilijat rasittavat valtion taloutta työttömyyden muodossa.

Tulevina vuosina haastava valtion talous ja sitä myötä kiristyvä kulttuuribudjetti pakkavat toimijat entistä enemmän pohtimaan ansaintalogiikan sekä varainhallinnan eri malleja. Valtion museoiden siirtyessä asteittain osaksi veikkausvaroja vuosina 2014-2016, tulee niiden toimijoiden, joiden toiminta nojaa veikkausvaroista varattuihin tukiin, varautua leikkauksiin.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on ennakoida tulevat leikkaukset ja siten löytää vaihtoehtoja työntilaaajan Kinetik Kollektiv ry:n ansaintalogiikkaan. Lähtökohtana kehittämistyölle on, että taidelähtöinen vapaan kentän toiminta nojaa perusrahoituksessaan myös tulevaisuudessa valtion tukeen. Tarkoitukseni on selvittää kentän toimintarakenne, nykyinen ansaintalogiikka sekä kartoittaa eritoten niitä varainhankinnan eri muotoja, joita voidaan soveltaa käytäntöön Kinetik Kollektiv ry:ssä, jotta ryhmä saavuttaisi tulevaisuuden tavoitteensa: olla taiteellisesti tinkimätön, mutta taloudellisesti omavarainen toimija.

## 2 TUTKIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT

Tutkin opinnäytetyössäni suomalaista nykytanssia sekä sen nykyistä ansaintalogiikkaa eri tuotanto-olosuhteissa. Lähestyn aihetta niin työntilaaajan Kinetik Kollektiv ry:n näkökulman, kuin myös haastattelujen myötä, joihin osallistui suomalaisen nykytanssin kentän toimijoita. Työni pyrkii luomaan työntilaaajalle käyttökelpoista tietoa ja työkaluja oman ansaintalogiikkansa kehittämiseen. Tutkimuksen punaisena lankana kulkeekin työn tilaaajan Kinetik Kollektiv ry:n ylläpitämä nykytanssiryhmä Karttunen Kollektiv, jossa olen työskennellyt toiminnanjohtajana vuodesta 2008.

Pyrin käsittelemään aihetta käytännönläheisesti sekä siten, että opinnäytetyö toisi näkökulmia nykytanssin ansaintalogiikkaan myös laajemman esittävän taiteen kentän käyttöön. Toivon, että opinnäytetyöstäni on hyötyä kaikille esittävän taiteen piirissä

toimiville tuotantohenkilöille sekä myös niille, joilla on intressiä toimia yhteistyössä näiden toimijoiden kanssa.

Lisäksi haluan korostaa, että vaikka olen yrittänyt opinnäytetyöprosessissa tarkastella kentän toimintaa ulkopuolisena, vaikuttaa pitkä työhistoriani nykytanssin vapaalla kentällä suuresti näkemyksiini. Lienee epärealistista odottaa, etteivät kokemukseni, ajatusmallini ja oletukseni ainakin jotain osin vaikuttaisi opinnäytetyöprosessiin. Tunnustan myös ajattelevani asioita hyvin pääkaupunkiseutulähtöisesti ja tämä vaikuttanee myös näkökulmiini. Nojaan ajoittain myös omaan tietotaitooni ja kokemuksiini, varsinkin kuvaillessani yleisellä tasolla nykytanssin vapaan kentän toimintaa.

## 2.1 Tutkimuskirjallisuus

Käyttämäni tutkimuskirjallisuus jakautuu kolmeen osaan; nykytanssia käsittelevään kirjallisuuteen, lainsäädäntöön varainhankinnasta ja yhdistystoiminnasta sekä muuhun varainhankintaa koskevaan kirjallisuuteen.

Nykytanssin taloudellisen rakenteiden historiasta ei ole juurikaan kirjallisuutta saatavana, joten käyttämäni viitteet ovat suhteellisen vanhoja, mutta ajavat kuitenkin asiansa historiaa käsittelevässä osiossa. Kirjallisuuden puutteesta johtuen olen myös turvautunut internet-lähteisiin sekä verkkojulkaisuihin.

Lainsäädäntöön perustuva lähdemateriaali kattaa muun muassa tuloverolain, rahan-keruulain sekä otteita yhdistyksiä koskevista säädöksistä. Lisäksi olen käyttänyt lähteinä Poliisihallintoa sekä Verohallintoa.

Tutkiessani varainhankinnan kirjallisuutta laajensin materiaalin varsinkin toimenpide-ehdotuksia laatiessani myös kansainväliseen kirjallisuuteen. Erityisen inspiroitunut olin yrityslahjoituksia käsittelevästä kirjallisuudesta, joka pääsääntöisesti oli lähtöisin Yhdysvalloista.

## 2.2 Kehittämistyön menetelmät

Tutkimus on toiminnallinen kehittämistyö, jossa pyrin ratkaisemaan työntilaajan olemassa olevia ongelmia sekä luomaan uusia toimintatapoja pohjautuen työntilaajan toiveisiin. Teoriaosuudessa opinnäytetyön aineistona on käytetty muun muassa aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, tilastoja, luentomateriaaleja sekä olemassa olevaa lainsäädäntöä.

Tutkimuksen aineistona käytän puolistrukturoituja haastatteluja. Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset laaditaan ennakkoon, mutta itse haastattelutilanteessa kysymysten paikka saattaa vaihdella keskustelun etenemisen mukaan samoin kuin kysymysten muoto. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2010, 97.)

Koska halusin luoda vertailukohtia, valitsin haastateltavikseni kolme erilaista toimijaa, jotka kuitenkin kaikki työskentelevät nykytanssin parissa ja joiden toimintaa on tuettu julkisin varoin. Haastatellut toimijat edustivat kolmea eri toimimisen muotoa. Yksi haastatelluista toimi VOS-ryhmässä, toinen Taiteen edistämiskeskuksen vuosittaista tukea nauttivassa ryhmässä ja kolmas vapaana ryhmänä nojautuen ainoastaan produktiokohtaisiin tukiin. Kaikki vastanneet toimivat ainakin osa-aikaisesti tuotannollisissa tehtävissä.

Haastattelut olivat henkilökohtaisia ja vaikka olin niitä varten laatinut haastattelurunگون, annoin tietoisesti keskustelun virrata vapaamuotoisesti saadakseni myös laajempaa näkökulmaa toimijoiden nykytilaan.

## 2.3 Tutkimuksen terminologia

**Nykytanssilla** viitataan nimenomaan taidetanssin toimijoihin, vaikka kenttä pitää sisälleen myös esimerkiksi kansantanssin, flamencon, kilpatanssin ja katutanssin toimijoita. Kenttä usein itse kuitenkin viittaa omassa sisäisessä keskustelussaan niin sanottuun taidetanssiin, jolloin pääsääntöisesti voidaan muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta sanoa, että tekijöiden koulutuksellinen tausta on Teatterikorkeakoulun tanssitaiteen laitokselta. Taidetanssi eroaa muusta tanssista siten, että sen olemassaolon



edellytyksenä on katsojan läsnäolo, ja tanssiteos saakin lopullisen muotonsa vasta yleisön ollessa paikalla. (Tanssin tiedotuskeskus 2013a.)

**Vapaalla kentällä** viitataan niihin nykytanssin toimijoihin, jotka toimivat opetus- ja kulttuuriministeriön VOS-tuen ulkopuolella. Nämä toimijat voivat olla **produktioperusteisesti** toimivia taiteilijoita tai ryhmiä ja he hakevat jokaiseen tuotantoonsa tuen aina erikseen. Toimijat voivat olla myös Taiteen edistämiskeskuksen (Taike) **toiminta-avustusta** nauttivia **ryhmiä**, jolloin tuki määräytyy vuosikohtaisesti.

**VOS-ryhmillä** puolestaan viitataan niihin nykytanssitoimijoihin, jotka saavat vuosittaisen toiminta-avustuksensa suoraan opetus- ja kulttuuriministeriön Teattereiden ja orkestereiden valtionosuudet momentilta.

**Ansaintalogiikalla** tarkoitan taloudellista suunnitelmaa, jolla katetaan taidetoiminnan menot. Ansaintalogiikka nykytanssin kentällä kattaa yleensä runsaasti eri osa-alueita, joita voivat olla muun muassa avustukset, lipunmyynti, esiintymistoiminnan tuotot ja opetustoiminta.

**Lisensoinnilla** tarkoitan jo olemassa olevan tai kokonaan uuden teoksen valmistamista osaksi jonkun toisen tanssiryhmän ohjelmistoa. Tämä tarkoittaa joko koreografin tai koko taiteellisen suunnitteluryhmän siirtämistä osaksi toisen teatterin tai ryhmän henkilöstöä. Lisensointitoimintaa tehdään jonkin verran myös kotimaassa, mutta pääsääntöisesti kannattavasta lisensointitoiminnasta puhuttaessa viitataan kansainväliseen lisensointitoimintaan.

**Varainhankinnalla** viitataan aktiiviseen toimintaan, joka johtaa joko yrityslahjoitukseen, joukkorahoitukseen tai sponsorointiin. **Apurahat** eli julkisen tai yksityisen sektorin myöntämät avustukset eivät kuulu tähän sektoriin, koska yhdistystoiminnassa avustuksia ei lasketa varainhankinnaksi, vaan ne kirjataan tilinpäätöksessä käyttötarkoituksen mukaan joko yleisavustuksiin tai määrätyn toiminnanalan tuottoihin (Perälä & Perälä 2006, 264). Koska avustukset kuitenkin ovat merkittävä osa tarkasteltavan segmentin nykyistä ansaintalogiikkaa, käyn ne läpi yleisellä tasolla kappaleessa 3.1. Toiminta ja talous.

**Rahankeräyksellä** tarkoitan rahan vastikkeetonta keräämistä yleisöltä. **Yrityslahjoituksilla** puolestaan viitataan vastikkeettomiin lahjoituksiin, joita yhteisö voi säännöistään riippuen vastaanottaa yritykseltä. **Joukkorahoituksesta** puhuessani viitataan rahoitusmuotoon, jossa vedotaan yksityishenkilöihin tuen saamiseksi. Tässä tapauksessa tuelle myönnetään vastine, mikäli keräävällä toimijalla ei ole myönnettyä rahankeräyslupaa. Viitatessani **sponsorointiin** tarkoitan yrityksiin kohdistuvaa markkinoinnin osa-aluetta, jossa tuelle tarjotaan aina vastine.

## 2.4 Tutkimuskysymykset

Tutkimukseni käsittelee pääsääntöisesti suomalaisen nykytanssin vapaan kentän ansaintalogiikkaa. Se tarkastelee myös koko kentän rakenteita, ansaintalogiikan nykytilaa sekä kartoittaa toimijoiden suhdetta varainhankintaan sekä sen eri osa-alueisiin. Asettamani tutkimuskysymykset olen jakanut kolmeen eri osaan:

### 1. Nykytanssin vapaan talouden kentän nykytila

- 1.1. Miten määritellä kentän nykyinen rakenne ja toimintamallit?
- 1.2. Millainen on kentän nykyinen ansaintalogiikka, ja mahdollistaako se täyspainoisen taidetoiminnan?
- 1.3. Vaikuttaako ansaintalogiikka taiteellisiin sisältöihin?

### 2. Varainhankinta

- 2.1. Miksi varainhankinta on yhä harvinaista nykytanssin ansaintalogiikassa?
- 2.2. Toimijoiden suhtautuminen varainhankintaan ja mitä eettisiä kysymyksiä se herättää?

### 3. Tulevaisuus

- 3.1. Millainen olisi ihanteellinen ansaintalogiikan malli tulevaisuudessa?
- 3.2. Millaisena kenttä näkee oman tulevaisuutensa?

Saadakseni vastauksia näihin kysymyksiin turvaudun kentän ammattilaisiin ja etsin vastauksia järjestämistäni henkilökohtaisista haastatteluista. Lisäksi osallistuin Sibelius-Akatemian avoimen yliopiston järjestämään sponsorointia ja yritysyhteistyötä koskevaan luentosarjaan, jossa vastavana lehtorina toimi Marianne Mäkelä. Lisäksi perehdyin aihetta koskevaan kirjallisuuteen. Samanaikaisesti olen yrittänyt kentällä toimiessani olla avoin sekä seurata kentän omaa keskustelua aiheesta.

### 3 SUOMALAINEN NYKYTANSSI

Suomalaisen nykytanssin historian tutkimus on vähäistä, mikä johtunee siitä, että aika kohtelee koreografian ja tanssijan työtä epäreilusti; jälkeen kun ei jää mitään konkreettista esinettä kuten kirja tai taulu (Suhonen, 2005, 11). Varmastikin osaksi tästä syystä suomalaisen nykytanssin historian juuria voidaan tulkita usealla eri tavalla. Varmuudella voimme kuitenkin varmasti todeta, että tanssi taidemuotona alkoi kiinnostaa kotimaista yleisöä 1900-luvun alkupuolella, taidemuodolla on näin ollen Suomessa noin sadan vuoden mittainen historia. (Suhonen, 2005, 14.)

Suomalainen tanssi alkoi järjestäytyä vuonna 1937, jolloin perustettiin Suomen Tanssitaiteilijain liitto ja perustavassa kokouksessa oli tuolloin läsnä 47 tanssintoimijaa (Suhonen, 2005, 14). Tänä päivänä tanssin alan ammattiliitoissa on jäseninä hieman yli 1 000 jäsentä, joista freelancereina toimii noin 80 prosenttia (Tanssin tiedotuskeskus, 2013b). Vakituksia virkoja tanssijoille on vähän. Tuhannesta toimijasta ainoastaan noin 120 tanssijaa ja koreografia työskentelee vakituksessa työsuhteessa; Suomen Kansallisbaletissa noin 80 henkeä, muiden kulttuuri-instituutioiden ja VOS-teattereiden työllistäessä noin 40 henkeä. (Tanssin tiedotuskeskus, 2013b.)

Vuoden 2011 aikana tuotettiin 223 kantaesitystä ja järjestettiin noin 2 600 tanssiesitystä. Katsojia nämä teokset keräsivät yli 450 000. 43:n suomalaisen tanssiryhmän ja koreografien teosta nähtiin 28:ssa maassa vuonna 2011. (Tanssin tiedotuskeskus, 2013b.)

### 3.1 Toiminta ja talous

Koska Suomessa ei ole taiteelle lahjoittamisen perinnettä, on yritys- ja yksityishenkilöiden tuki on aina ollut minimaalisessa osassa nykytanssin ansaintalogiikassa. Suomessa tämän hetken merkittävimmät tanssitaiteen tukijat ovat valtio ja kuntasektori sekä yksityiset säätiöt.

Pääsääntöisesti suomalaista nykytanssia rahoitetaan avustuksin, joista **Taiteen edistämiskeskuksen** avustukset ovat merkittävimmissä asemassa vapaan kentän toimijoille. Taiteen edistämiskeskus (ent. Taiteen keskustoimikunta) on opetus- ja kulttuuriministeriön alla toimiva taiteen edistämisen asiantuntijavirasto. Yhdistykset voivat hakea Taiteen edistämiskeskukselta niin toiminta-avustuksia, produktiotukea kuin tukea kansainväliseen vientiin. Taiteen edistämiskeskuksen vuosittaista toiminta-avustusta haettaessa asiantuntijat kiinnittävät erityistä huomioita hakijan taiteelliseen laatuun, toiminnan taiteelliseen ideaan, edellisten vuosien toimintaan, toiminnan ammattimaisuuteen sekä ryhmän taiteelliseen kehityskaareen. Lisäksi asiantuntijat arvioivat ryhmän tuotannollista osaamista, toiminnan merkittävyyttä, muuta rahoituspohjaa sekä mahdollisuutta toimia toimintasuunnitelman mukaisesti. (Taiteen edistämiskeskus 2013a.) Taiteen edistämiskeskuksen alaisuudessa toimii myös Uudenmaan taidetoimikunta, jolta on myös mahdollista hakea tukea esimerkiksi yksittäisiä produktioita varten.

Kunnat ja kaupungit ovat myös merkittävässä roolissa vapaan kentän toiminnan mahdollistajina. **Helsingin Kulttuurikeskus** pyrkii olemaan taiteen, kulttuurin ja luovuuden edistäjä, jonka tavoitteena on kehittää kulttuurisesti rikasta Helsinkiä. Helsingin Kulttuurikeskus toimii kattavalla ulottuvuudella myöntäen avustuksia taiteen toimijoille, tuottamalla sisältöjä itse sekä yhteistyössä muiden toimijoiden kanssa. Lisäksi

Kulttuurikeskus toimii aloitteellisesti ja tavoitteellisesti kulttuuripolitiikassa niin paikallisella, kansallisella kuin kansainvälisellä tasolla. Helsingin Kulttuurikeskus myöntää avustuksia helsinkiläisille yhteisöille niin yleiseen toimintaan, kantaesityksiin kuin kansainvälisiin vierailuesityksiin. (Helsingin Kulttuurikeskus 2012.)

**Opetus- ja kulttuuriministeriö** tukee koulutukseen, tieteeseen, kulttuuriin, liikuntaan ja nuorisotyöhön liittyviä hankkeita. Valtionavustusten myöntäminen on harkinnanvaraista (Opetus- ja kulttuuriministeriö, 2013a). Vapaalla kentällä toimivan hakijan näkökulmasta yksi merkittävimmistä opetus- ja kulttuuriministeriön avustuksista on Teattereiden ja orkestereiden valtionosuudet. Valtionosuutta teattereille ja orkestereille myönnetään teatteri- ja orkesterilain sekä opetus- ja kulttuuritoimen rahoituksesta annetun lain nojalla. Valtionosuuteen oikeutettuja ovat ne teatterit ja orkesterit, jotka opetus- ja kulttuuriministeriö on hyväksynyt lain piiriin. Valtionosuutta myönnetään valtion talousarvion rajoissa ja avustuksen summa määräytyy teatterille vahvistetun laskennallisen henkilötyövuosien määrän ja laskennallista henkilötyövuotta kohden määrätyn yksikköhinnan perusteella (Laki opetus- ja kulttuuritoimen rahoituksesta 29.12.2009/1705). Vuonna 2013 tuki myönnettiin yhteensä yhdelletoista tanssintoimijalle, tuen kokonaissumma ollessa noin 2,9 miljoonaa euroa (Opetus- ja kulttuuriministeriö, 2013b).

Niin yleiseen toimintaan kuin erillisiin projekteihin on lisäksi mahdollista hakea rahoitusta myös yksityisiltä säätiöiltä ja rahastoilta. Näistä merkittävin nykytanssin näkökulmasta on **Suomen Kulttuurirahasto**. Suomen Kulttuurirahasto hallinnoi myös Suomen Kulttuurirahaston Uudenmaanrahastoa, joka tukee Uudenmaan taidetoimintaa. Muita merkittäviä tukijoita tanssille ovat muun muassa Jenny ja Antti Wihurin rahasto, Alfred Kordelinin rahasto, Koneen säätiö, Jane ja Aatos Erkon säätiö, Niilo Helanderin säätiö.

### 3.2 VOS-ryhmät

Suomessa VOS-tuen piirissä toimii 11 nykytanssitoimijaa, joiden yhteenlaskettu tuki vuodelle 2013 on noin 2,9 miljoonaa euroa. Tuen piirissä on niin yksittäisiä nykytanssiryhmiä (esim. Tero Saarinen Company, Aurinkobaletti, Tanssiteatteri Rimppare-

mi), kuin nykytanssin tuotantotaloja (esim. Zodiak - Uuden tanssin keskus, Jojo – Oulun tanssin keskus). (Opetus- ja kulttuuriministeriö, 2013c.)

Vuonna 2013 tuen piirissä toimivien teattereiden lukumäärä on 46 ja yhteenlaskettu tuki on noin 52,3 miljoonaa euroa (Opetus- ja kulttuuriministeriö, 2013c). Ero teatteriin on huima, vaikkakin ministeriö on säännöllisen epäsäännöllisesti nostanut uusia tanssitoimijoita tuen piiriin, viimeisimpänä espoolaisen Glims Gloms -ryhmän.

VOS-tuen piiriin päässeiden ryhmien toiminta kyetään takaamaan monivuotisesti, samoin kun ryhmille pääsääntöisesti annetaan vuosittaiset indeksikorotukset. Vuoden 2014 kohdalla tilanne on kuitenkin poikkeava, ja kulttuuri- ja urheiluministeri Paavo Arhinmäki kertoi lehdistölle kevään 2013 kehysriihen yhteydessä, että mitä suurimmalla todennäköisyydellä vuoden 2014 indeksikorotukset jäädytetään osana valtion taidemuseoiden säätiöittämisprosessia (Mällinen 2013).

Vuoden 2011 aikana VOS-tanssiryhmät ja -tuotantokeskukset tuottivat 44 kantaesitystä eli noin 18 % kaikista kantaesityksistä (Tanssin tiedotuskeskus 2013b).

### 3.3 Vapaan kentän ryhmät

Vapaan kentän ryhmiksi lasketaan ne toimijat, jotka saavat vuosittaisen toiminta-avustuksen Taiteen edistämiskeskukselta. Tällaisia ryhmiä on vuonna 2013 yhteensä 19 ja vuodelle 2013 jaettu toiminta-avustusten yhteenlaskettu summa on miljoona euroa.

Tämän opinnäytetyön tilaaja, Kinetik Kollektiv ry:n ylläpitämä Karttunen Kollektiv on yksi näistä ryhmistä. Muita merkittäviä toimijoita, jotka nojaavat tähän tukeen ovat mm. Alpo Aaltokoski Company sekä Susanna Leinonen Company.

Voin ainoastaan arvuutella, kuinka moni näistä toimijoista tähtää tulevana vuosina VOS-tuen piiriin, mikä kenties helpottaisi vuosittaista hakuprosessia ja mahdollistaisi toiminnan suunnittelun pidemmällä ajanjaksoilla. Kokemukseeni perustuen voin kuitenkin todeta, että toimiminen vapaalla kentällä on usealle myös tietoinen valinta.

Koetaan, että tämä muoto takaa paremmin niin taiteellisen kuin tuotannollisen vapauden toimia riippumattomana taideryhmänä.

Mielenkiintoista on myös, kuten vuoden 2011 tanssin tilastoista selviää, että vapaiden tanssiryhmien osuus tilastoiduista kantaesityksistä on 100 teosta eli noin 41 prosenttia (Tanssin tiedotuskeskus 2012b), tuen kuitenkin ollessa VOS-toimijoihin nähden noin kolmanneksen.

### 3.4 Produktiokohtaiset toimijat

Suurten VOS-ryhmien ja vapaiden tanssiryhmien rinnalla toimivat kentällä myös itsenäiset koreografit ja tanssijat. Heidän rahoituksensa on pääsääntöisesti produktiokohtaista. Helsingin seudun toimijat nojaavat voimakkaasti rahoituksessaan Taiteen edistämiskeskuksen tanssitaiteen eritysavustuksiin, joiden suuruus vuodelle 2013 oli 90 000 euroa. Produktiotuen piirissä toimii merkittäviä tapahtumia, kuten M.A.D. tanssimaisterit ry:n järjestämä Loikka –tanssielokuvafestivaali. Produktiokohtaista tukea haetaan myös Helsingin Kulttuurikeskukselta sekä lukuisista yksittäisistä säätiöistä.

Produktiokohtaisten toimijoiden osuus vuosittaisista tilastoiduista kantaesityksistä on peräti 39 prosenttia (Tanssin tiedotuskeskus, 2013b). Summa on huikea suhteessa Taiteen edistämiskeskuksen myöntämään tukeen.

### 3.5 Kinetik Kollektiv ry / Karttunen Kollektiv

Tämän opinnäytetyön tilaajana toimii Kinetik Kollektiv ry. Yhdistys on vuonna 2007 perustettu aatteellinen yhdistys, jonka tämä hetken tärkeimpänä toimintaväylänä on hallinnoida koreografi Jyrki Karttusen taiteellista työtä sekä mahdollistaa nykytanssiryhmä Karttunen Kollektivin toiminta.

Kinetik Kollektiv ry on kolmannen sektorin toimija, jonka perustoimintojen rahoittaminen nojaa voimakkaasti valtiolta saatuihin avustuksiin. Karttunen Kollektiv toimii ny-

kytanssin vapaalla kentällä, eli se ei kuulu Valtion teatteri- ja orkesterilain piiriin vaan toimii sen ulkopuolella. Ryhmä esiintyy aktiivisesti niin kotimaassa kuin kansainvälisillä näyttämöillä.

Karttunen Kollektivin toiminnan taiteellisina tavoitteina on luoda tasa-arvoisuutta, eettisyyttä ja vuorovaikutusta edistävää sekä helposti lähestyttävää tanssitaidetta. Ryhmän pyrkimyksenä on sekä inhimillisen että suoraa kanssakäymistä painottavan toimintatavan kautta ylläpitää, kehittää ja luoda tasa-arvoista toimintakulttuuria, joka edistää suomalaisten tanssialan tekijöiden työmahdollisuuksia.

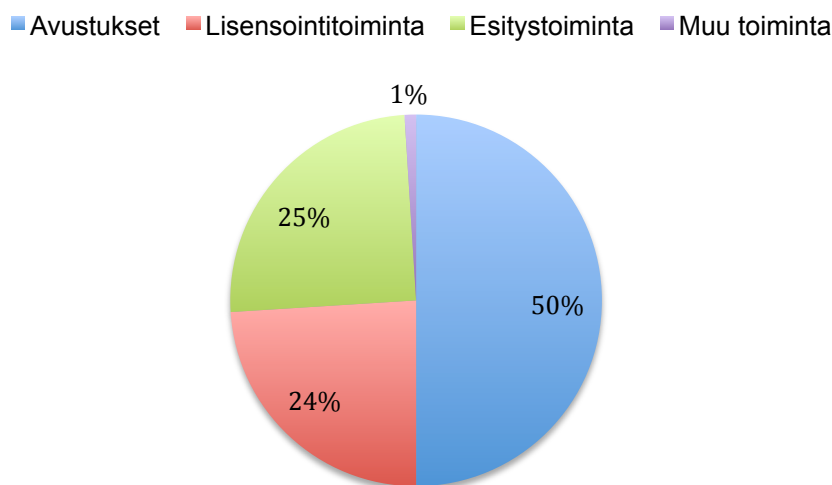
Ryhmän hallintoa johtaa toiminnanjohtaja. Toiminnanjohtaja vastaa kaikesta ryhmän tuotannollisesta toiminnasta. Toimenkuva pitää sisällään muun muassa kiertuetoiminnan ja uusien kantaesitysten tuotannon, markkinoinnin sekä yhteydenpidon yhteistyökumppaneihin, rahoittajiin, työntekijöihin. Toimenkuva pitää sisällään myös yhdistyksen taloushallinnon eli rahoituksen hankinnan, budjetoinnin, laskutuksen ja palkanlaskennan.

Ryhmä rahoittaa toimintansa pääsääntöisesti Taiteen edistämiskeskuksen sekä Helsingin Kulttuurikeskuksen myöntämällä toiminta-avustuksella, mutta merkittävä osa liikevaihdosta muodostuu myös esitys- ja lisensointitoiminnasta. Muu rahoitus saadaan kotimaan opetus- ja esitystoiminnasta. Avustuksilla katetaan tanssiryhmän toiminnasta 50 prosenttia.

Ryhmä on nauttinut menneinä vuosina sekä Helsingin Kulttuurikeskuksen, että Taiteen edistämiskeskuksen myöntämiä toiminta-avustuksia. Valitettavasti näiden päätukijoiden avustukset eivät yksinään riitä kasvattamaan tanssiryhmän toiminnan volyymia.



Kuvio 1 Karttunen Kollektivin ansaintalogiikka (2012):



Karttunen Kollektiv työllistää vuosittain n. 20 henkilöä. Tuotannollinen henkilökunta on ylityöllistettyä, kun taas taiteelliselle ryhmälle ei kyetä taloudellisten resurssien puutteen vuoksi tarjoamaan tarpeeksi työtilaisuuksia. Taantumien myötä valtion ryhmälle myöntämä toiminta-avustus ei pysynyt ryhmän kasvussa mukana, joten toiminnan ja kehittämisen volyyminä ole ollut nykyisissä puitteissa mahdollista kasvattaa. Ryhmä on tilanteessa, jossa toimintabudjetti pienenee jatkuvasti muiden kulujen kuten palkkojen, vuokrien ynnä muiden noustessa vuosittain.

Vuosittaiset kantaesitykset vievät merkittävän osan (n. 75%) Kollektivin kokonaisbudjetista, eikä kantaesitysten lipunmyyntituottojen kautta pystytä kattamaan kokonaiskuluja. Kantaesitykset ovat aina tappiollista toimintaa. Kantaesitysten kulujen hillitsemiseksi, mutta samaan aikaan taiteellisten kompromissien minimoimiseksi, ryhmä on viime vuosina pyrkinyt yhä aktiivisemmin tuottamaan vuosittaiset kantaesityksen / kantaesitykset yhteistyössä muiden segmentin toimijoiden kanssa. Vuoden 2012 kantaesitykset tuotettiin yhteistuotannossa **Kuopio tanssii ja soi -festivaalin, Helsingin Kaupunginteatterin** sekä **Zodiak – Uuden tanssin keskuksen** kanssa.

Kantaesitysten yhteistuotannoissa on kuitenkin niin hyvät kuin huonot puolensa. Useasti yhteistuotanto takaa produktiolle paremmat taloudelliset lähtökohdat, mikä puolestaan varmistaa taiteelliselle suunnitteluryhmälle paremmat valmiudet teoksen suunnittelubudjettiin. Yhteistuotanto yleensä takaa myös paremmat valmiudet viestintä-

tään sekä markkinointiin ja siten yleisön tavoitettavuus on parempaa. Lipputulot ja katsojatilastot kuitenkin menetetään yleensä poikkeuksetta aina yhteistyökumppanille, ja Karttunen Kollektiv on muutamaan otteeseen ollut tilanteessa, jossa kannattavampaa olisi kenties ollut valmistaa tuotanto yksin. Kuitenkin budjettien lähtökohtaisesti ollessa aina pieniä, ei lipputuloihin nojaavia taloudellisia riskejä voida juurikaan ottaa.

Vuosittaisia kantaesityksiä pyritään kierrättämään kotimaan näyttämöillä ahkerasti. Kollektiv kykenee vuosittain järjestämään yhteistyössä muiden segmentin toimijoiden kanssa neljästä kahdeksaan esitystä kotipaikkansa ulkopuolella. Osa-alueen kannattavuus on hyvin vaihtelevaa ja siihen vaikuttavat suuresti vuosittaiset yhteistyökumppanit ja heidän rahoituspohjansa. Pääsääntöisesti Kollektiv subventoi omasta budjetistaan eli toiminta-avustuksistaan kotimaan esitystoimintaa.

Kotimaisen esitystoiminnan voimistamiseksi Karttunen Kollektiv pyrkii olemaan yhteistyössä tanssin aluekeskusten, kaupunginteatteriverkoston sekä esittävän taiteen festivaalien kanssa. Tämän toiminnan tavoitteena on solmia pitkäjänteisiä yhteistyökumppanuuksia kotimaisten toimijoiden kanssa. Kotimaista esitystoimintaa ja sen jatkuvuutta pyritään myös kasvattamaan vuosittain. Kollektivin tavoitteena on, että aktiivinen kiertuetoiminta kehittää nykytanssin ammattilaistoimintaa myös siten, että kotimainen esitys- ja vierailutoiminta muodostuu ajan myötä ryhmän näkökulmasta taloudellisesti järkeväksi. Kiertuetoiminnalle pyritään systemaattisesti rakentamaan uusia edellytyksiä haasteellisesta kotimaan toimintakentästä huolimatta. Esitystoiminnan tavoitteena on ryhmän toiminnan jatkuvuus, ja sen jäsenten työllistymisen turvaaminen.

Karttunen Kollektivin kansainvälistä esitystoimintaa ohjaa kiinnostus kohdata toisia kulttuureja ja luoda vuoropuhelua. Tavoitteena on myös löytää kansainvälisiä yhteistyökumppaneita, jotka ovat valmiita ottamaan huomioon Karttunen Kollektivin arvot ja pyrkimyksen pienimuotoiseen toimintaan. Täten kansainväliset kumppanit vahvistavat Karttunen Kollektivin edellytyksiä täysipainoiseen kansainväliseen toimintaan, edistäen samalla ryhmän taiteellista visiota ja työllisyyteen tähtääviä päämääriä.

Karttunen Kollektiv kehittää kansainvälistä toimintaansa tietoisesti ja strategisesti. Ryhmän näkökulmasta ja säännöllisen esitystoiminnan kannalta kansainvälinen kiertuetoiminta on välttämätöntä, koska kotimaan kysyntä ei takaa säännöllistä esitystoimintaa. Kansainvälinen toiminta on ainoa voittoa tuottava osa-alue Kollektivin ansaintalogiikassa. Kansainvälinen toiminta pitää sisällään kiertuemuotoisen esitystoiminnan sekä lisensointitoiminnan.

Ryhmän kansainvälistä kiertuetoimintaa hoidetaan niin kansallisesti kuin kansainvälisesti. Kansainvälisestä vientistrategiasta vastaa ryhmän toiminnanjohtaja ja kiertuetoiminnan jatkuvuudesta ja myynnistä vastaa saksalainen agenttuuri. Lisäksi ryhmällä on kansainvälisten asioiden hankevastaava Hollannissa. Keski-Euroopan sijainti on todettu erittäin tehokkaaksi; tapaamiset keskeisten toimijoiden kanssa on mahdollista järjestää Euroopan sisällä huomattavasti edullisemmin ja tehokkaammin. Kollektiv uskoo, että jatkuva ja kasvava panostus kansainväliseen tiedotukseen sekä markkinointiin lisää ryhmän vientipotentiaalia entisestään.

Karttunen Kollektivin kansainvälinen toiminta kattaa myös lisensointitoiminnan. Tällä tarkoitetaan teosten edelleenmyyntiä ryhmän omasta kiertueohjelmistosta tai kokonaan uuden teoksen valmistamista. Tilaajina toimivat pääsääntöisesti muut kansainväliset tanssiryhmät. Lisensoinnissa Kollektiv uudelleen rakentaa sekä harjoittaa valikoidun teoksen tilaajan osoittamaan teatteriin / tanssiryhmälle. Tähän mennessä Kollektiv on tehnyt lisensointeja Sveitsiin Bernin baletille sekä Ruotsiin NorrDans-ryhmälle. Kokemukseni mukaan lisensointi on aina taloudellisesti kannattavaa ja sen turvin Kollektiv pystyy työllistämään merkittävästi enemmän taiteellista suunnitteluryhmää. Lisensointien määrää pyritäänkin ryhmässä jatkuvasti kasvattamaan siten, että niitä tehtäisiin tulevaisuudessa noin yksi vuodessa.

#### 4 VARAINHANKINNAN KEINOT SUOMESSA

Koska työntilaaaja on muodoltaan aatteellinen sekä yleishyödyllinen yhdistys, käsittelemme varainhankinnan keinoja puhtaasti yhdistysnäkökulmasta.

Perinteisin varainhankinnan muoto yhdistyksille lienee jäsenmaksut, joiden suuruus päätetään vuosittaisessa yhdistyksen vuosikokouksessa. Säännöistä riippuen yhdistys voi kerätä myös kannatusjäsenmaksua, joka voi olla sekä yksityisille että yrityksille tai muille yhteisöille tarkoitettu mahdollisuus tukea yhdistyksen toimintaa sekä mahdollistaa oman pääoman kasvattaminen.

Koska Kinetik Kollektiv ry:ssä jäsenten hankkiminen koetaan osaksi hallinnollisia rutiineja, olen rajannut sen tämän tutkimuksen ulkopuolelle. Keskityn opinnäytetyössä varainhankinnan vastikkeettomiin yrityslahjoituksiin ja rahankeruuseen sekä joukkorahoitukseen ja sponsorointiin, joissa tuille annetaan vastike.

#### 4.1 Rahankeräys

Rahankeräys on toimintaa, jossa vedotaan suoraan yhteisöön tuen saamiseksi (Rahankeräyslaki 31.3.2006/255). On erityisen tärkeää, ettei tuelle anneta mitään vastinetta. Rahankeräyksen saa panna toimeen ainoastaan poliisin luvalla (rahankeräyslupa). Lupaa voi hakea joko paikallisesti tietylle toimialueelle, jolloin luvan myöntää paikallinen poliisilaitos tai sitten kattavammin koko maalle, jolloin luvan myöntää Poliisihallitus.

Rahankeräyslupa voidaan antaa Suomessa rekisteröidylle yhteisölle tai säätiölle, jolla on yksinomaan yleishyödyllinen tarkoitus. Lupa voidaan antaa myös tietyin laissa määritellyin edellytyksin Suomessa toimivalle rekisteröimättömälle yhteisölle, jolla on myös oltava yksinomaan yleishyödyllinen tarkoitus. Lupaa haetaan kirjallisesti täyttämällä rahankeräyslupahakemus. Hakemuksen liitteeksi liitetään keräys- ja käyttösuunnitelma, yhdistysrekisteriote, jäljennös yhdistyksen säännöistä, toimintakertomus, jäljennös viimeksi hyväksytystä tilinpäätöksestä sekä ote rahankeräyksen toimeenpanoa koskevasta pöytäkirjasta. Kun varainhankinta on saatu päätökseen tulee hakijan tehdä rahankeräystilitys Poliisihallinnolle. Poliisihallituksen myöntämä lupapäätös maksaa 240 euroa, ja paikallisen poliisilaitoksen myöntämä lupapäätös 48 euroa. (Poliisihallinto, 2013.)

## 4.2 Yrityslahjoitukset

Suomen yhdistyslain (26.5.1989/503) mukaan rekisteröity ja oikeustoimikelpoinen yhdistys voi ottaa vastaan lahjoituksia ja ne ovat yhdistykselle verovapaata tuloa. Tämä mahdollistaa mm. yritys- tai testamenttilahjoitusten vastaanottamisen yleishyödyllisen toiminnan mahdollistamiseksi.

Suomen tuloverolakiin (30.12.1992/1535) puolestaan on vuonna 2010 kirjattu pykälä (57 § Lahjoitusvähennys 11.6.2010/504) yritysten lahjoitusvähennysoikeudesta. Pykälän mukaan yrityksen on mahdollista vähentää tuloksestaan lahjoitukset, jotka on tehty tiedettä, taidetta, tai suomalaisen kulttuuriperinteen säilymistä edistävään tarkoitukseen sellaiselle Verohallinnon nimeämälle Euroopan talousalueella olevalle yhdistykselle tai säätiölle, jonka varsinaisena tarkoituksena on tieteen tai taiteen tukeminen tai suomalaisen kulttuuriperinteen säilyttäminen. Tuen suuruuden on oltava vähintään 850 euroa ja enintään 50 000 euroa.

Nimeämistä haetaan kirjallisesti Savo-Karjalan yritysverotoimistolta vapaamuotoisella hakemuksella. Hakemukseen tulee liittää yhdistysrekisterin ote, yhdistyksen säännöt, tiedot kahdesta viimeisestä tilinpäätöksestä, toimintakertomus, voimassa oleva talousarvio ja toimintasuunnitelma. Nimeämispäätös voidaan myöntää enintään viideksi vuodeksi kerrallaan. Päätökset ovat maksullisia Valtiovarainministeriön antaman asetuksen mukaisesti Verohallinnon maksullisista suoritteista. Maksu peritään myös hylätyistä hakemuksista. Maksu on 350 euroa. (Verohallinto, 2013.)

Yrityslahjoitukset ovat aina vastikkeettomia, eli lahjoittaja ei saa antamaansa lahjoitusta vastaan esimerkiksi mainostilaa tai muuta näkyvyyttä yhdistyksen toiminnassa. Lahjoituksen antaja on yleensä yksityinen henkilö tai yritys, joka haluaa tukea jonkin hyväksi kokemansa yhdistyksen yleistä toimintaa. Lahjoitus voidaan antaa myös joltain yhdistyksen toteuttamaa yksittäistä kampanjaa varten. (Perälä, Juutinen, Lilja, Lindgren, Reinikainen, Steiner 2008, 36.)

Toisin kuin monissa muissa maissa, Suomessa yrityslahjoitukset eivät ole taiteelle merkittävä rahoituksen muoto. Syynä lienee ainakin osaksi yksityishenkilöiden lahjoitusten verovähennyskelvottomuus, mutta myös se, että yritykset saavat saman verovähennysoikeuden sponsorointisopimuksistaan, jolloin se luetaan osaksi yrityksen markkinointiviestintää. Yrityslahjoitusten merkitys nykytanssin ansaintalogiikassa onkin vähäinen. Ainoastaan yksi nykytanssiryhmä löytyy Verohallinnon nimeämispäätöksistä (Liite 1).

Kollektivin on sääntöperusteisesti mahdollista hakea Verohallinnon nimeämistä. Jäin kuitenkin miettimään sitä verotuksellista tosiasiaa, että sponsorointi saattaa yritysten mielestä olla mielekkäämpi vaihtoehto, jolloin samalle rahalle saa selkeän vastineen.

#### 4.2 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on runsaasti viimeaikoina huomioita saanut, maailmalla voimakkaasti levinnyt uusi rahoituksen muoto. Joukkorahoituksen idea on yksinkertainen: hyväksi pitämäänsä hanketta voi tukea haluamallaan summalla. Kun tukijoiksi mukaan saadaan iso joukko ihmisiä, voidaan kerätä rahoitus mittavaankin hankkeeseen. Tuelle myönnetään aina vastine, joka voi projektista riippuen olla vaikkapa levy, kirja, pääsylippu. Internetistä löytyy useita verkkoalustoja yhteisörahoitukseen (esimerkiksi Kickstarter, IndieGoGo, RocketHub). Yleisö pääsee suoraan vaikuttamaan siihen, minkälaisia tuotteita ja palveluita syntyy ja usein raskaat ja kalliit ylimääräiset tuotantoportaan välittäjät jäävät pois palveluntuottajan ja kuluttajan välistä.

Suomalaisia joukkorahoituspalveluita on ainoastaan yksi, Mesenaatti.me, joka aloitti toimintansa syksyllä 2012. Tähän mennessä ainoastaan tarkoin valikoidut pilottiprojektit ovat päässeet palveluun sisään, mutta tulevaisuudessa tarkoitus on, että palvelu aukenisi kaikille halukkaille ja niille, joiden projektit katsotaan palveluun sopiviksi. Palvelussa voivat niin yksityiset henkilöt kuin yhteisöt esitellä projektejaan ja hakea tukea niin pienille kuin suurille hankkeilleen.

Mesenaatti.me esittelee projektit laajasti niin verkkosivuillaan kuin sosiaalisessa mediassa ja kuka vain voi osallistua hankkeen tukemiseen. Rahoitusta projektille voi hakea kahdella eri tavalla (Mesenaatti.me, 2013):

- 1) Tahot, kuten yleishyödylliset yhdistykset, joilla on poliisihallituksen myöntämä rahankeräyslupa, voivat hakea rahoitusta Mesenaatti.me-palvelun avulla luvan turvin ja sen asettamin ehdoin.
- 2) Mikäli hakijalla ei ole rahankeräyslupaa, tulee sen tarjota rahoitukselle vastike.

Yksittäiset pilottiprojektit ovat kuitenkin saaneet projekteilleen rahoitusta jo ennen kotimaisen alustan aukeamista, näistä esimerkkeinä muun muassa Fröken Senjan runsaasti julkisuutta saanut, hieman pieleen mennyt projekti sekä esimerkiksi onnistunut Iron Sky -elokuvan rahoitus.

Maailmalla joukkorahoitusta on kerätty jo hyvän aikaa taideprojektien tukemiseen. Suomessa kuitenkin poliisihallinnon antama päätös rajoittaa tällaista toimintaa. Mikäli rahaa kerätään ilman ennalta määrättyä vastiketta vaatii se kappaleessa 4.1 Rahankeräys esitellyn rahankeräyslupan. Mikäli tuelle myönnetään selkeä vastike, onnistuu rahoituksen kerääminen joukkorahoituksen avulla ilman rahankeräyslupaa myös Suomessa. Fröken Senjan joukkorahoituksen aiheuttamasta kohusta huolimatta joukkorahoitus onnistuu huolellisesti suunniteltuna hyvin myös Suomessa. Onnistuneita on Suomessa vielä vähän, mutta Mesenaatti.me palvelun avulla määrä kasvaa jatkuvasti.

Joukkorahoitus on erityisen kiinnostava rahoitusmuoto Kollektiville erityisesti uusien kantaesitysten rahoittamiseen tai jonkin muun vastaavan erillisen hankkeen toteuttamiseksi. Joukkorahoitus mahdollistaa sopivien vastikkeiden mittavankin varainkeruun ilman Poliisihallinnon myöntämää rahankeruulupaa tai Verohallinnon nimeämispäätöstä. Koska kyseessä on kuitenkin uusi rahoituksen muoto, kannatta joukkorahoitus-

ta suunniteltaessa olla tarkkana, että suomalaisen lainsäädännön asettamat vaatimukset täytetään ja karikot vältetään.

#### 4.2.1 CASE – Iron Sky

Iron Sky -elokuvan tuotantoprosessi alkoi vuonna 2007. Elokuvan alkuperäiseksi budjetiksi arvioitiin tuolloin neljä miljoonaa euroa. Budjetti kuitenkin kasvoi prosessin aikana rutkasti. Vuonna 2009 budjettiarvio oli jo 5,5 miljoonaa euroa ja vuoden 2010 alkaessa summa oli noussut huimaan 6,8 miljoonaan. (Kaukoma, Torssonen, Vuorensola 2012.)

Tuotanto oli kauhuissaan. Budjetti natisi liitoksistaan, elokuvan kuvaukset olivat alkamassa, ja rahaa tarvittiin kipeästi. Tuottaja Tero Kaukoma alkoi miettiä yhteisörahoituksen mahdollisuutta. Maailmalta löytyi vertailukohteita, joissa kokonaisia elokuvia oli rahoitettu yhteisörahoituksen voimin. Inspiroituneena näkemästään ja kuulemastaan Kaukoma alkoi kirjoittamaan ”fani-investointiohjelman”, jonka tarkoituksena oli kerätä kasaan puuttuvat 900 000 euroa. (Kaukoma ym. 2012.)

Ohjelma oli yksinkertaisuudessaan nerokas ja toimiva. Elokuvasta julkaistuun traileriin lisättiin teksti – ”Send us your money”. Traileriin oli lisätty linkki, jota klikkaamalla pääsi suoraan elokuvan sijoitussivustolle. Jo ensimmäisenä päivänä tuotantotiimille tuli kyselyitä noin 100 000 euron edestä. (Kaukoma ym. 2012.)

Iron Sky -elokuvan tuotantotiimi vetosi varainhankintasuunnitelmassaan suoraan produktiota seuraavaan yleisöön pitkälti sosiaalisen median kautta. Rahan tarvetta ei piiloteltu, päinvastoin. Rahaa pyydettiin avoimesti ja samalla kerrottiin suoraan, mitä rahalla tehdään. Elokuvan kokonaisbudjetti oli nähtävissä elokuvan internet-sivustolla ja siellä pystyi seuraamaan hankkeen rahoitusta reaaliaikaisesti. Mahdollisuuksia tukea elokuvan tuotantoa oli useita. Ihmisiltä pyydettiin apua niin tiedonvälittämiseen kuin rahalliseen tukeen. Jo eurolla pääsi mukaan tukemaan elokuvaa. (Kaukoma ym. 2012.)



Kaikelle yhteisörahoituksen kautta kerätylle rahalle tarjottiin selkeä vastine, jolloin Suomen rahankeruuilakia ei rikottu. Lisäksi käytetty terminologia oli tarkkaan valittua ja tarkistettua. Ja lopuksi, koska taustalla toimi Blind Spot Pictures Oy, luokiteltiin toiminta liiketoiminnaksi eikä varainhankinnaksi.

Elokuvan tuotantotiimi onnistui yhteisörahoituksen tavoitteessaan, ja elokuvan budjetti saatiin räätälöityä kasaan. Yhteisörahoituksen osuudeksi lopullisessa budjetissa tuli peräti 13%. (Kaukomaan ym. 2012.) Iron Skyn varainhankinnan mallissa mielestäni hienointa on, että tuotantotiimi ei väheksynyt pientäkään summaa, eikä lähtenyt tavoittelemaan ainoastaan suursijoittajia. Euroista kertyi lopulta aimo summa rahaa, joka toimi merkittävässä roolissa elokuvan valmistumisessa.

#### 4.4 Sponsorointi

Sponsorointi rakentaa kohtaamisia yritysten ja sponsorointikohteiden eli sisältöjen ja yleisön välille. Sponsorointi on sijoittamista johonkin yleisesti hyödylliseksi koettuun aktiviteettiin tämän aktiviteetin kehittämiseksi ja siihen liittyvän kaupallisen arvon hyödyntämiseksi. Mikäli sponsoroitavan kohteen yleisö edustaa yrityksen tavoittelemaa kohderyhmää, on yhteistyöllä oikea lähtökohta. Lisäksi sponsorointi on elämyksellistä vaikuttamista, joka jättää pitkäjänteisen jäljen. (Mäkelä 2013.)

Ensimmäinen mielikuva sponsoroinnista tuo helposti mieleen jääkiekon tai muun urheilun ja sponsorointi mielletään monesti urheilun tukemiseksi. Kuitenkin Mainostajien liiton sponsorointibarometri (Liite 2) osoittaa kulttuurisponsoroinnin tulleen osaksi yritysten intressiä.

Hyvän kulttuurisponsoroinnin lähtökohtana on yhteinen kohderyhmä sekä tämän asiakasryhmän todennettu tarve. Hyvässä sponsorointiyhteistyössä pyritään kartoittamaan yrityksen ja sponsoroitavan yhteinen kohderyhmä. Yhteiseen asiakkaaseen pyritään rakentamaan pitkäkestoinen suhde, jossa haetaan lojaliteetin kasvua. Jos

yhteistä kohderyhmää ei löydy, lienee turha sopimusta edes lähteä hakemaan. (Mäkelä 2013.)

Sponsorointistrategia tulee tehdä läpinäkyväksi ja myös tällöin on hyvä avata toiminnan todelliset tulot ja menot ja kohdentaa eri tukipaketit selkeästi. Yrityksille voi myös antaa mahdollisuuden kohdentaa tuki siihen kohtaan ryhmän toiminnassa, joka kohtaa parhaiten yrityksen intressit. Parhaat vastikkeet löytyvät varmasti yhteistyössä yritysten kanssa, mutta ryhmällä tulee olla selkeät rajat siitä, millaisia vastikkeet voivat todellisuudessa olla. (Mäkelä 2013.)

Vaikkakin kulttuurisponsoroinnissa vastikkeiden ja yhteisön muoto saattaa olla haasteellisempi löytää, kasvaa yritysten mielenkiinto kulttuurisponsorointiin yhä. Tämä johtunee siitä, että tulevaisuuden markkinointiviestintä on yhä enemmän palvelua, joka perustuu yhä enemmän siihen näkemykseen, että asioiden pitää myös tuntua hyvälle! Yritysten intressi yhteistyössä saattaa olla puhtaasti imagollinen, mutta sillä voidaan hakea myös yhteiskuntavastuuta tai yhteisöllisyyden kasvattamista. Suurimpana lähtökohtana lienee kuitenkin aina liikevaihdon kasvattaminen, jolloin sponsoitava voi auttaa yritystä myös saavuttamalla uutta media- tai asiakaspintaa tai toimia verkostoitumisen ja vaikuttamisen välineenä. (Mäkelä 2013.)

#### 4.4.1 CASE - Helsingin Juhlaviikot

Helsingin Juhlaviikot on yli neljäkymmentävuotias Suomen suurin monitaidefestivaali, joka järjestetään vuosittain elo-syyskuussa Helsingissä. Juhlaviikkojen tavoitteena on innostaa kaupunkilaisia taiteen pariin ohjelmiston moninaisuuden kautta. Ohjelmisto sisältää laaja-alaisesti musiikkia, teatteria, sirkusta sekä tanssia. Lisäksi Juhlaviikot esittelee kuvataidetta sekä elokuvia. Taiteilijat sekä esiintyjät ovat niin kotimaista kuin kansainvälistä taidetta, tuntemattomammista tekijöistä kansainvälisiin huippunimiin. (Image Match 2013a.)

Asiakassegmentti on laaja ja festivaali tavoittaa vuosittain yli 200 000 kävijää ja sen kokonaisbudjetti on noin 900 000 euroa. Juhlaviikkojen imago on tasokas, urbaani,

kansainvälinen sekä monipuolinen. Juhlaviikkojen kohderyhmänä ovat 30-40-vuotiaat pääkaupunkilaiset, kulttuurista kiinnostuneet suomalaiset sekä b-to-b-toimijat. (Image Match 2013b.)

Juhlaviikot hyödyntää rahoituksessaan aktiivisesti sponsorointia ja sen kehittämistä vastaa Image Match Oy. Juhlaviikkojen pääyhteistyökumppaneina toimivat Helsingin Sanomat, Elisa sekä OP-Pohjola. Lisäksi Juhlaviikkojen sponsoritason yhteistyökumppaneita ovat Accenture, Bisnode, HOK-Elanto, RAY sekä Restel. Palvelu- ja tuotekumppaneina toimivat Akun Tehdas, Heku sekä Research Insight Finland Oy. (Juhlaviikot 2013). Helsingin juhlaviikkojen tavoitteena on yhdessä sponsorien kanssa kehittää Juhlaviikkojen toimintaa ja sisältöä sekä tarjota sponsoriyrityksille mahdollisuuksia hyödyntää Juhlaviikkoja omissa markkinointitoimenpiteissään (Helsingin Juhlaviikot 2013.).

Juhlaviikkojen sponsorointi on selkeästi tarkoin suunniteltua, pitkäjänteistä sekä pitkään yhteistyöhön tähtäävää. Juhlaviikot kykenee myös ison kävijäpinnan sekä Helsingin Sanomien mediayhteistyön myötä tarjoamaan sponsoroiville yrityksille kattavan näkyvyyden.

Juhlaviikot on jakanut yhteistyökategoriat kolmeen osaan; partneritason yhteistyöhön, sponsoritason yhteistyöhön sekä tuote- ja palvelukumppanuuteen. Kategoriat ovat tarkoin hinnoiteltuja, ja niille tarjotaan selkeä vastine joka vaihtelee sponsoritason sekä yritysten omien tavoitteiden mukaan. (Mäkelä 2013.)

CASE - Juhlaviikot osoittaa selkeästi yritys yhteistyön mahdollisuudet esittävän taiteen piirissä. Sponsorointi on onnistuttu rakentamaan taiteen ehdoilla, eikä se myöskään hyökkää aggressiivisesti festivaaliyleisön päälle. En usko myöskään sponsoroinnin aiheuttaneen eettisiä ongelmia festivaalin ohjelmistossa olleille taitelijoille, päinvastoin. Helsingin Sanomien toimiessa festivaalin mediakumppanina on se varmasti lisännyt tekijöiden tunnettavuutta myös heidän muissa projekteissaan.

Juhlaviikot on unelmaesimerkki taiteen ja sponsoroinnin yhteistyöstä ja uskon, että palasten yhteensovittaminen on vaatinut runsain mitoin työtunteja. Hienointa tässä on se, että lopuksi yhteistyöstä hyötty eniten festivaalin yleisö saadessaan nauttia

suuresta ja kattavasta taidetarjonnasta, joka tuskin olisi tässä laajuudessa mahdollista ilman yrityksiä.

## 5 HAASTATTELUT

Saadakseni lisäinfoa kentän nykytilasta, rakenteista sekä varainhankinnan roolista haastattelin kolmea nykytanssin vapaan kentän aktiivitoimijaa. Haastatellut toimijat edustivat kolmea eri toimimisen muotoa. Yksi haastatelluista toimi VOS-ryhmässä, toinen Taiteen edistämiskeskuksen vuosittaista tukea nauttivassa ryhmässä ja kolmas vapaana ryhmänä nojautuen ainoastaan produktiokohtaisiin tukiin. Kaikki vastanneet toimivat ainakin osa-aikaisesti tuotannollisissa tehtävissä.

Haastattelut olivat luottamuksellisia sekä puolistrukturoituja. Haastatteluista yhden tein puhelimitse, loput haastateltavat tapasin henkilökohtaisesti. Dokumentoin kaikki haastattelut tekemällä muistiinpanoja. Käytin kaikissa haastatteluissa samaa kyselyrunkoa (Liite 3), mutta kysymysten järjestys vaihteli sen mukaan miten keskustelu milloinkin eteni. Lisäksi esitin tarvittaessa lisäkysymyksiä saadakseni esiin laajempaa näkökulmaa.

Koska olen itse toiminut kentällä pitkään, tunsin kaikki haastateltavat henkilökohtaisesti. Tämä kiistämättä helpotti haastattelutilanteita ja varmasti vaikutti haastatteluiden kulkuun. Samoin käyttämämme nykytanssin ”kieli” on yhteinen, joten haastattelutilanteet olivat helppoja, enkä usko väärinymmärryksiä syntyneen. On myös enemmän kuin todennäköistä, että minulle kerrottiin asioita, joita ei välttämättä olisi kerrottu tuntemattomalle haastattelijalle. Otin kuitenkin haastatteluissa selkeän haastattelijan roolin ja lisäinfon saamiseksi kysyin kysymyksiä myös haastattelurungon ulkopuolelta ja annoin keskustelun virrata vapaasti.

## 5.1 Tulokset

Haastattelujen jälkeen jaoin haastattelumateriaalin alkuperäisen tutkimusasetelmani mukaisesti ja analysoin aihetta muistiinpanojen, mutta myös kirjaamieni tunnelmien mukaisesti. Haastattelutilanteissa ihmisten äänensävyt, ajoittainen turhautuminen tähän kipeään aiheeseen sekä tarve tulla kuulluksi nousivat lopulta yllättävänkin merkittävään asemaan.

### 5.1.1. Nykytanssin vapaan kentän talouden nykytila, rakenne ja toimintamallit

Kentän taloudellista nykytilaa kuvailtiin sanoin ”*erittäin heikko*”, ”*lähes paska*” sekä ”*sietämätön*”. Kentän toimijoiden huoli tulevaisuudesta tuntuu olevan yhteinen ja äärimmäisen todellinen. Pääsääntöisesti huoli kuitenkin kohdistuu valtio- ja kuntasegmentin rahoitukseen sekä siihen kokemusperäiseen tunteeseen, että näiden organisaatioiden asiantuntijat eivät ole nykytanssin ammattimaisia arvioitsijoita, eivätkä tunne kenttää asian vaatimalla kokemuksella.

Taiteen keskustoimikunnan muuttuminen Taiteen edistämiskeskukseksi aiheuttaa selkeästi toimijoissa suurta epävarmuutta, vaikkakaan Taiteen keskustoimikunnan aikaisempaan apurahapolitiikkaan ei myöskään oltu tyytyväisiä. Yleinen mielipide oli, että Taiteen keskustoimikunnan viimeaikainen ”vähän rahaa, mutta useammalle toimijalle” -politiikka ajaa taiteilijat toimimaan äärirajoilla ja ajaa kentän kyseenalaisin tuotannollisin ratkaisuin. Kyseenalaisia toiminnan muotoja ovat mm. tanssijoiden ja muiden työryhmäläisten palkkaaminen alle Tanssitaiteilijainliiton minimitalojen ja työn tekeminen työttömyyskassan tuella. Nykyisen avustusmallin koettiin vaikuttavan myös suoraan kentän sisäiseen dynamiikkaan, jossa toimijat kamppailevat samojen ongelmien äärellä ja tinkivät niin taloudellisista kuin taiteellisista ratkaisuista. Toimintamalli koettiin uuvuttavaksi ja yksi toimijoista pelkäsikin, että nykyinen toimintamalli kuluttaa taiteellisen kutsumuksen loppuun.

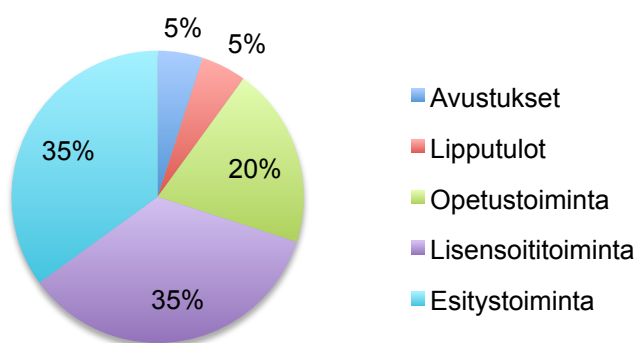
Toiminnan keskiössä on toimijoilla selkeästi taiteeseen tähtäävä toiminta ja siellä vuosittainen kantaesitys. VOS-ryhmien ei tätä vuosittaista kantaesitystä tarvitse juridisesti tehdä, mutta Taiteen edistämiskeskuksen ryhmiltä tätä pääsääntöisesti veloitetaan (Taiteen edistämiskeskus 2013b). Haastatteluissa kävi selkeästi ilmi, että ilman avustuksia ei taiteellista työtä kyettäisi tekemään ja koettiin, että varsinkin Taiteen edistämiskeskuksella on suoranainen velvollisuus tukea näitä produktioita. Taiteen edistämiskeskuksen tuet eivät ainoastaan luo produktiolle taloudellista turvaa. Tämän lisäksi osa toimijoista koki, että apurahan saaminen on myös taiteellista uskottavuutta lisäävä asia. Tuen saaminen on toimijoille myös selkeä statuskysymys ja merkitsee, että olet vakavasti otettava taiteentekijä.

Rakenteet tuntuvat kentälle itselleen olevat selkeät, vaikka ne eivät kenties kenttää sivusta seuraavalle sitä olisi. Ryhmän nauttima tuki määrittää pitkälti sen toiminnan muodon sekä tuotannolliset rakenteet. Nykyiseen taloustilanteeseen ei olla tyytyväisiä ja talouden aiheuttama ahdistus on käsinkosketeltavaa. Tilannetta voisi verrata hukkuvaan ihmiseen, jonka voimat pysyä pinnalla ovat lähes ehtyneet, mutta silti hän löytää jostain voimaa pinnalla pysymiseen.

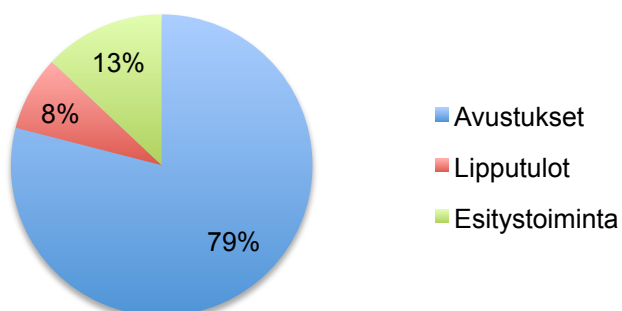
#### 5.1.2 Ansaintalogiikan nykymallit ja vaikuttavatko ne taiteellisiin sisältöihin?

Kaikkien haastateltujen ansaintalogiikka oli hyvin erilaista riippuen ryhmän perusrahoituksesta, omasta erityisestä toimintasegmentistä kentällä sekä muusta erityisosaamisesta. Olin aistivinani, että osalla toimijoista oli ansaintalogiikassaan osalualueita, joita tehtiin ainoastaan lisäansion ja perustoimentulon vuoksi, mutta myös, jotta taidetoimintaan olisi paremmat lähtökohdat. Mikäli avustusten osuus ansaintalogiikassa kasvaisi, nämä toiminnot jätettäisiin tulevaisuuden mallista pois.

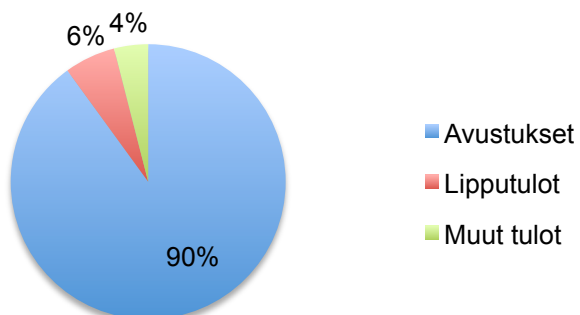
Kuvio 2 Ansaintalogiikka - produktioperusteinen toimija:



Kuvio 3 Ansaintalogiikka - VOS-toimija:



Kuvio 4 Ansaintalogiikka - Taiken vuosittaisen tuen piirissä oleva toimija:



Yleinen mielipide oli, että ansaintalogiikan nykymallit mahdollistavat nykyisen toiminnan, mutta yksikään haastateltu ei kokenut sen mahdollistavan toimintaa tarpeeksi

kattavasti. Koettiin, että nykyinen malli mahdollistaa toiminnan olemassaolon ja kiinteiden kulujen kattamisen, mutta ei muuta. Kaikkien toimijoiden intresseissä oli toiminnan ja tuotantojen kasvu, strateginen työ sekä toiminnan kehittäminen. Yksi toimijoista haki kasvulla myös liiketaloudellista omavaraisuutta.

Kaikki haastatellut kokivat, että nykyinen talous johtaa vääjäämättä myös taiteellisiin kompromisseihin sekä vaikuttaa sitä myötä taiteellisiin sisältöihin. Työryhmän koko määräytyy sen saamien tukien perusteella. Varsinkin tuotantovastuussa olevat taiteilijat tekevät runsaasti palkatonta työtä saadakseen rahat riittämään työntekijöiden palkkoihin. Usein palkoista tinkii koko työryhmä ja yhtä poikkeusta lukuun ottamatta liiton palkkatariffeista ainoastaan haaveiltiin.

Kantaesitykset kuitenkin halutaan poikkeuksetta tehdä, vaikka rahat eivät riitä kattamaan asianmukaisia kuluja. Tämä johtaa vääjäämättä siihen, että osa työryhmistä työskentelee työttömyyskassan päivärahalla. Toimijat tunnistivat mallin epäeettisyyden, mutta taiteen tekemisen palo ajaa toimijat tähän malliin. Syynä tähän pidettiin pitkälti sitä, että avustuksia myöntävät tahot jakavat liian pieniä summia. Summien pienuus johtaa toimijat siihen, että produktioihin ei ole varaa palkata asianmukaista tuotantohenkilöstöä, joka mahdollistaisi kattavamman varainhankinnan, ja sitä myötä paremman ansaintalogiikan toimijoille. Minimibudjetit eivät myöskään mahdollista asianmukaista markkinointia ja viestintää, jolloin katsojasegmentti pysyy suppeana ja sitä myötä lipunmyynnin osuus ansaintalogiikasta on marginaalinen.

Nykyisen toiminnan mallit ovat selkeästi tiukat ja ajavat kentän toimijat jatkuviin kompromisseihin. Taiteen tekemisen palon ollessa suuri tingitään niin taiteellisista kuin tuotannollisista olosuhteista, jotka aiheuttavat tekijöissä turhautumista sekä katkeruutta. Olen kuitenkin itse eniten yllätynyt siitä, että nämä luovat toimijat ovat niin sitoutuneita omiin tuotantomalleihinsa, että niiden purkaminen tuntuu mahdottomalle. Taiteen tekemisessä on sanonta *"you have to kill your darlings"*, jolla usein viitataan esimerkiksi luopumiseen jostain rakkaasta kohtauksesta teoksessa, koska kokonaisuuden toimiminen on tärkeämpää. Mielestäni tämä sama tulisi nyt tehdä tuotannollisesti ryhmien ansaintalogiikan kehittämiseksi. Luopua hetkeksi jostain rakkaasta osa-



alueesta, jotta ryhmät voisivat kehittää muuta toimintaansa ja ansaintalogiikkaansa. Näin tulevaisuudessa toimijoilla olisi paremmat taloudelliset mahdollisuudet tehdä teoksia ja taiteellisten kompromissien määrä olisi vähäisempi.

### 5.1.3 Miksi varainhankinta on yhä harvinaista nykytanssin ansaintalogiikassa?

Kaikki toimijat olivat tietoisia siitä, että Suomessa on mahdollista hakea toiminnan tukemiseksi rahankeruulupaa. Joidenkin toimijoiden keskuudessa asiasta oli jopa ollut tuotannollista keskustelua, mutta se ei ollut kuitenkaan johtanut toimenpiteisiin.

Toimijoista ei kukaan ollut kuullut tuloverolain § 57 nimeämismahdollisuudesta. Asia otettiin kuitenkin vastaan positiivisena uutisena, johon lähes kaikki haastatellut sanoivat palaavansa myöhemmin.

Myöskään joukkorahoitusta ei yksikään toimija ollut koettanut. Joukkorahoitusta ja sen kehitystä Suomessa oli kuitenkin seurattu pääsääntöisesti intensiivisesti ja jokainen haastatelluista sanoi kokeilevansa tätä rahoitusmahdollisuutta tulevaisuudessa.

Kaikki toimijat olivat tehneet yritysten kanssa sponsorointiyhteistyötä. Sponsoroinnin vastineina oli pääsääntöisesti ollut kantaesityksiin tarvittavaa tavaraa tai esiintymistoimintaan tarvittavia lentolippuja. Yksi toimijoista oli tehnyt myös taloudellisesti kannattavan rahallisen sopimuksen, johon oli annettu mainosvastike. Kahdella toimijoista on käynnissä olevat sponsorineuvottelut, jotka kohdistuivat tuleviin kantaesityksiin. Niiden tarkoituksena on olla taloudellisesti niin kannattavia, että ne lisäisivät myös ryhmien taloudellista toiminnan turvaa.

Osalla haastatelluista oli takanaan myös epäonnistuneita neuvotteluja, jotka eivät olleet johtaneet tuloksiin. Syynä tähän olivat joko liikaa taiteelliseen sisältöön vaikuttavat vastikkeet tai sitten yksinkertaisesti yrityksen tarjoama tuki ei kattanut vastikkei-

siin käytettyä panosta. Haastateltavat kokivat koko prosessin turhauttavaksi sekä aikaa vieväksi. Koettiin, että vastaavalla panostuksella olisi kirjoitettu useampi apurahakemus, vaikkakaan tulos ei välttämättä olisi ollut toinen.

Suurin syy varainhankinnan vähyyteen on selkeästi aika. Valitettavasti ainakin tässä tapauksessa aika on myös rahaa. Koska tuotannollista henkilöstöä on taloudellisista syistä vähän, ei toimijoilla ole yksinkertaisesti aikaa tutkia varainhankinnan tuomia mahdollisuuksia saati luoda asianmukaista varainhankintasuunnitelmaa. Aika, joka ryhmillä on varattu varainhankintaan, käytetään uusien avustusmallien etsimiseen ja itse hakemusten tekemiseen. Tämä on sääli, koska juuri tämä tuotannollinen malli tuntuu pitävän ryhmät kiinni nykyisessä ahdingossa. Samat hukkuvat ihmiset yrittävät selvittää niillä keinoin, jotka heillä ahdingon keskellä on, vaikka voisi olla hyvä jäädä hetkeksi katselemaan ympärilleen ja katsoa, onko lähitöllä muita selviytymisen keinoja, kuten ajelehtivaa puuta.

#### 5.1.4 Toimijoiden suhtautuminen varainhankintaan ja mitä eettisiä kysymyksiä se herättää?

Kaikki toimijat suhtautuivat erittäin positiivisesti varainhankintaan osana tulevaisuuden ansaintalogiikkaansa. Koettiin, että varsinkin joukkorahoitus tuo hienoja mahdollisuuksia tulevaisuuden projekteille ja yleiselle toiminnalle. Samoin muihin mahdollisuuksiin oli kaikilla toimijoilla intressiä, mutta toimijoilla ei yksinkertaisesti ole ollut aikaa niihin paneutua asian vaatimalla intensiteetillä.

Taiteen tekijöille eettiset kysymykset olivat ehdottoman tärkeitä. Kaikki haastatellut kokivat esim. sponsoroinnin olevan mahdollinen rahoitusmalli, mutta sille haluttiin vetää tiukat rajat. Ehdottoman tinkimättömiä oltiin taiteilijan työrauhasta sekä taiteellisen sisällön koskemattomuudesta. Koettiin, etteivät taiteilijat tai ryhmät voi toimia yritysmaailman imagon puhdistajina ja nähtiin, että paras yhteistyö voidaan saavuttaa ainoastaan silloin, kun sponsorilla ja sponsoroitavalla on yhteinen päämäärä.

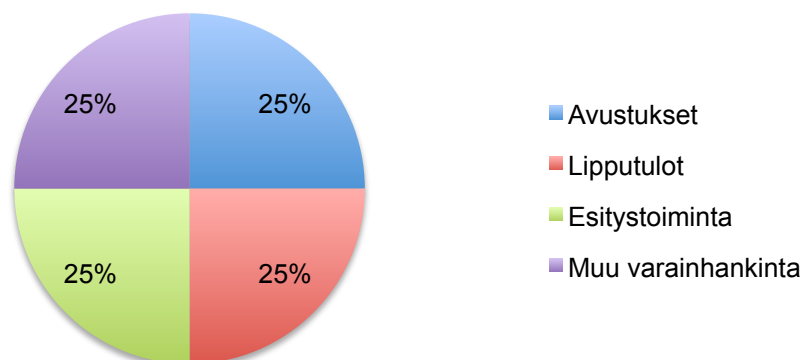
Innostuksesta huolimatta varainhankinta koettiin myös haastavaksi osa-alueeksi. Strategiseen varainhankinnan suunnitteluun ei koettu olevan tarpeeksi aikaa ja voimavaroja ja yritysyhteistöiden käynnistämiseen koettiin olevan hankalaa, eikä siihen nähty omattavan tarpeeksi ammatillisia työkaluja eikä tietotaitoa yhteistyöhön tarvittaviin neuvotteluihin ja sopimus juridiikkaan.

Oma oletukseni oli, että toimijat suhtautuisivat varainhankintaan epäilyksellä. Jonkin verran olen vielä aistivinani ajattelumallia, jossa esimerkiksi yritysyhteistyöt ”saastuttaisivat” puhtaan taiteen arvon. Vaikka yhä näyttää siltä, että joillakin vanhemman sukupolven edustajilla tätäkin ajattelumallia vielä on, oli hienoa huomata, että kenttä on avautumassa varainhankinnan mukanaan tuomille mahdollisuuksille. Maailmalta löytyy hienoja esimerkkejä varainhankinnan ja yritysyhteistyön taiteelle tuomista mahdollisuuksista, joissa eettiset ongelmat on otettu huomioon hyvässä strategisessa ennakkotyössä sekä vastikkeissa.

#### 5.1.5 Millainen olisi ihanteellinen ansaintalogiikan malli tulevaisuudessa?

Ihanteelliseksi malliksi koettiin neljästä peruspalasta rakentuva ansaintalogiikka, joka nojaisi julkiseen tukeen, mutta ei kuitenkaan perustaisi kaikkea toimintaansa sen varaan. Malli mahdollistaisi julkisen sektorin rahoituksen vaihtelut, mutta ei kuitenkaan lamaannuttaisi ryhmän toimintaa mahdollisten leikkausten myötä.

Kuvio 5 Ihanteellinen ansaintalogiikan malli



Osa toimijoista koki mallin omassa ihanuudessaan äärimmäisen epärealistiseksi ja koki siihen tähtäämisen haastavaksi. Koettiin, että ilman erillistä tukea ryhmän ja toiminnan tukemiseen ei nykyistä ansaintalogiikkaa saa muutettua päivittäisen toiminnan ollessa jo nyt haastavaa ja reaktiivista.

Kuvion 5 mukaisessa ansaintalogiikan mallissa tulot ovat tasapainossa. Malli nojaa yhä perustoiminnassaan valtion tukeen, mutta myös lipputulolla, esiintymistoiminnalla sekä ryhmän muulla toiminnalla, kuten esimerkiksi opetustoiminnalla, lisensointi-toiminnalla tai suoralla varainhankinnalla on merkittävä osuus. Mallin saattaminen käytäntöön vaatii kuitenkin strategista ajattelua sekä määrätietoista toimintaa.

**Lipputulosten** kasvattaminen ihanteellisen ansaintalogiikan mukaiseksi vaatii merkittävää yleisöpohjan kasvua, joka ei ole mahdollista ilman asianmukaista tuotantohenkilöstöä ja tarkoin kohdennettua markkinointiviestintää. **Esitystoiminnan** tulojen kasvattaminen puolestaan vaatii ryhmien sitoutumista tanssijoihinsa samoin kuin tanssijoiden sitoutumista ryhmään. Esitystoiminnan ollessa kotimaassa haastavaa tarkoittaa se myös satsaamista kansainväliseen näkyvyyteen sekä viestintään. **Muun varainhankinnan** osuuden kasvattaminen ja ylläpito vaatii ryhmiltä omien vahvuuksien pohtimista, löytämistä sekä asianmukaista tuotteistamista. Toisilta opettaminen sujuu luonnostaan kun taas toiset vierailevat mieluummin vieraskoreografeina toisissa

ryhmissä. Näiden toimintojen oheen tulisi kuitenkin mielestäni kaikkien kentän toimijoiden luoda omista lähtökohdista ja vahvuuksista rakennettu varainhankintasuunnitelma, varainhankinnan eri osa-alueita hyödyntäen.

Itse koen, että mallin saavuttaminen on mahdollista. Tämä kuitenkin tarkoittaa, että ryhmien on itse luotava mahdollisuudet oman toimintansa kehittämiseksi.

### 5.1.6 Kentän tulevaisuus

Nykyisiin rahoitusmalleihin nojaten kentän tulevaisuus ei näytä ruusuiselta ja haastellut kokivat kentän elävän muutostilaa. Toimijat eivät uskoneet julkisen rahoituksen kasvuun ja yleinen näkemys oli, että taloustilanne tulee kiristymään entisestään. Samanaikaisesti koettiin, että nykyisestä rahoituksesta ei enää yksinkertaisesti pysty leikkaamaan, koska toiminta jo nyt on ääri rajoilla. Kaikki toimijat kokivat, että ainoa mahdollisuus toimia ja kasvattaa toimintaa tulevaisuudessa on löytää produktiokohdaisia yhteistyökumppaneita ja kasvattaa muuta varainhankintaa.

Jonkin verran toimijat kuitenkin kantoivat vastuuta omasta tekemisistään ja koettiin, että kentän itsensä olisi tehtävä jotain. Kuitenkin saman aikaisesti koettiin, että keinoja ja varsinkin aikaa tähän on vähän. Itselleni nousi voimakkaasti tunne, että toimijat kokivat, että ”jonkun pitäisi nyt tehdä jotain”. Kuitenkaan tätä kolmatta osapuolta ei osattu nimetä, vaikka vastuu aktiivisesta toiminnasta haluttiin siirtää pois itseltä.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TOIMENPIDE-EHDOTUKSET

Lienee sanomattakin selvää, että usea työntilaajan ongelmista ratkeaa ryhmän taloudellisen vakauden saavuttamisella ja ansaintalogiikan ihannemallin saavuttamisella. Mikäli ryhmän ansaintalogiikkaa kyetään kehittämään ja sitä myöten saavuttamaan ryhmän kipeästi tarvitsemaa taloudellista vakautta, voi ryhmä palkata tuottajan jaka-

maan toiminnanjohtajan työtaakkaa. Lisäksi näin ryhmä pystyisi panostamaan viestintään sekä markkinointiin niin kotimaisilla kuin kansainvälisillä markkinoilla. Näillä toimenpiteillä ryhmä kykenisi kasvattamaan markkinasegmenttiään, lisäämään katsojapohjaansa sekä rakentamaan uusia yhteistyömalleja kentän muiden toimijoiden kanssa entistä tehokkaammin. Näillä toimenpiteillä aikaansaataisiin myös vähemmän julkisiin avustuksiin nojaava ansaintalogiikka, joka parantaisi ryhmän perusturvaa eikä olisi niin altis avustusten heilahteluille.

Koska valtiontalous ei vapaan kentän toimijoille kuitenkaan parempia kulttuurin rahoituspäiviä tällä hetkellä osoita, on myös Kollektivin rohkeasti katsottava asiaa laajalaisemmin ja kyettävä löytämään uusia ansaintalogiikan malleja. Uudet mallit mahdollistaisivat entistä paremmin hallinnon, kantaesitystuotantojen sekä kotimaan kiertotoiminnan rahoittamisen. Tällöin ryhmä kykenisi myös entistä määrätietoisemmin kasvattamaan kansainvälisen toiminnan segmenttiään yhä enemmän liiketaloudelliseen suuntaan.

### 6.1 Käytännön työkaluja varainhankinnan suunnitteluun

Kuten kaikki hyvä toiminta, lähtee myös varainhankinta liikkeelle hyvästä suunnittelusta. Oli kyseessä mikä vain opinnäytetyössä esitellyistä varainhankinnan muodoista tulee se suunnitella hyvin. Kollektivin tulisi aloittaa varainhankintaan tähtäävä työ valmistamalla varainhankintasuunnitelma siten, että se ottaisi kaikki varainhankinnan osa-alueet huomioon ja sopeuttaa ne osaksi toimintasuunnitelmansa. Tämä mahdollistaisi myös varainhankinnan eri osa-alueiden linkittymisen keskenään eri kantaesityksissä ja produktioissa. Hyvällä ennakkosuunnittelulla varainhankinta voidaan ottaa luonnolliseksi osaksi produktiotuotantoja ja tällöin varainhankinnan mukanaan tuoma työtaakka ei ole tuotannolle liian rasittava osa-alue muutoinkin hektisessä toiminnassa.

Varainhankinnan suunnittelun jälkeen on tärkeää miettiä ja suunnitella myös varainhankintaan käytettävät materiaalit. Myös nämä tulee suunnitella jokaista varainhankinnan osa-aluetta ja kohderyhmää varten erikseen. Amerikkalaisen varainhankintaan erikoistuneen asiantuntijan Harvey McKinnonin (2012) mukaan hyvän pohjatyon

takaa asettuminen tuen antajan rooliin. Rooliin asettumista helpottaa esimerkiksi vastauksien miettiminen seuraaviin kysymyksiin:

- 1) Miksi minä?
- 2) Miksi pyydät minulta?
- 3) Kunnioitanko sinua?
- 4) Paljonko tarvitsette?
- 5) Miksi juuri sinun organisaatiosi?
- 6) Onko tuellani merkitystä?
- 7) Onko tuella akuutti tarve?
- 8) Onko lahjoittaminen helppoa?
- 9) Miten minua kohdellaan?
- 10) Onko minulla sanottavaa siihen, miten tuki kohdistetaan?
- 11) Miten tuen tulokset mittaroidaan?

Vaikka McKinnon (2012) viittaa kirjassaan amerikkalaistyylliseen yrityslahjoittamiseen, mielestäni kysymykset ovat relevantteja myös laajemmalla mittapuulla. Varainhankintaa suunnitellessaan Kollektivin tulisi miettiä kysymykset useampaan kertaan, jokaisen varainhankinnan osa-alueen tukijasegmentin silmin. Tämä vaatii asianmukaisen perehtymisen jokaiseen kontaktoitavaan yritykseen tai muuhun toimijaan. Uskoisin, että saatujen tulosten myötä mahdollisesti tarjottava vastike olisi helpompaa löytää ja ryhmällä olisi paremmat valmiudet vastata yritysten odotuksiin.

Nykytanssin varainhankinnan ongelmana on varmasti sen pieni tavoitettavuus, mutta myös sen saaminen verbaalisesti ja imagollisesti mielenkiintoiseksi kohteeksi. Ja jotta saa kohteen innostumaan asiasta, on itsekkin uskottava asiaan sekä oltava siitä innostunut (Mäkelä 2013). Jäin miettimään, miten Kollektiv voisi esittää oman toimintansa sekä teosideansa niin, että yritykset ja mesenaatit innostuvat? Yleensä esittelyt ovat liian monimutkaisia, koska projektin tekijät itse tietävät asiasta niin paljon, eikä osa-puolilla välttämättä ole yhteistä kieltä. Made to stick –kirjassa (Heath & Heath 2007) ohjeistetaan miettimään projektin esittelymateriaalia ja itse esittelyä varten seuraavat asiat:

### 1) Yksinkertaisuus

Tällä ei tarkoiteta tyhmää tai lyhyttä, vaan konkretisointia. Tärkeää on löytää asian ydin, ja karsia kaikki loput pois.

### 2) Yllätyksellisyys

Osa, jolla saadaan ihmiset kiinnostumaan asiasta. Sen tulee olla kuitenkin tiukasti sidottuna projektiin. Miten asian voisi ilmaista jotenkin yllätyksellisellä tavalla?

### 3) Konkreettisuus abstraktin sijaan

Voimmeko kuvata asian tai idean konkreettisilla mielikuvilla, tai oikeilla kuvilla sekä faktoilla?

### 4) Vakuuttavuus, miten saat ihmiset uskomaan ideaan?

Ja miten kykenemme vakuuttamaan heidät sen tärkeydestä?

### 5) Tunteellinen

Vedotaan tunteisiin. Ja muista, jos et itse usko asiaasi, ei siihen usko muukaan!

### 6) Tarinallisuus

Voimmeko käyttää tarinaa idean tai teoksen esittelyssä?

Hyvä idea ja perusteltu materiaali auttavat varainhankintapinnan kontaktoinnissa. On kuitenkin hyvä muistaa, ettet varmasti ole ainoa toimija, joka yrittää herättää yritysten kiinnostusta. Henkilökohtaisen tapaamisen aikaansaaminen voi olla pitkä prosessi, jossa on oltava määrätietoinen. Jos tapaaminen saadaan, saattaa itse tapaaminen aiheuttaa jännitystä. Lähtökotia hyvään tapaamiseen luo kuitenkin hyvä ennakkovalmistautuminen ja taustoihin perehtyminen (Mäkelä 2013). Kuten elämässä yleensäkin, on tärkeää myös tapaamisissa tärkeää muistaa käytöstavat ja vastaanottaa ihmiset sellaisena kun he ovat. Tapaamista ei kannata muodostaa tylsän tutkimustiedon varaan, vaan mahdollisuuksien mukaan tapaaminen kannattaa rakentaa kohtaamiseksi, jossa innostuu molemmat osapuolet. The zen of fundraising -kirja muistuttaa,



että vaikka selkeää yhteistä nimittäjää ei heti löytyisi, tulee meidän kohdata mahdolliset lahjoittajat sellaisina kuin he ovat, ja koettaa sopeutua heidän maailmankuvaansa (Burnett 2006).

Uskon, että mikäli Karttunen Kollektivissa on mahdollisuus irrottaa aikaa hyvän suunnitelman ja strategian luomiseen, varainhankinta voisi nousta merkittävään osaan ryhmän ansaintalogiikassa. Näkemykseni mukaan ryhmän olisi mahdollista saada niin produktiokohtaisia kuin vuosittain toimintaa tukevia mesenaatteja. Ryhmä on osoittanut taiteellisen kvaliteettinsa sekä pystynyt kasvattamaan määrätietoisesti toimintaansa viimeisen viiden vuoden aikana. En näe yhtään syytä, etteikö ryhmä pystyisi muuttamaan omaa ansaintalogiikkaansa enemmän varainhankintaan pohjaavaksi, jos se niin haluaa. Saadakseen aikaan hyvän varainhankintasuunnitelman, tulisi keittämistoimintaan osallistua niin taiteellisen kuin tuotannollisen henkilöstön. Näin voidaan jo etukäteen välttää mahdolliset eettiset ongelmat. Hyviä yhteisöllisiä kehittämistyön metodeja ryhmälle voisivat olla muun muassa body storming yllämainittujen kysymysten vastaamiseen sekä heuristinen ideointitekniikka vastikkeiden luomiseen.

Verohallinnon nimeämispäätöstä sekä rahankeruulupaa tulisi Kinetik Kollektiv ry:n hakea välittömästi. Nämä mahdollistaisivat monitasoisen varainhankinnan suunnittelun sekä poistaisivat lainsäädännölliset sudenkuopat. Rahankeruulupa mahdollistaisi myös suoran tuen pyytämisen esimerkiksi ryhmän internet-sivustolla, sosiaalisessa mediassa, käsiohjelmissa sekä muissa ryhmän materiaaleissa. Tällöin ryhmä voisi mainita myös vähennyskelpoisuudesta, jolloin mahdolliset yritysten edustajat voisivat antaa vastikkeettoman tuen ryhmälle ilman suurempia neuvotteluita.

## 6.2 Joukkorahoituksen hyödyntäminen

Joukkorahoitus soveltuu mielestäni parhaiten uusien kantaesitysten tai jonkin muun erityisen produktion rahoittamiseen. Koska ryhmä omaa jo nyt omintakeisen brändin sekä imagon yleisön keskuudessa, uskon että sitoutunut yleisöpohja olisi innokas ryhmää tukemaan. Tätä sitoutumista ja luottamusta ryhmää kohtaan lisäisi mahdolli-

sen joukkorahoitushankkeen läpinäkyvyys, joten ryhmän tulisi avata toimintansa kullurakenne sekä ansaintalogiikka yleisölle sekä osoittaa selkeästi, miten raha kohdennetaan ja mitä tuki konkreettisesti toiminna mahdollistaa.

Suomessa toimiva Mesenaatti.me soveltuisi hyvin Kollektivin joukkorahoitus-alustaksi varsinkin ensimmäistä joukkorahoitusprojektia suunnitellessa, siellä toimivilla tekijöillä on jo rutkasti kokemusta hyvien tulosten aikaansaamiseksi.

Joukkorahoitusta suunnitellessa on alustan lisäksi tärkeää miettiä etukäteen tavoiteltavaa summaa. Kollektivin vuosittaisten kantaesitysten kulut saattavat nousta jopa 70 000 euroon ja lienee turha kuvitella, että joukkorahoituksella pystyttäisiin tätä summaa keräämään. Sopiva summa mesenaatin aikaisempiin produktioihin viitaten voisi olla 1 000 – 3 000 euron välillä.

Kiinnostavat vastikkeet ovat merkittävässä asemassa matkalla kohti onnistunutta joukkorahoitusta. Kantaesitysprojektin vastikkeina voisivat toimia esimerkiksi:

- 1) Kiitos käsiohjelmassa
- 2) Näkyvyys sosiaalisessa mediassa (Facebook, Twitter)
- 3) Mahdollisuus projektin seuraamiseen avoimissa harjoituksissa
- 4) Vapaa pääsy VIP-vieraille suunnattuun kenraaliesitykseen
- 5) Vapaa pääsy teoksen ensi-iltaan kuohuviinitarjoiluineen
- 6) Valokuvavedos teoksen kuvamateriaalista
- 7) Yksityinen tanssitunti
- 8) Yksityinen tanssiesitys

Mahdollisuuksia mielenkiintoisten ja omintakeisten vastikkeiden keksimiseen on rajattomasti. Näistä tulee myös ryhmän itsensä tiedottaa laajasti omissa verkostoissaan, jotta potentiaaliset tukijat huomaavat mahdollisuuden kantaesityksen tukemiseen.

### 6.3 Sponsoroinnin hyödyntäminen

Kollektivissa sponsorointi on ollut ainoastaan tavaralahjoituksen, kuten esimerkiksi lavastukseen tarvittavien elementtien saamista yrityksiltä. Kollektiv on antanut yrityksille vastineeksi esityslippuja, logon käsiohjelmassa tai muuta vastaavaa. Toiminta on ollut hyvin pienimuotoista, ja sitä on hyvinkin mahdollista kehittää eteenpäin. Mielestäni sponsorointi sopii yhtä hyvin kantaesitysten kuin ryhmän yleisen toiminnan rahoittamiseen. Ryhmän suurimassa intressissä lienee kuitenkin vuosittaisten tukijoiden löytäminen, jolloin myös sopivien vastikkeiden on oltava sellaisia, että yritykset voivat niitä omassa markkinointistrategiassaan hyödyntää. Sponsoroinnin muuttaminen euroiksi on omanlaistansa matematiikkaa, ja ryhmän tulee sponsorointihinnastoa luodessaan muistaa laskea vastikkeiden todelliset kulut ja lisätä tähän vielä vaikka yksi nolla perään, jotta sponsoroinnista tulee ryhmälle kannattavaa (Mäkelä 2013).

Kollektivin tavoittama yleisö- ja mediapinta on suhteellisen pieni, joten ryhmän on haastavaa lähteä hakemaan Helsingin Juhlaviikkojen kaltaista massiivista sponsorointimallia. Kollektivin arvot, eettisyys ja taiteellinen tinkimättömyys, luovat myös rajoja vastikkeiden luomiselle. Koska kuitenkin en halua pohtia asioita näitä negatiivisina ja sponsorointia hidastavina tekijöinä mietin, olisiko ryhmän mahdollista lähteä rakentamaan tukiverkoston siten, että yritysten mielenkiinto kohdistuisi osaksi yhteiskuntavastuun kautta ryhmän tukemiseen, mutta myös itse verkostoon.

Verkosto pitäisi sisällään toimijoita, jotka voivat hyötyä toisistaan, ja Kollektiv toimisi verkoston ylläpitäjänä esimerkiksi järjestämällä VIP-iltoja verkoston tapaamisiin. Verkoston jäsenet voisivat tukea ryhmää esimerkiksi vuosittaisessa huutokaupassa, jossa tuen kohteena olisi tanssiryhmän budjetin eri momentit: tanssitossuja vuodeksi, tanssija kuukaudeksi, esiintymismatka Argentiinaan, kantaesityksen markkinointi ja niin edelleen.

Malli lienee haastava toteuttaa ja tarkoittaisi varmasti sitä, että Kollektiv tarvitsisi alkuun ainakin yhden yritysmaailmassa voimakkaasti tunnetun ja laajalti vaikuttavan henkilön ryhmää tukemaan. Vastaavaan sponsoroinnin muotoon en ole aiemmin

törmännyt, joten se voisi omassa omintakeisuudessaan toimia Kollektivin muutoinkin persoonallisessa toimintakulttuurissa.

## 7 POHDINTOJA TUTKIMUKSESTA JA TULOKSISTA

Halusin tutkimuksessani syventyä nykytanssin vapaan kentän nykytilaan, ansaintalogiikkaan, varainhankintaan sekä toimijoiden tulevaisuuden mahdollisuuksiin. Tavoitteeni oli myös tutkia erilaisia varainhankinnan muotoja sekä niiden soveltuvuutta ja nykyistä käyttöä nykytanssin toimijoille. Erityisesti halusin pohtia asiaa toimijoiden nykytilan kautta ja tutkia, miksi varainhankinta on yhä harvinaista toimijoiden keskuudessa. Nykytanssin tuotannollisesta kehityksestä ei ole juurikaan olemassa olevaa dokumentaatiota, joten halusin myös tallentaa opinnäytetyöhön nykyistä ajankuvaa. Koen onnistuneeni tutkimuksessa erityisen hyvin haastattelujen kysymyksen asettelussa sekä niiden purkamisessa suhteessa tutkimuskysymyksiin. Pitkän työhistoriani vuoksi lähdin liikkeelle olettamuksesta, että varainhankinta ja eritoten sponsorointi koetaan ristiriitaisesti toimijoiden keskuudessa ja ilokseni voin todeta olettamukseni olleen väärä.

Havaintojeni mukaan nykytanssin vapaa kenttä pitää sisällään runsaasti vakiintuneita tuotantomalleja ja kentällä on hyvin kollektiiviset sekä perinteiset tavat hoitaa muun muassa ryhmien tiedotusta ja markkinointia. Nykyaikaiset liiketoiminnan työvälineet kuten brändäys, tuotteistus ja lisensointi ovat vasta saapumassa osaksi ryhmien tuotantomalleja. Mielestäni syy ei kuitenkaan ole tietotaidon puutteessa, vaikka toimijat itse näin kokivatkin. Itse kohdistaisin katseeni aika- ja resurssipulaan; tuotantotoimijoilla ei yksinkertaisesti ole aikaa tarvittavaan tiedonhankintaan. Haastattelut kuvasivatkin hyvin kentän nykyistä arkea ja toivat esiin ahdistuneisuutta, huolta sekä turhautumista. Haastateltavat kuvailivat päivittäistä toimintaansa reaktiiviseksi. Arjesta selviytyminen vie toimijoiden voimavarat ja aikaa kehittämistyöhön ei ole. Tunnistan kaikki nämä piirteet myös omassa työssäni Karttunen Kollektivissa. Nykytilanne tuntuu suurelta umpisolmulta: työkaluja ja voimavaroja solmun avaamiseksi ei ole.

Haastattelujen myötä kuitenkin huomasin myös oman ennako-olettamukseni kentän toimijoiden suhteesta varainhankintaan vääräksi. Kentän toimijat suhtautuvat ajatukseseen varainhankinnasta erittäin positiivisesti. Kaikki ”ylimääräinen” raha, jota kentälle olisi mahdollista saada, koettiin positiivisena sekä nimenomaan mahdollisuutena luoda taidetta. Kaikki haastateltavat kokivat, että yritysysteistyö tai sponsorointi jossain sen muodoissa olisi merkittävä taloudellinen mahdollisuus kentän toimintaan. Varainhankinnan lähtökohtaiseksi ongelmaksi koettiin ensisijaisesti ajan ja tietotaidon puute sekä ammattimaisten työntekijöiden löytäminen. Vaikka pelko yritysysteistyön mukanaan tuomista eettisistä ongelmista on todellinen, toimijoilla on vakaa usko oman sponsorointimallin löytämisestä.

Haastattelujen myötä minulle askel askeleelta aukeni kentän todellisen ongelman moninaisuus. Aloittaessani työt nykytanssin kentällä vuonna 2002 tuottajien ammattikunta oli vasta aloittanut toimintansa kentällä. Puhtaasti nykytanssiin keskittyneet tuottajat saattoi laskea yhden käden sormin. Vapaan kentän rahoitus oli minimaalista, esitystoiminta pientä ja kansainvälisyys marginaalista. Taiteen keskustoimikunnan myöntämä kokonaisavustus vapaalle kentälle oli 431 650 euroa. Ammattituottajien, aktiivisen poliittisen lobbauksen ja valtiollisen nousukauden myötä julkista rahoitusta saatiin kasvatettua merkittävästi (Liite 4), tuen ollessa vuonna 2013 miljoona euroa. Uskon tuottajien ammattikunnan tuoneen merkittävää kasvua kentälle sekä edistäneen erityisesti kansainvälistä vientiä ja sitä kautta lisänneen taideportaan työllisyyttä.

Vaikkakin työ on ollut tuloksellista sekä merkittävää, on se johtanut meidät nykyiseen pättitilanteeseen. Vaikka nykyisestä ansaintalogiikasta moni osa-alue on parantunut merkittävästi vuodesta 2002, on kasvu ollut suurinta avustusten puolella. Kasvua muille osa-alueille ei ole saatu riittävästi, jotta se olisi mahdollistanut tuotantohenkilöstön lisäämisen ryhmissä. Vapaan kentän toimintamallissa on yhä normaalia, että ryhmällä on ainoastaan yksi ihminen, jos sitäkään, hoitamassa ryhmän koko tuotannollista palettia. Loppuun palamiset tuottajien keskuudessa ovat arkipäivää ja työhyvinvoinnin toimenpiteistä voidaan ainoastaan haaveilla. Tuottajan rooli on yhä kaiken osaava sekä mahdollistava superihminen ja paine vastata tähän mielikuvaan on kova. Ammatillinen kehittyminen ja jatkokouluttautuminen ovat lähes mahdottomia kuvitelmia.

Valtion taloudellisen kasvun vuodet ovat tuodittaneet kentän toimijat tunteeseen taasta perusturvasta. Nyt perusturvan ollessa uhattuna kenttä on tilanteessa, jossa olisi jälleen otettava kollektiivisesti poliittisen lobbaajan rooli. Toimijat ovat kuitenkin lamaantuneet. Haastatteluissa viitattiin usein siihen, että *"jonkun olisi tehtävä jotain"*. Kuka on tämä mystinen kolmas osapuoli, jonka tulisi pelastaa kenttä ja sen rahoitus? Oman näkökulmani mukaan sillä viitataan tiedostamatta tuottajiin. Niihin samoihin tuottajiin, jotka ainakin osaksi ovat mahdollistaneet viimeisen kymmenen vuoden nousukauden. Ongelmana on vain se, että nämä toimijat ovat jo jonkin aikaa sitten siirtyneet muihin, vähemmän stressaaviin ja paremmin palkattuihin töihin. Ne jotka ovat jäljellä, koettavat selvityä omasta tuotannollisesta kriisistään, jossa vanhat aset eivät enää toimi ja huomataan, että työkaluja uusien toimenpiteiden hallintaan kuten varainhankintaan ei yksinkertaisesti ole. Ainoa mahdollisuus uusien työvälineiden käyttöönottoon näillä resursseilla on muutaman rakkaan osa-alueen hetkellisesti sivuun nostaminen ja sitä kautta mahdollistaa niin ajallisesti kuin taloudellisesti tuotannollinen kehitys, joka hyvin valmisteltuna tuo mukanaan paremmat lähtökohdat kaikille kentän toimijoille.

Filosofi Lauri Järvilehdon (2013) mukaan todellinen kutsumus on siellä, missä oma intohimo kohtaa maailman tarpeet. Intohimoa nykytanssilta ei puutu. Intohimo ei kuitenkaan yksin riitä. Jos olosuhteita ei saada kaikkien kentällä toimivien osapuolten kohdalta kuntoon, umpisolmu ei tule avautumaan. Kentän ainoa mahdollisuus selvitä tulevaisuudessa on selkeyttää omaa intohimoaan ja luoda tanssista todellinen tarve. Lopuksi pitää myös muistaa, tämäkin taidemuodon päätarkoitus on hyvin yksinkertainen: luoda esityksiä ja elämyksiä yleisölle.

## 7 LÄHDEKIRJALLISUUTTA

Burnett, Ken. 2006. The Zen of fundraising. San Francisco. Jossey-Bass.

Heath Chip, Heath Dan, 2007. Made to Stick. Random House USA Inc.

Helsingin Juhlaviikot, 2013. Yritysyhteistyö. Viitattu 16.4.2013  
<http://www.helsinginjuhlaviikot.fi/info/kumppanit/>

Helsingin Kulttuurikeskus, 2013. Viraston esittely. Viitattu 1.4.2013  
<http://www.hel.fi/hki/Kulke/fi/Viraston+esittely>

Image Match 2013a. Helsingin juhlaviikkojen sisältötiedot. Viitattu 16.4.2013  
[http://www.imagematch.fi/index.php?node\\_id=12407&tab=2](http://www.imagematch.fi/index.php?node_id=12407&tab=2)

Image Match 2013b. Helsingin juhlaviikkojen yleisötiedot. Viitattu 16.4.2013  
[http://www.imagematch.fi/index.php?node\\_id=12407&tab=3](http://www.imagematch.fi/index.php?node_id=12407&tab=3)

Järvilehto, Lauri 2013. Upeaa työtä. Helsinki. Tammi.

Kaukoma, Timo & Torssonen Samuli & Vuorensola, Timo 2012. Näin tehtiin Iron Sky, eli Kuinka lakkasin olemasta huolissani ja opin rakastamaan internetiä. Docendo Oy. Jyväskylä.

Laakkonen, Johanna (toim.) 2009. Tanssissa on tulevaisuus. Tanssin visio ja strategia 2010-2020. Taiteen Keskustoimikunta. Valtion tanssitaidetoimikunta.

Laki opetus- ja kulttuuritoimen rahoituksesta 29.12.2009/1705.

McKinnon, Harvey, 2012. The 11 questions every donor asks. Medfield. Emerson & Church publishers.

Mesenaatti.me, 2013. Toiminnan esittely. Viitattu 7.4.2013  
<http://www.mesenaatti.me/info.html>

Mäkelä, Marianne, 2013. Sponsoroinnin ja yritysyhteistyön luennot 11.3.-25.3.2013. Helsinki: Sibelius-Akatemia.

Mällinen, Janne, 21.3.2013. Yle uutiset. Viitattu 13.4.2013  
[http://yle.fi/uutiset/valtion\\_taidemuseon\\_saatioittamissaastot\\_lykattiin\\_seuraavalle\\_hallitukselle/6548603](http://yle.fi/uutiset/valtion_taidemuseon_saatioittamissaastot_lykattiin_seuraavalle_hallitukselle/6548603)

Ojasalo, Katri & Moilanen, Teemu & Ritalahti, Jarmo. 2009. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: WSOYpro

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013a. Avustusten esittely. Viitattu 1.4.2013  
<http://www.minedu.fi/OPM/Avustukset/index.html>

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013b. Teattereiden ja orkestereiden valtionosuudet. Viitattu 1.4.2013  
[http://www.minedu.fi/OPM/Kulttuuri/kulttuuripolitiikka/avustukset/Teattereiden\\_ja\\_orkestereiden\\_valtionosuudet.html?lang=fi](http://www.minedu.fi/OPM/Kulttuuri/kulttuuripolitiikka/avustukset/Teattereiden_ja_orkestereiden_valtionosuudet.html?lang=fi)

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013c. Teattereiden ja orkestereiden valtionosuudet. Tukipäätökset 2013. Viitattu 1.4.2013  
<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Kulttuuri/kulttuuripolitiikka/avustukset/valtionosuudet/paatokset/2013teatterit.pdf>

Poliisihallinto 2013. Rahankeräysluvat. Viitattu 19.12.2012  
<https://www.poliisi.fi/poliisi/home.nsf/pages/0A14F93E322B026BC22571DA002EBE85?opendocument>

Perälä, J., Juutinen, S., Lilja, M., Lindgren, G., Reinikainen, M. & Steiner, M-L. 2008. Yhdistyksen hyvä hallinto. Helsinki: WSOYpro.

Perälä, S. & Perälä, J. 2006. Yhdistyksen ja säätiön talous, kirjanpito ja verotus. 3. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro.

Rahankeräyslaki 31.3.2006/255.

Suhonen, Tiina 2005. Koreografin työn kehityksestä, tanssin synnystä ja sanoista. Teoksessa Hannele Jyrkkä (toim.) Tanssintekijät: 35 näkökulmaa koreografin työhön.. Helsinki. Suomen tanssitaiteilijain liitto, Teatterikorkeakoulu, Like.

Taiteen edistämiskeskus 2013a. Toiminta-avustusten perusteet. Viitattu 30.3.2013  
<http://www.taike.fi/fi/web/taike/toiminta-avustusten-perusteet>



Taiteen edistämiskeskus 2013b. Tanssitaiteen toiminta-avustukset yhteisöille. Viitattu 15.4.2013. <http://www.taike.fi/fi/web/tanssitaide/apurahat-ja-avustukset/-/stipend/viewStipend/11091>

Tanssin tiedotuskeskus 2013a. Mitä taidetanssi on. Viitattu 13.3.2013 <http://www.danceinfo.fi/johdatus-tanssiin/voiko-hiipiminen-olla-tanssia-opas-tanssitaiteen-katsomiseen/1-mitae-taidetanssi-on/>

Tanssin tiedotuskeskus 2013b. Suomalainen tanssi lukuina ja faktoina. Viitattu 13.3.2013 <http://www.danceinfo.fi/johdatus-tanssiin/suomalainen-tanssi/suomalainen-tanssi-lukuina-ja-faktoina/>

Tuloverolaki 30.12.1992/1535.

Verohallinto 2013a. Lahjoitusten vähentäminen verotuksessa, ja nimeämispäätöksen hakeminen. Viitattu 14.4.2013 [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Tulon\\_veronalaisuus\\_ja\\_menon\\_vahenny\\_skelpoisuus/Lahjoitusten\\_vahentaminen\\_verotuksessa\\_j\(12057\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Tulon_veronalaisuus_ja_menon_vahenny_skelpoisuus/Lahjoitusten_vahentaminen_verotuksessa_j(12057))

Yhdistyslaki 26.5.1989/503.

## LIITTEET

LIITE 1 Verohallinnon tuloverolain 57 §:n nojalla nimeämät yhdistykset 8.3.2013

LIITE 2 Sponsorointibarometri

LIITE 3 Haastattelurunko

LIITE 4 Taiteen Keskustoimikunnan avustukset nykytanssille 2002-2010

## LIITE 1

Verohallinnon tuloverolain 57 §:n nojalla nimeämät yhdistykset 8.3.2013

Aamu Suomen Lasten Syöpäsäätiö	2012–2014
Akseli Gallen-Kallelan Museosäätiö	2007–2017
Albert Edelfeltin säätiö	2007–2012
Alfred Kordelinin Yleinen Edistys- ja Sivistysrahasto	2008–2013
Allergiatutkimussäätiö - Stiftelsen för allergiforskning	2007–2012
Anders Chydenius-säätiö	2006–2016
Ars Finn-Medi ry	2009–2016
Arvo ja Lea Ylppö Säätiö	2010–2015
Automaatiosäätiö	2007–2012
Avohoidon Tutkimussäätiö	2005–2014
Barnskyddsförbunds forskningsstiftelse	2009–2014
Biomedicum Helsinki-säätiö	2007–2017
BirdLife Suomi ry, BirdLife Finland rf	2008–2013
Brunbergs stiftelse/Brunbergin säätiö	2007–2012
Crusell-seura ry	2011–2015
Diabetestutkimussäätiö - Stiftelsen för Diabetesforskning r.f.	2007–2017
Elektroniikkainsinöörien Säätiö	2008–2017
Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen kannatusyhdistys ry	2008–2013
Ellen ja Artturi Nyysösen säätiö	2006–2016
Eläinlääketieteen tutkimuksen tukisäätiö	2010–2012
Elävä Itämeri säätiö	2009–2012
Emil Cedercreutzin säätiö	2012–2016
Epilepsiatutkimussäätiö - Stiftelsen för Epilepsiforskning	2007–2013
Erkki Paasikiven säätiö	2012–2014
Espoon Seudun Kulttuurisäätiö	2006–2016
Espoon taidemuseosäätiö	2009–2013
Etelä-Pohjanmaan korkeakoulusäätiö	2010–2017
Etelä-Pohjanmaan Korkeakouluyhdistys ry	2009–2014
Euroopan metsäntutkimuksen tukisäätiö	2010–2014
EVTEK tukisäätiö	2009–2014
Fortumin säätiö	2010–2015
Fortumin Taidesäätiö	2012–2016
Forum Marinum-säätiö	2005–2015
Georg Malmsten-säätiö	2008–2013
Gösta Serlachiuksen taidesäätiö	2008–2012
Helsingin Juniorijousten Tuki ry	2007–2012
Helsingin kansainvälinen balettikilpailu-yhdistys ry	2008–2012
Helsingin kauppa- ja kauppakorkeakoulun tukisäätiö	2007–2017
Helsingin Sanomain Säätiö	2008–2012
Helsingin Taidehallin Säätiö	2008–2012
Helven säätiö	2007–2012
Hengityssairauksien tutkimussäätiö	2009–2012
Hämeenlinnan ammatillisen korkeakoulutuksen ja tutkimuksen säätiö	2007–2013
Ilmatorjuntasäätiö	2011–2015
Institutum Romanum Finlandiae	2011–2015
Instrumentariumin tiedesäätiö s.r.	2011–2015

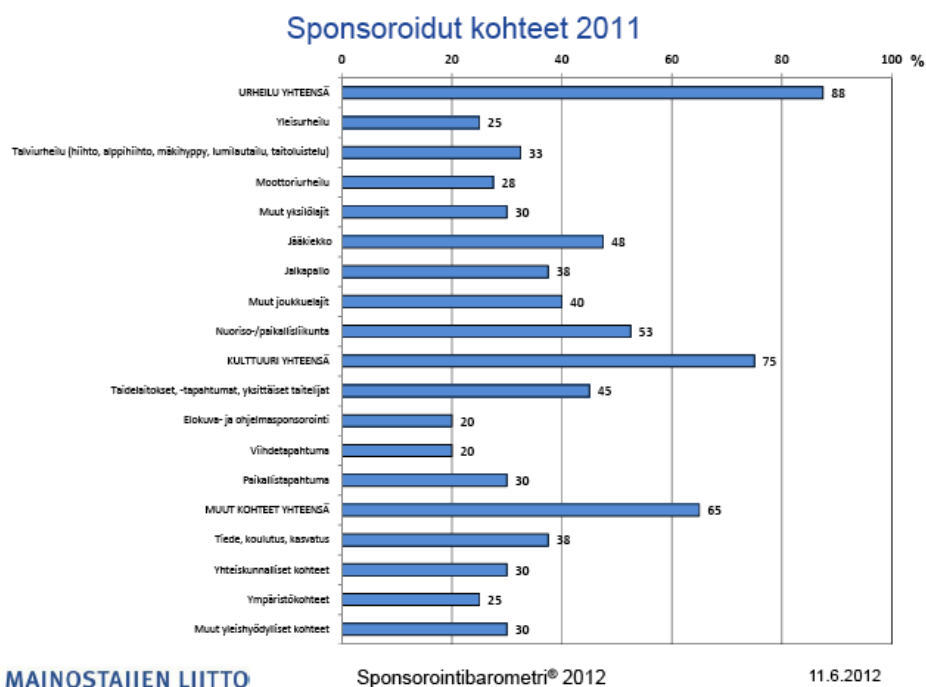
Into liikkeessä ry	2012–2016
Invalidisäätiö	2010–2012
Itä-Suomen Korkean Teknologian Säätiö	2009–2014
Jenny ja Antti Wihurin rahasto	2008–2013
Joensuun Yliopiston Tukisäätiö	2006–2016
John Nurmisen säätiö	2009–2014
Juhani Lehikoisen säätiö	2006–2016
Juminkeko-säätiö	2009–2013
Jyväskylän Kauppalaisseuran Säätiö	2010–2014
Jyväskylän yliopistosäätiö	2009–2014
Jääkäripataljoona 27:n Perinneyhdistys ry	2008–2013
Jääkärisäätiö - Jägarstiftelsen	2009–2013
Kalevala Korun Kulttuurisäätiö	2006–2016
Kalevalaseura-säätiö	2011–2015
Kallioniemi-säätiö	2007–2013
Kankas-stiftelsen	2012–2016
Kansan Sivistysrahasto	2009–2013
Kansanmusiikkisäätiö	2009–2013
Karjalaisen Kulttuurin Edistämissäätiö	2007–2013
Karjalan Kielen Seura ry	2007–2013
Kauko Sorjosen säätiö	2010–2015
Kaupallisten ja teknillisten tieteiden tukisäätiö	2007–2013
Keksintösäätiö	2008–2012
Kerttu Saalasti säätiö	2012–2014
Keskipohjanmaa-säätiö	2010–2015
Konstföreningen i Åbo - Turun Taideyhdistys ry	2008–2013
Korvatautien tutkimussäätiö	2005–2015
Kuhmon musiikkiyhdistys ry	2011–2015
Kultamuseosäätiö	2009–2013
Kuopin yliopistosäätiö	2007–2012
Kuopion yliopistollisen sairaalan tutkimussäätiö	2007–2015
Kustaa Hiekan säätiö	2012–2014
Laboratorioläketieteen Edistämissäätiö	2005–2015
Lammin biologisen aseman Ympäristötutkimuksen Säätiö	2009–2016
Lapin yliopistosäätiö	2006–2016
Lappeenrannan teknillisen korkeakoulun tukisäätiö	2011–2015
Lastenlinnan Säätiö	2007–2013
Lastentautien tutkimussäätiö	2007–2013
Liedon Vanhalinna-säätiö	2007–2016
Liikesivistysrahaston Kannatusyhdistys ry	2007–2013
Loviisan Merenkulkuhistorian Säätiö	2008–2012
Luonnonperintösäätiö	2010–2015
Luovan säveltaiteen Edistämissäätiö	2008–2013
Lääketeollisuuden Tutkimussäätiö	2009–2014
Lääketutkimussäätiö	2006–2016
M.A.Castrénin seura ry	2007–2017
Maire Gullichsenin taidesäätiö	2006–2016
Mannerheimin Lastensuojeluliiton tutkimussäätiö Mannerheimin Barnskyddsförbunds forskningsstiftelse	2009–2014
Marie-Louise ja Gunnar Didrichsenin taidesäätiö	2007–2013
Matti Koivurinnan säätiö	2010–2014
Medcare-Säätiö	2006–2016

Mehiläisen Tutkimussäätiö	2006–2016
Metropolian tukisäätiö	2010–2014
Minervasäätiö - Minervastiftelsen	2007–2013
Moikoisten Syöväntutkimussäätiö - Stiftelsen för Cancerforskning i Moikoinen	2006–2016
Munuaissäätiö - Njurstiftelsen	2007–2012
Naantalin musiikkijuhlasäätiö	2008–2013
Nokia Oyj:n Säätiö	2012–2016
Nordenskiöld-Samfundet i Finland r.f.	2008–2013
Nuori Taide -säätiö	2012–2014
Nykytaiteen museo Kiasman Tukisäätiö	2008–2012
OKKA-säätiön julkaisurahasto	2010–2014
Oopperan Tukisäätiö	2008–2013
Orion-Farmos Tutkimussäätiö	2009–2013
Ortodoksisen Kulttuurin Säätiö	2009–2013
Ortopedian ja traumatologian tutkimussäätiö	2010–2014
Otavan Kirjasäätiö	2005–2015
Oulun Lääketieteellinen Tutkimussäätiö	2007–2013
Oulun ortodoksisen hiippakunnan säätiö	2007–2012
Oulun yliopiston tukisäätiö	2009–2013
Outokumpu Oyj:n Säätiö	2009–2013
Paimion Sähkämuseosäätiö	2010–2012
Palkansaajien tutkimuslaitos	2011–2015
Paulon Säätiö	2008–2013
Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen kannatusyhdistys	2009–2014
Pentti Kettusen säätiö	2009–2014
Perniökulttuuri-säätiö	2012–2014
Pienyrityskeskuksen tukisäätiö	2011–2015
Pohjois-Karjalan kansanterveys ry	2010–2014
Pohjois-Suomen Terveystieteiden tukisäätiö	2011–2015
Pohjola Pankin Taidesäätiö	2009–2013
Pop & Jazz Konservatorion Säätiö	2008–2013
Porvoon taidetehtaan säätiö	2006–2016
Psykiatrian Tutkimussäätiö - Stiftelsen för psykiatrisk forskning	2009–2013
Päijät-Hämeen Vesijärvisäätiö	2011–2013
Radio- ja tv-museosäätiö	2008–2012
Ravitsemuksen Tutkimussäätiö	2009–2013
Reumatautien Tutkimussäätiö	2008–2016
RIL-säätiö	2009–2013
Rinnekodin kehitysvammatutkimuksen kannatusyhdistys	2008–2013
Rukajärven suunnan historyyhdistys ry	2012–2014
Sairaalaklovnit ry	2013–2015
Saksalaisen kirjaston tukisäätiö - Understödsstiftelsen för Tyska Biblioteket	2007–2012
Salon Luonnonmetsäsäätiö	2010–2012
Satakunnan korkeakoulusäätiö	2007–2016
Satakunnan korkean teknologian säätiö	2010–2015
Savonlinnan Oopperajuhlien Kannatusyhdistys ry	2008–2013
Seppo Säynäjäkankaan Tiedesäätiö	2006–2016
Seurasarisäätiö	2007–2017
Sibelius-Akatemian tukisäätiö - Understödsstiftelsen för Sibelius	2007–2012

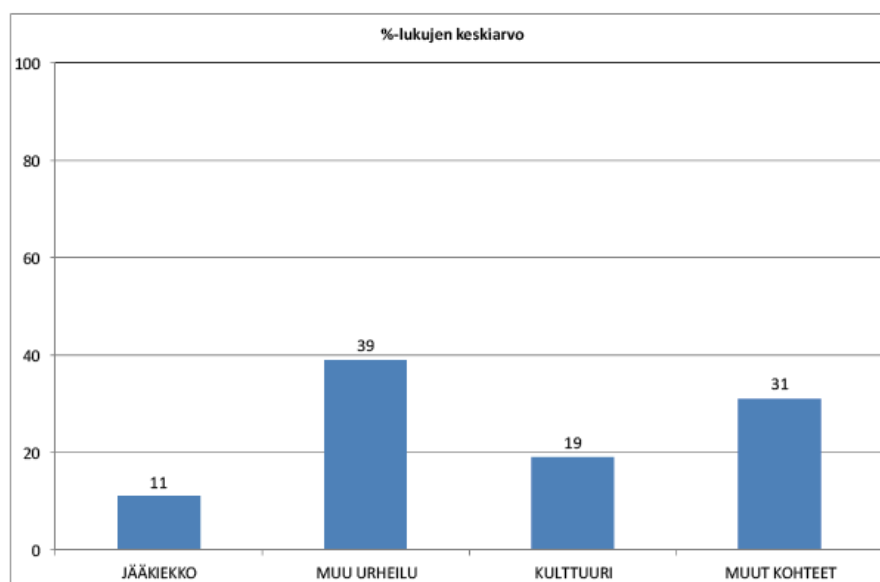
Akademien	
Silmä- ja kudospankkisäätiö	2010–2014
Silmäsäätiö	2007–2013
Snellman-korkeakoulun kannatusyhdistys ry	2012–2016
Stadian insinöörikoulutuksen tukisäätiö	2010–2014
Stiftelsen AICIS-Åland International Institute of Comparative Island Studies	2008–2015
Stiftelsen för Svenska Teatern i Helsingfors	2009–2013
Stiftelsen för projektforskning	2012–2016
Stiftelsen för Åbo Akademi	2007–2013
Stiftelsen Svenska Handelshögskolan	2008–2013
Stiftelsen Ålands sjöfartsmuseum	2010–2014
Suomalaisen kirjallisuuden seura ry	2010–2015
Suomalais-Ugrilainen Seura ry	2007–2013
Suomen Aivosäätiö	2010–2014
Suomen Angiologiyhdistys ry	2007–2012
Suomen Ateenan-instituutin säätiö	2007–2016
Suomen eläinlääketieteen säätiö	2007–2013
Suomen farmaseuttinen yhdistys ry	2008–2013
Suomen Hammaslääketieteen Säätiö - Odontologiska Stiftelsen i Finland	2007–2012
Suomen Hammaslääkäriseura Apollonia ry	2007–2013
Suomen Harrastajateatterin Tukisäätiö	2010–2013
Suomen Hematologiyhdistys	2006–2016
Suomen Ilmailumuseosäätiö	2009–2014
Suomen ja Yhdysvaltain stipenditoiminnan Tukisäätiö	2008–2013
Suomen juutalainen kulttuuriperinneyhdistys ry	2009–2014
Suomen Jäähdytystekniikan Museon Säätiö	2006–2016
Suomen Kardiologinen Seura - Kardiologiska Föreningen i Fin- land	2007–2012
Suomen Kirjainstituutin säätiö	2007–2013
Suomen Kliinisen Kemian Erikoislääkäriyhdistys ry	2006–2016
Suomen Kulttuuriperinnön Säätiö	2007–2013
Suomen Kulttuurirahasto	2007–2013
Suomen Kulttuurirahaston kannatusyhdistys	2007–2013
Suomen Lastenklonikoiden kummisäätiö	2011–2015
Suomen Luonnonsuojelun Säätiö	2006–2016
Suomen Luonnonvarain Tutkimussäätiö	2010–2014
Suomen Lääketieteen Säätiö	2007–2013
Suomen maatalousmuseosäätiö	2008–2013
Suomen Merimuseon tuki ry	2010–2013
Suomen Metsämuseosäätiö	2008–2012
Suomen Metsätieteellinen Seura ry	2007–2016
Suomen Mitalitaitteen Kilta - Gillet för Medaljkonst i Finland ry	2007–2012
Suomen MS-säätiö	2010–2015
Suomen Muotoilusäätiö	2012–2014
Suomen ortodoksisen kirkkomuseon säätiö	2012–2014
Suomen ortodoksisen kulttuurikeskuksen säätiö	2006–2016
Suomen Parkinson-säätiö	2008–2013
Suomen Syöpäinstituutin Säätiö	2009–2013
Suomen Taideteollisuusyhdistys	2010–2014
Suomen Taiteilijaseuran Ateljeesäätiö	2007–2013

Suomen Teollisuuslääketieteen Edistämissäätiö	2006–2013
Suomen Tietojenkäsittelymuseoyhdistys ry	2008–2015
Suomen Tuberkuloosin Vastustamisyhdistyksen säätiö	2008–2012
Svenska litteratursällskapet i Finland rf	2007–2013
Svenska Tekniska Vetenskapsakademierna i Finland r.f.	2008–2013
Sydäntutkimussäätiö	2007–2013
Syöpäsäätiö - Cancerstiftelsen	2006–2017
Syöpätautien Tutkimussäätiö	2009–2013
Särestöniemen museosäätiö	2007–2012
Taidesäätiö Merita	2006–2016
Taideteollisen korkeakoulun tukisäätiö-Understödsstiftelsen för konstindustriella högskolan	2008–2012
Taideteollisuusmuseon säätiö	2012–2016
Tali-Ihantalan Perintö ry	2010–2017
Talotekniikan koulutuksen ja tutkimuksen tukiyhdistys ry	2008–2015
Tampereen teknillisen yliopiston tukisäätiö	2009–2013
Tampereen yliopiston kauppatieteiden opiskelijoiden tukisäätiö	2012–2016
Tampereen Yliopiston Tukisäätiö	2007–2013
Tamperelaisen tutkimustyön tukisäätiö	2007–2016
Tapio Wirkkala- Rut Bryk-säätiö	2008–2013
Tasavallan Presidentin Arkistosäätiö	2012–2016
Tekniikan ammattikorkeakouluopetuksen tukisäätiö	2007–2016
Tekniikan edistämissäätiö	2011–2015
Tekniikan museon säätiö	2008–2013
Teknillisen korkeakoulun tukisäätiö	2006–2016
Teknoliateollisuuden 100-vuotissäätiö	2009–2013
Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton (TT)-säätiö	2008–2012
Turun kaupparokkeakoulun tukisäätiö	2007–2017
Turun konservatorion tukisäätiö	2007–2017
Turun Yliopistosäätiö	2007–2013
UPM-Kymmenen Kulttuurisäätiö	2011–2015
Urologinen tutkimussäätiö	2009–2013
Uuden Teknologian Säätiö	2009–2012
Vaasan yliopistosäätiö	2007–2012
Valamo-säätiö	2006–2016
Werner Söderström Osakeyhtiön Kirjallisuussäätiö	2006–2016
Vetenskapsstiftelse för Kvinnor - Naisten Tiedesäätiö	2012–2016
Wihurin kansainvälisten palkintojen rahasto	2008–2013
Viipurin Kirjaston Suomen Restauraatioyhdistys ry	2006–2016
Vuojoki-säätiö	2006–2016
Wäinö Aaltosen Seura ry	2007–2013
Ympäristötaiteen säätiö - Stiftelsen för miljökonst	2005–2015
Yrjö Jahnessonin säätiö	2009–2014
Yrjö Uiton Säätiö	2006–2015
Ålands Kulturstiftelse	2009–2014

## LIITE 2 Sponsorointibarometri



### Sponsorointiin käytetyn rahamäärän jakautuminen





LIITE 3  
Haastattelurunko

1. Mikä on tämän hetkinen työskentelymuotosi tanssitaiteen kentällä, (esim. yhdistys, yritys, vapaa ryhmä ja missä toimenkuvassa toimit (esim. tuottaja, koreografi, tanssija)
2. Millaisena yleisesti ottaen näet suomalaisen tanssitaiteen taloustilanteen tällä hetkellä?
3. Onko tanssilla mielestäsi tällä hetkellä riittävästi taloudellisia resursseja ammattimaisen toiminnan mahdollistamiseksi?
4. Millä tavoin oman ryhmäsi ansaintalogiikka rakentuu tällä hetkellä? (esim. avustukset, lipputulot, esiintymistoiminnan tuotot, muu toiminta)
5. Onko ryhmässänne varainhankintaa?
  - Jos on, niin millaista (sponsorointi, joukkorahoitus?)
  - Onko yhteistyö monivuotista vaiko produktiokohtaista?
  - Jos on, onko toiminta strategisesti suunniteltua ja pitkäjänteistä?
  - Jos on, kuinka suuren osuuden varainhankinta kattaa toiminnasta
  
  - Jos ei niin miksi?
  - Onko yrityksenne saanut joskus sponsori tms. tukea?
  - Oletteko neuvotelleet joskus yritys yhteistyöstä / sponsoroinnista?
  - Oletteko kontaktoinut yrityksiä jotka vastaavat yritys yhteistyöstä?
6. Miten suhtaudutte ajatukseen yritys yhteistyöstä ja sponsoroinnista?
7. Miten ryhmänne suhtautuu yleisesti ajatukseen joukkorahoituksesta?
8. Miten näette suomalaisen nykytanssin rahoituksen kehityksen tulevaisuudessa?
9. Miten näette ansaintalogiikan muuttuvan tulevaisuudessa
10. Mitä toimenpiteitä tulisi tehdä rahoitusmallien kehittämiseksi?
11. Muuta tuleeko mieleen?

## LIITE 4

## Nykytanssin rahoituksen kehitys vuosina 2002-2010

Lähde: Taiteen keskustoimikunta, taidesihteeri Mari Karikoski  
Sähköposti 20.3.2012

Vuosi	Toiminta-avustus	Hanketuki
<b>2002</b>	181 640	250 010
<b>2003</b>	261 640	270 010
<b>2004</b>	361 640	272 010
<b>2005</b>	380 000	276 370
<b>2006</b>	432 000	279 000
<b>2007</b>	432 000	282 000
<b>2008</b>	600 000	325 000
<b>2009</b>	660 000	290 000
<b>2010</b>	960 000	310 000