



Ilkka Nanouche

Synkronoinnin hyödyntäminen Indie-kustannustoiminnassa

Case: Stupido Productions Oy

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Kulttuurituottaja AMK

Kulttuurituotanto

Opinnäytetyö

22.05.2023

Tiivistelmä

Tekijä:	Ilkka Nanouche
Otsikko:	Synkronoinnin hyödyntäminen Indie-kustannustoiminnassa – Case: Stupido Productions Oy
Sivumäärä:	46 sivua + 2 liitettä
Aika:	22.05.2023
Tutkinto:	Kulttuurituottaja AMK
Tutkinto-ohjelma:	Kulttuurituotanto
Ohjaaja:	Lehtori Leena Björkqvist

Tämä opinnäytetyö toteutettiin tapaustutkimuksena, jossa tutkittiin helsinkiläisen musiikkialan monitoimijan Stupido Productions Oy:n sync-lisensointia. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää yrityksen aiempaa synkronoinnin edistämistä ja ratkaista siinä löydettyjä ongelmakohtia. Tämän lisäksi tutkimuksessa perehdyttiin etsimään vastauksia indie-kustantajien mahdollisuuksiin ja etuihin erottua nykyisellä synkronoinnin kentällä, sekä välikäsien kuten alikustantajien ja sync agenttien tarpeellisuuteen toiminnassa pienkustantajan näkökulmasta. Näiden kysymysten tuottamien tulosten pohjalta tutkimuksessa ehdotetaan työntilaaajalle kehitysehdotuksia.

Tutkimuksen aineisto on kerätty hyödyntämällä dokumenttianalyysiä, havainnointia ja teemahaastattelua. Tapaustutkimuksen kohteen aiempaa toimintaa analysoin pääosin dokumenttien ja haastattelun kautta. Indie-kustantajien mahdollisuuksia, välikäsien tarvetta ja toiminnan tulevaisuutta tutkiakseni hankin materiaalia ammattilaishaastatteluiden ja alan julkaisuiden kautta.

Yleisesti tutkimustulokset onnistuivat vastaamaan tutkimuskysymyksiin ja esim. tilaajatahon toiminnasta löydettyjä ongelmakohtia saatiin ratkaistua tutkimuksen aikana eteenpäin. Tuloksen antavat myös positiivisen kuvan synkronoinnin tulevaisuudelle indie-kustantajia ajatellen. Kenttä on laajentunut suuresti viimeisen 10 vuoden aikana ja teknologiapohjainen kehittyminen on luonut alalle paljon uusia synkronoinnin kohteita. Tutkimuksen tuloksista selvisi myös, että osaan tutkimuskysymyksistä ei ole olemassa yhtä ainoaa selkää vastausta, vaan esim. välikäsien käyttämisen hyöty tai haitta on täysin suhteessa kustantajan valitsemaan liiketoimintamalliin sekä siihen, millaiset resurssit ajan ja kompetenssin osalta jo löytyy.

Kokonaisuutena tutkimus sai tuloksien pohjalta positiivisen kuvan sync-lisensoinnin tulevaisuudesta ja edistettyä työntilaaajatahon sync-toiminnassa löydettyjen ongelmien ratkaisua. Tulosten mukaan synkronoinnin kenttä tulee tulevaisuudessa laajenemaan entisestään ja se on erittäin potentiaalinen osa kustantamista.

Avainsanat: Musiikin synkronointi, indie-kustantaminen, musiikkiteollisuus, alikustantaminen

Tämän opinnäytetyön alkuperä on tarkastettu Turnitin Originality Check -ohjelmalla.

Abstract

Author: Ilkka Nanouche
Title: The utilization of sync-licensing in indie music publishing –
Case: Stupido Productions Oy
Number of Pages: 46 pages + 2 appendices
Date: 22 May 2022

Degree: Bachelor of Culture and Arts
Degree Programme: Cultural Management
Instructor: Leena Björkqvist, Senior Lecturer

This thesis was done as a case study that investigated the sync licensing procedures of Helsinki based music publisher and record label Stupido Productions Oy. The purpose of the study was to find out the company's previous promotion of synchronization and to solve the problem points found in it. In addition to this, the research delved into finding answers to the possibilities and advantages of indie publishers to stand out in the current music sync business, as well as the necessity of using intermediaries such as sub-publishers and sync agents from view of an indie or small publisher. Based on the result produced by these questions, the research proposes development proposals to the investigated company Stupido Productions Oy.

The research material has been collected using document analysis, observation, and semi-structured interviews. I analyzed the past activities of the subject of the case study mainly through documents and interviews. To explore the possibilities of indie publishers, the need for middlemen and the future of operations, I acquired material through professional interviews and industry publications.

In general, the research results managed to answer the research questions, and for example the problem points found in the operation of the investigated publisher Stupido could be solved during the research period. The result also gives a positive picture of the future of synchronization for indie publishers. The sync business has expanded greatly in the last 10 years and technology-based development has created many new synchronization possibilities in the business. The results of the study also revealed that there is no one-size-fits-all answer to some of the research questions, for example, the benefit or disadvantage of using intermediaries is completely related to the business model chosen by the publisher and what kind of resources in terms of time and competence are already available for them.

Based on the results, the research gave a positive picture of the future of sync licensing and managed solve the problems found in the operation of the investigated company. Based on the results, the music sync business will expand even more in the future, and it is a very potential part of publishing.

Keywords: Music synchronization, Indie publishing, music industry, sub-publishing

Sisällys

1	Johdanto	5
2	Musiikin synkronointi ja lisensointi osana kustannustoimintaa	6
2.1	Musiikin kustantaminen ja musiikkikustantaja	7
2.2	Musiikkikustantaja vs. levy-yhtiö	10
2.3	Musiikin kustantamisen kenttä – Indie & Major	11
2.4	Teos ja sen oikeudet	12
2.5	Musiikin lisensointi	13
2.6	Musiikin synkronointi	14
2.7	Alikustantaja	14
3	Työntilaaaja: Stupido Productions Oy	15
3.1	Ajankohtaisuus tilaajalle	16
4	Tutkimuskysymykset	16
5	Kehittämistyön lähestymistapa ja menetelmä	19
5.1	Dokumenttianalyysi ja havainnointi	21
5.2	Teemahaastattelu	22
5.3	Aineiston analysointi	23
6	Tutkimuksen tulokset	24
6.1	Stupido ja synkronoinnin tilanne katsaus	24
6.2	Case: Alikustantaja ulkomaille	26
6.3	Välikäsien tarpeellisuus – alikustantajat & sync agents	31
6.4	Mahdollisuuksien löytäminen ja teoksien esille saaminen	32
6.5	Synkronoinnin tämän hetken näkymät ja trendit	35
6.6	Tulosten yhteenveto	38
7	Kehitysehdotukset	40
7.1	Sähköisen teoskatalogin luominen	40
7.2	Synkronointiin liittyvien verkostojen ylläpitäminen ja trendien huomioiminen	41
8	Pohdinta ja arviointi	42
	Lähteet	44
	Aineisto	46
	Liitteet	46

1 Johdanto

Loppuvuodesta 2020 aloitin opintoihin kuuluvan työharjoittelun legendaarisessa musiikkialan monitoimifirmassa Stupido Productions Oy:ssa. Syventymisaiheekseni harjoittelussa muodostui musiikkikustantaminen ja pian olinkin syventymässä aiheen pariin käytännön kautta. Muistan, että harjoitteluni ensimmäinen suurempi vastuutehtävä liittyi Stupidon ja saksalaisen yhteistyökumppanin sopiman alikustannussopimuksen rekisteröintiin ja käytäntöönpanoon. Tämä simpelille kuulostanut työtehtävä tutustutti minut myös alikustantamiseen läheisesti liittyvään musiikin synkronoinnin maailmaan, sekä käynnisti uskomattoman sarjan tapahtumia, jotka tulisivat lopulta johtamaan tämän tutkimuksen syntyyn. Kun sain tehtäväkseni avustaa sopimuksen rekisteröinnissä, oletin tämän olevan vain nopea ja standardien mukainen ilmoitusasia hoidettavaksi tekijänoikeusjärjestöjen kanssa. Asia paljastui kuitenkin huomattavasti monisyisemmäksi ja koimme useita ongelmia muun muassa kustannettujen teoksien oikeuksien siirrossa eri maiden tekijänoikeusjärjestelmien välillä. Kun loppuvuodesta 2022 ongelma ei ollut vielääkään ratkennut, päätin ottaa asian lopullisesti ratkaistavaksi osaksi opinnäytetyötäni.

Tämä tapaustutkimus tutkii Stupido Productions Oy:n kustannustoimintaa erityisesti musiikin synkronoinnin saralta. Tutkimuksen tarkoitus on kartoittaa ja selvittää yrityksen aiempaa toimintaa sync-lisensoinnin ja sen edistämisen saralla ja ratkaista siinä löydettyjä ongelmakohtia. Tutkimus etsii myös vastauksia ja kartoittaa indie-kustantajien mahdollisuuksia musiikin synkronoinnin kentällä, sekä perehtyy tutkimaan toiminnan uusimpia trendejä ja tulevaisuuden näkymää. Näiden tulosten pohjalta työntilaaaja voi edistää ja kehittää sync-lisensointiaan ajantasaiselta ja vakaalta pohjalta.

Sync-lisensointi on yleistynyt ja kasvattanut merkitystään musiikkikustantamisen kentällä suuresti viimeisen kymmenen vuoden aikana, mutta silti se on monille,

erityisesti indie-toimijoille vielä tuntematonta merta. Jatkuvasti enemmän digitalisoituva ja globalisoituva maailma on mahdollistanut viimeisien vuosien aikana uskomattomasti uusia kohteita, joihin musiikkia on mahdollista synkronoida eli kiinnittää. Teknologia- ja verkkopohjaiset ratkaisut ja jakelualustat, kuten Netflix ovat myös osaltaan mullistaneet kentän ja luoneet suuren määrän uusi mahdollisuuksia synkronoida musiikkia, sekä saada merkittävämpiä onnistumisia mistä päin maailmaa vain.

Koen aiheen tutkimisen tarpeelliseksi sen suuren potentiaalin vuoksi sekä siksi, ettei aiheesta ole juuri suomen kielellä tehtyä tutkimusta erityisesti indie- tai pienkustantajan näkökulmasta. Aloitan tutkimukseni tutkimuksenkohteena olevan Stupido Productions Oy:n synkronoinnin nykytila analyysillä, jonka jälkeen siirryn käsittelemään lisensoinnissa mukana toimivia välikäsiä (aliekustantajat ja sync agentit) ja heidän tarpeellisuuttaan toiminnassa indie-kustantajalle. Tämän jälkeen siirryn käsittelemään indie-kustantajien mahdollisuuksia ja keinoja synkronoinnin saralla, kuinka he voivat erottua ja hyödyntää tehokkaammin katalogiaan. Viimeiseksi käyn läpi sync-lisensoinnin viimeisimmät trendit ja tulevaisuuden näkymät, minkä jälkeen päätän työn kehitysehdotuksiin.

2 Musiikin synkronointi ja lisensointi osana kustannustoimintaa

Musiikin lisensoinnista ja synkronoinnista puhuttaessa on tärkeä olla tietoinen näihin liittyvistä käsitteistä, kuten kustantamisesta ja sen ympärillä liikkuvista toimijoista.

Tässä luvussa avaan kirjallisuuden pohjalta tutkimuksen kannalta tärkeät käsitteet, joiden pohjalta rajaan myös tutkimuksen raamit. Tutkimuksen kattokäsitteinä toimii erityisesti musiikkikustantaminen ja lisensointi.

2.1 Musiikin kustantaminen ja musiikkikustantaja

Musiikin kustantaminen on yksinkertaisimmillaan toimintaa, jossa edistetään, markkinoidaan ja hyödynnetään taloudellisesti musiikillisia teoksia (Pastukhov, 2019). Musiikin kustantamista harjoittavaa toimijaa kutsutaan musiikkikustantajaksi. Musiikkikustantajan pääasiallinen tehtävä on edistää edustamiensa musiikkiteosten kaupallista käyttöä, eli tuoda ne yleisölle saataville (Teosto 2023). Tämä voidaan toteuttaa Suomen musiikkikustantajien (Suomen musiikkikustantajat ry 2023) mukaan esimerkiksi: tallentamalla teoksia kaupalliselle äänitteelle, esittämällä teoksia konserteissa, radiossa ja TV:ssä, synkronoimalla eli liittämällä teoksia AV-teoksiin, kuten TV-ohjelmiin tai elokuvaan, myymällä ja vuokraamalla nuotteja teoksista, sekä lisensoimalla teoksiin liittyviä oikeuksia erilaisiin tarkoituksiin.

Lisäksi musiikkikustantajan tehtävä on tukea ja auttaa musiikintekijöitä, sekä vapauttaa heidät taiteelliseen luomistyöhön huolehtimalla muun muassa teosten hallinnoinnista, rahaliikenteestä ja oikeuksien hyödyntämisestä (Teosto 2023).

Kustantajan tärkeimpiin tehtäviin kuuluvat teosten oikeuksien hallinnointi ja kaupallinen hyödyntäminen, yhteistyökumppaneiden etsiminen ja huolenpito teosten laajasta levityksestä eri kanavissa sekä, perinteisesti nuottien julkaiseminen (erit. klassinen musiikki). Kustantajan tehtävänä on myös olla säveltäjän yhteistyökumppani ja tukija, joka edistää tekijää urallaan eteenpäin. Erityisesti populaarimusiikin puolella tästä on tullut jopa ensisijainen tehtävä. (Teosto 2023)

Musiikkikustantaja on siis taitelijan edustaja ja yhteistyökumppani, jonka päätehtävä on edistää ja hallinnoida taitelijan teoksia, sekä uraa kaikin käytössä olevin keinoin.

Historiallisesti musiikin kustantamisen pohjana toimi nuottien painaminen ja niiden myyminen. Musiikin kustantaminen olikin vielä pitkälle 1900-lukua suurimmalta osin nuottikauppaa. (Kurkela 2009, s.11)

Historiallisesti suomen kielen sana ”musiikkikustantaja” tulee kirjakustannusmaailman puolelta ja sillä viitataan painettujen teosten julkaisemiseen. Kustantajan tehtävänä oli valita/etsiä potentiaaliset teokset, joita painaa ja joiden painamisesta ja jakelusta aiheutuneet kulut hän kustansi eli maksoi. (Sipilä 2016, s. 3) Kirjakustantajan ja musiikkikustantajan töissä oli siis aikanaan paljon yhteistä.

Musiikkikustantajien roolia musiikin kehityksessä ja leviämisessä ei voida vähentellä ja musiikintekijät ja kustantajat ovatkin kauan eläneet symbioosissa. Esimerkiksi yhteneväisen nuottikirjoitustyylin ja polyfonisen musiikin kehitystä ja nopeaa leviämistä Euroopassa 1500-luvulla, edesauttoi venetsialaisen kirjainpainon pitäjän ja musiikkikustantajan Ottaviano Petruccin keksimä uusi painotapa, joka mahdollisti moniäänisen painamisen. Näihin aikoihin painojen omistajat ja nuotteja myyvät kirjakauppiat toimivat ikään kuin musiikin kustantajina, vaikka kyseistä termiä ei varsinaisesti silloin vielä käytetty. (Kurkela 2009, s.15)

Lisäksi aina 1800-luvun alkuun saakka, painetut nuotit olivat ainoa lain mukaan tekijänoikeus suojattu osa teosta ja niiden kopioiminen oli laitonta ilman lupaa. Muiden tekijänoikeuksien ajattelemisen muusikolle oli noihin aikoihin saakka ajatuksenakin käsittämätön, koska musiikkia pidettiin yhteisenä hyvänä (public domain) ja idea, että teoksen nuottien takana olisi ollut abstrakti aineeton hengentuote, jonka voisi omistaa ja suojata, ei ollut yleistynyt. (Kurkela 2009, s. 15–16 & 19) Näin ollen kustantajat, jotka painoivat muusikoiden teosten nuotteja, mahdollistivat muusikolle edes jonkinlaisen mahdollisuuden kerätä tekijänoikeuskorvauksia.

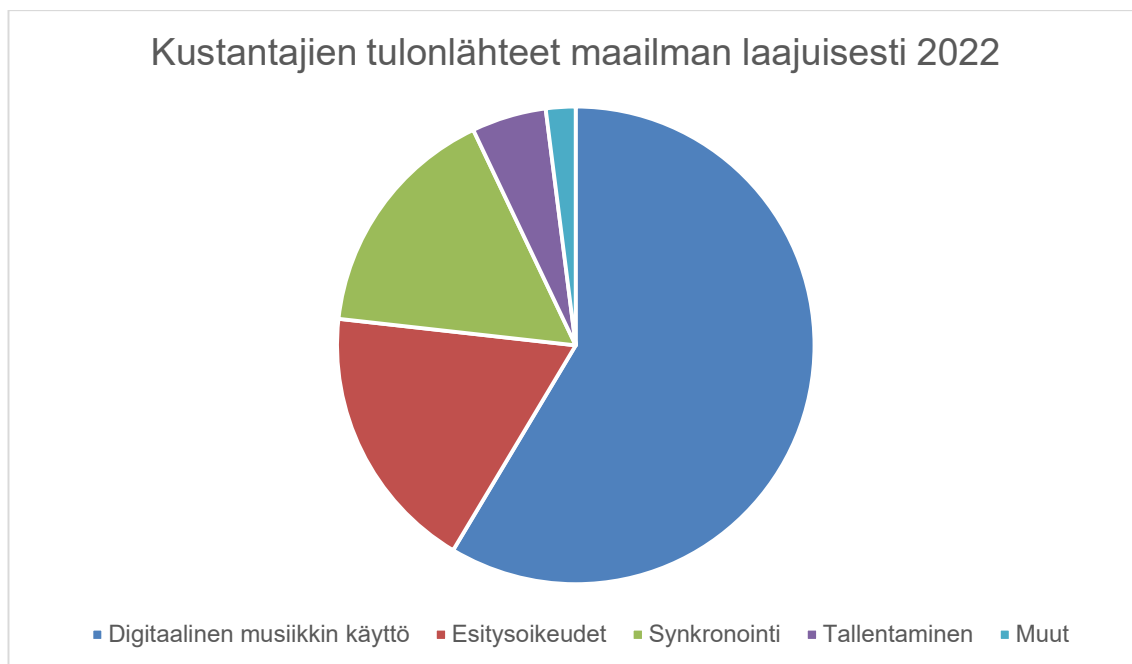
1840-luvulla musiikkiala koki suuren mullistuksen, kun musiikin kustantamiselle tärkeissä maissa Euroopassa (Ranska, Englanti ja saksankieliset alueet) hyväksyttiin käsitys aineettomasta, immateriaalisesta, musiikkiteoksesta, jonka tekijänoikeudet kuuluivat täysin säveltäjälle. Tämä toimi pohjana modernille tekijänoikeuksiin pohjautuvalle liiketoiminnalle ja muutti musiikkikustantajan roolin pelkästä nuottien kauppaajasta musiikkiteosten yleisvaltaisemmaksi edistäjäksi,

kun kustantajan omat tulot olivat kiinni siitä, miten laajasti edustettuja teoksia esitettiin. (Kurkela 2009. S 19)

Musiikkikustantajan rooli on kehittynyt alkuperäisestä nuotinpainajasta suhteellisen suuresti. Nuottien painaminen on nykypäivänä väistynyt osin muiden teoksen edistämistapojen tieltä, mutta loppunut se ei kuitenkaan ole. Esim. vielä 2000-luvun alkuvuosina suomalaisten musiikkikustantajien vuosittaisesta kokonaisliikevaihdosta nuottien ja painettujen laulutekstien tuottamat graafiset tulot olivat 31 % ja 44 % välillä kokonaistuloista (Kurkela 2009, s.14).

Nykypäivänä musiikin kustantamisessa löytyy pieniä toimintaeroja eri toimijoiden välillä. Nämä voivat johtua muun muassa eri genreille tarpeellisista ja olennaisista toimintamalleista. Esimerkiksi siinä missä populaarimusiikin puolella kustantajat yleensä keskittyvät ensimmäisenä tehtävänä teoksen julkaisuun äänitteellä ja sen jälkeen sen esille tuomisen edistämiseen esimerkiksi digikanavissa, radiossa tai tv:ssä, klassisen musiikin puolella kustantajat keskittyvät enemmänkin teosten nuottien ja sanoitusten julkaisuun ja jakeluun (Jokelainen 2022). Asia ei tietenkään ole aina näin mustavalkoinen, vaan asiaa kannattaa katsoa niin, että jokaisella toimijalla on omat prioriteettinsa, jotka nämä ovat valinneet ja todenneet toimiviksi tai tarpeellisiksi.

Maailman laajuisesti vuonna 2022 musiikkikustantajien suurimmat tulot muodostuivat musiikin digitaalisesta käytöstä (n. 60 %). Seuraavana olivat esitysoikeuksista saatavat tulot ja heti perässä musiikin synkronointi. Molemmat liikkuvat 15 % ja 20 % välillä. (Muikku 2023) Alla oleva kaavio (Kuvio 1) havainnollistaa tätä jakoa.



Kuvio 1 Kustantajien tulot maailman laajuisesti 2022 (Mukaien Muikku 2023)

2.2 Musiikkikustantaja vs. levy-yhtiö

Levy-yhtiön ja musiikkikustantajan tehtävät ja vastuut voivat äkkiseltään vaikuttaa menevän hieman päällekkäin. Asian hahmottamista ei helpota se, että moni kustantaja toimii myös samaan aikaan levyjen julkaisijana ja moni levy-yhtiö toimii kustantajana. Nämä roolit toimivat keskenään ikään kuin, symbioosissa ja ovat saman kokonaisuuden eri puolia.

Suurin ero kustantajan ja levy-yhtiön välillä on Teemu Laitisen (Teosto 2023) tiivistämänä se, että kustantaja toimii teospuolella, jossa kyse on sanoittamisesta, säveltämisestä ja tuotantopuolesta, kun taas levy-yhtiö toimii äänitepuolella.

Kustantaja toimii siis enemmänkin teosten ja niiden tekijänoikeuksien parissa hallinnoiden ja hyödyntäen kirjoitetun musiikin tai sanoitusten oikeuksia muusiikon puolesta. Levy-yhtiön työ puolestaan tapahtuu äänitteen tai äänitetyn teoksen parissa, sekä ääniteoikeuksissa ja niiden hyödyntämisessä.

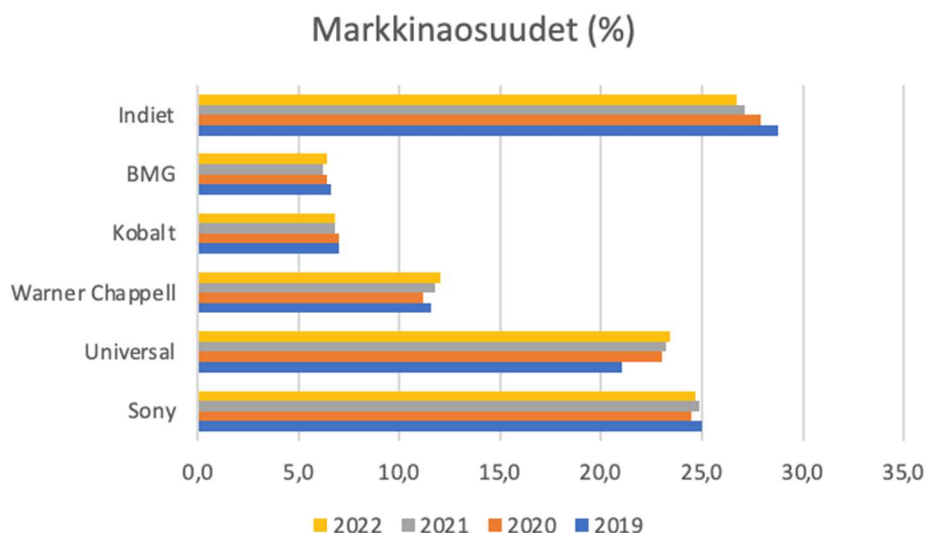
Pääsääntöisesti teosoikeuksien hallinnointi kuuluu kustantajalle ja ääniteoikeuksien levy-yhtiölle.

2.3 Musiikin kustantamisen kenttä – Indie & Major

Musiikkibisneksen kenttä voidaan karkeasti jakaa indie- ja major-toimijoihin. Indie tulee englannin kielen sanasta ”independent” ja tarkoittaa itsenäistä tai riippumatonta. Musiikinkentällä indie-toimijoilla tarkoitetaan itsenäisesti toimivia artisteja, kustantajia, levy-yhtiöitä ja muita toimijoita, jotka tuottavat ja tekevät musiikkia omakustanteisesti suurien levy- ja kustannusfirmojen ulkopuolella.

Majoreilla tarkoitetaan käytännössä indien vastakohtaa eli suuria monikansallisia musiikkikustannus tai levy-yhtiöitä ja korporaatioita, kuten esim. Sony Music tai Warner Music. Maailman laajuisesti major-toimijat muodostivat yhteensä 60 % markkinaosuudesta ja indie-yritykset 40 %, kuten alla olevassa kaaviossa (Kuvio 2.) kuvataan.

Suomessa kuitenkin tällä hetkellä ainoa kustannustoimintaa äänitetuotannon lisäksi harjoittava major-yhtiö on Warner/Chappell Music.



Kuvio 2 Kustannusyriyten markkinaosuudet maailman laajuisesti (Muikku, 2023)

2.4 Teos ja sen oikeudet

Suomen musiikkikustantajien mukaan tekijänoikeus antaa tekijälle yksinoikeuden päättää teoksensa käytöstä. Sopimuksella luovutetut tekijänoikeudet ovatkin kustantamisen yksi perusta. (Musiikkikustantajat 2023)

Jokaiselle musiikilliselle teokselle syntyy automaattisesti tekijänoikeussuoja, kun teoskynnys ylittyy. Teoskynnys ylittyy, kun teos on tekijänsä henkisen luomistyön itsenäinen ja omaperäinen tulos. (Tekijänoikeuden tiedotus- ja valvontakeskus ry 2023)

Tekijänoikeudet voidaan jakaa kahteen ryhmään: moraalisiin ja taloudellisiin. Moraalisiin oikeuksiin kuuluvat isyysoikeus, jonka mukaan tekijä on mainittava teosta käytettäessä, sekä respektioikeus, jonka mukaan tekijällä on oikeus kieltää teoksen muuntelu siten, että se loukkaa tekijän taiteellista arvoa tai omaperäisyyttä. Taloudellisiin oikeuksiin kuuluvat lupa äänitteen valmistamiseen sekä yleisön saataville saattamiseen. (Tekijänoikeus.fi 2023).

Kun muusikko solmii kustannussopimuksen kustantajan kanssa, sopivat he kappaleen tekijänoikeuksista maksettavan kustantajanosan kuuluvaksi kustantajalle. Tämän osuuden standardi on Suomessa tällä hetkellä 33,33 % tekijänoikeuksien kokonaisuudesta. (Teosto 2023) Kun kustantaja on onnistunut levittämään teosta ja siitä saadaan tekijänoikeustuloja, toimii kustantajanosa tällöin hänelle palkkana/korvauksena työstä. Kustantajalle ei yleensä makseta muuta erillistä korvausta.

Suomessa tekijänoikeuksia valvovat tekijänoikeusjärjestöt Teosto ja Gramex. Nimensä mukaisesti Teosto valvoo teoksien oikeuksia ja edustaa säveltäjiä, sanoittajia ja sovittajia sekä musiikin kustantajia. Teosto voi myös myöntää musiikin käyttöön liittyviä oikeuksia yrityksille ja yhteisöille. (Teosto 2023) Gramex puolestaan edustaa äänitteellä esiintyviä muusikoita, laulusolisteja, kapellimestareita ja musiikkituottajia eli esim. levy-yhtiöitä. (Teosto 2023)

Molemmat toimijat muun muassa keräävät ja tilittävät musiikin käytöstä kerättyjä tuloja, oikeuksia omistaville henkilöille tai tahoille, Gramex äänitteisiin ja Teosto teosoikeuksiin liittyen.

2.5 Musiikin lisensointi

Musiikin lisensoinnilla tarkoitetaan yksinkertaisimmillaan tekijänoikeussuojatun teoksen tai äänitteen käyttöluvan antamista oikeuksien ulkopuoliselle taholle korvausta vastaan. Musiikkilisenssi voidaan hahmottaa lainaussopimukseksi, jolla oikeuksienhaltija antaa ulkopuoliselle taholle luvan käyttää esim. teostaan korvausta vastaan. Lisensseissä voi usein olla esimerkiksi aikarajoituksia. (Indie Music Academy 2023)

Yleisimmät lisenssit ovat: Sync-, kopiointi-, esitys/käyttö-, master/äänite-, ja printtilisenssit. Myös erilaiset blanket-lisenssit, jotka kattavat osittain tai kokonaan erilaisia musiikkikatalogeja ovat hyvin yleisiä. (Indie Academy 2023)

2.6 Musiikin synkronointi

Musiikin synkronointi (eng. synchronization, sync, synch) on termi, jota käytetään kuvaamaan musiikin liittämistä liikkuvaan kuvaan. (Kallio 2022) Musiikkia voidaan liittää esimerkiksi TV-sarjoihin, elokuviin, mainoksiin tai videopeleihin. Synkronoinnin merkitys on kasvanut lähivuosina entisestään ja se on nykyään tärkeä ja kasvava bisnes oikeuksien omistajille ja heidän edustajilleen. (Jokelainen 2022)

Jotta tietty kappale voidaan luvallisesti liittää av-teokseen, on siihen saatava lupa/lisenssi niin teoksen oikeudenomistajalta, kuin myös äänitteen oikeuksien omistajalta.

Yksinkertaistaen oikeuksienomistajille syntyvät tulot voidaan onnistuneessa synkronoinnissa jakaa kahteen osaan: front-end- ja back-end-korvauksiin. Lisenssinhankkija maksaa yleensä oikeuksien edustajalle tai omistajalle aluksi kertakorvauksen, jota kutsutaan nimellä sync-fee tai front-end. Kun AV-teosta, johon kappale on synkronoitu, esitetään julkisesti jossain, kerää tekijänoikeusjärjestö tästä esityskorvauksia AV-teoksen esittäjältä. Näistä korvauksista muodostuvaa tuloa kutsutaan nimellä back-end. (Kallio 2022)

2.7 Alikustantaja

Alikustantaja on toimija, joka toimii alkuperäisen kustantajan agenttina tai edustajana sovitulla alueella. Hänen tehtävänsä on alkuperäisen kustantajan tavoin edistää sovittujen teosten käyttöä sekä hallinnoida näiden oikeuksia ja kerätä alueella tuotetut tulot. Palkkioksi alikustantaja saa tästä osan alkuperäisen kustantajan tuloista sopimuksen mukaan. (Taylor-Jones 2012)

Alikustantaminen voi olla tarpeellista muun muassa tilanteessa, jossa teosta, äänitettyä kappaletta tai kokonaista katalogia musiikkia halutaan edistää esi-

merkiksi ulkomailla, jossa alkuperäisellä kustantajalla ei ole kontakteja tai tietämystä edistää toimintaa. Tällöin halutulta territoriolta löytyvä alikustantaja, jolla on kontakteja ja tietämys paikallisesta toiminnasta voi olla kannattava ratkaisu. (Hämäläinen 2014, s.18)

3 Työntilaaja: Stupido Productions Oy

Stupido Productions Oy (Kuva 1) on helsinkiläinen musiikkialan monitoimija ja kustantamo, jonka alaisuudessa toimivat lisäksi levy-yhtiö Stupido Records, sekä ohjelmatoimisto Stupido Booking. Stupido Productions (ent. Stupido Twins) on alun perin perustettu vuonna 1989 ja toiminut eri muodoissa siitä lähtien. Viitataan tässä opinnäytetyössä nimityksellä Stupido firmaan kokonaisuutena, joka sisältää kaikki sen eri osa-alueet.

Stupido on erikoistunut erityisesti punk- ja rock-musiikin parissa työskentelyyn, mutta yrityksen rosteriin ja katalogiin mahtuu myös paljon erityyppisiä toimijoita musiikin kentältä. Laajan booking-rosterin lisäksi yritykselle on pitkän ajan saattossa kertynyt kattava katalogi sekä kustannettuja teoksia että julkaistuja äänitteitä, joiden oikeuksia se edustaa. Yrityksen tunnistettavimpiin artisteihin kuuluvat muun muassa punklegendat Pelle Miljoona, Tumpppi Varonen ja J.M.K.E, sekä lisäksi muiden muassa Waltari, Mara Balls, Eläkeläiset ja Nyrkkitappelu. Stupidon kattavaan yhteistyötahojen listaan mahtuu niin uudempia kuin vanhempiakin toimijoita.

Yritys pitää toimipaikkaansa Helsingissä ja sen toimitusjohtaja ja omistaja on Joose Berglund.

Stupido Productions

Kuva 1 Stupido Production Oy – Logo

3.1 Ajankohtaisuus tilaajalle

Tämän opinnäytetyön kehitys- ja tutkimuskohde on Stupido Productions Oy:n sync-lisensointi ja sen edistäminen. Kehittämistyön tavoitteena on kartoittaa toimintaa ja ratkaista ongelmakohtia sekä luoda kehittämissuhteita tutkimuksen pohjalta.

Kustantajat Suomessa ovat viime vuosina havahtuneet entistä enemmän synkronoinnin tuomiin mahdollisuuksiin ja merkittävyyteen osana kustannus toimintaa. Esimerkiksi kotimaisten av-tuotantojen jakelun levitessä kansainvälisille katsomisalustoille, myös synkronoinnilla saatavien huomattavampien korvausten mahdollisuus on kasvanut luonnollisesti suuremmaksi. Näiden uusien mahdollisuuksien valossa myös Stupidon on ajankohtaista päivittää synkronoinnin edistämisen menetelmiä ja suunnitelmaa sellaisiksi, että ne kohtaavat uudet mahdollisuudet.

4 Tutkimuskysymykset

Tutkimuksen päätarkoituksena on selvittää Stupido Productions Oy:n kustannustoimintaa erityisesti synkronoinnin saralla ja löytää kehitysehdotuksia toimintaan tuloksia analysoimalla.

Tämän toteuttamiseksi etsin tässä tutkimuksessa vastauksia seuraavien kysymysten kautta. Alla oleva aineistomatriisi (Taulukko 1) avaa käytettäviä menetelmiä ja keinoja vastausten saamiseksi kysymyskohtaisesti.

Tutkimuksen kantava päätutkimuskysymys on:

” Kuinka indie-kustantaja voisi hyödyntää synkronointia tehokkaammin osana kustannustoimintaa?”

Pääkysymystä tukevia alakysymyksiä, joiden kautta etsin vastauksia ovat:

- 1. Mikä on Stupidon sync-lisensoinnin nykytila?*
- 2. Välikäsien (esim. sync-agencies & sub-publishers) tarpeellisuus toiminnassa?*
- 3. Kuinka rakentaa ja saada esille oma katalogi/teokset etsiviä tahoja varten?*
- 4. Mitkä ovat sync-lisensoinnin tämän hetken näkymät ja trendit?*

Tutkimuksen aihe on rajattu mahdollisimman tarkasti käsittelemään pelkästään musiikin synkronointia ja sen edistämistä kustantajan näkökulmasta. Tutkimus ei syvenny esimerkiksi musiikin muuhun lisensointiin vaan keskittyy tutkimaan musiikin liittämistä liikkuvaan kuvaan ja sen mahdollistamiseen tarvittavaan prosessiin.

Alla olevaan aineistomatriisiin (Taulukko 1) olen tiivistänyt kuinka, miten ja mistä etsin eri alakysymyksiin vastauksia. Stupidon nykytilanteen analysointiin etsin vastauksia erityisesti Stupidon alikustannustoimintaan liittyvistä dokumenteista, sopimuksista ja sähköpostikeskusteluista, jotka liittyvät yrityksen solmimaan alikustannus-sopimukseen ulkomaille, jonka pohjalta idea tutkimukseen syntyi. Tämän lisäksi haastattelen aiheeseen liittyen myös Stupidon toimitusjohtajaa Joose Berglundia. Hyödynnän edellä mainittuja materiaaleja myös välikäsien

tarpeellisuuden selvittämiseen. Kuitenkin kysymyksiin 2–4 etsin tietoa pääsääntöisesti haastatteleamalla Suomen musiikkikustantajat ry toiminnanjohtajaa Jari Muikkua, sekä Music Finlandin vientipäällikköä Anna Reposta. Kysymykseen 4 hyödynnän lisäksi alan julkaisuiden analysointia trendien ja tulevaisuuden kuvan selvittämisessä.

Alakysymys	Aineistonkeruumenetelmä	Aineistot, informantit, lukumäärä
1. Mikä on Stupidon sync-lisensoinnin nykytila?	Dokumenttianalyysi ja haastattelu	-Stupidon alikustannustointintaan liittyvät dokumentit ja sopimukset + eri tahojen kanssa käyty s.posti keskustelut (2020-2023) aiheeseen liittyen. Haastattelu Stupido Productions - Joose Berglund
2. Välikäsien (esim. sync-agencies & sub-publishers) tarpeellisuus toiminnassa?	Haastattelu ja dokumenttianalyysi	- Stupidon alikustannustointintaan liittyvät dokumentit ja sopimukset + eri tahojen kanssa käyty s.posti keskustelut (2020-2023) aiheeseen liittyen. - Suomen musiikkikustantajat – Jari Muikku - Music Finland – Anna Reponen
3. Kuinka rakentaa ja saada esille oma katalogi/teokset etsiviä tahoja varten?	Haastattelu	- Suomen musiikkikustantajat – Jari Muikku - Music Finland – Anna Reponen
4. Mitkä ovat sync-lisensoinnin tämän hetken näkymät ja trendit?	Haastattelu ja alan julkaisuiden analysointi	- Suomen musiikkikustantajat – Jari Muikku - Music Finland – Anna Reponen Alan julkaisut, kuten: Blogit, uutiset, tutkimukset

Taulukko 1 Aineistomatriisi

5 Kehittämistyön lähestymistapa ja menetelmä

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia ja kehittää tilaajataho Stupido Productions Oy:n toimia onnistuneen synkronoinnin edistämiseen, sekä löytää mahdollisesti uusia toimintamalleja asian edistämiseksi. Tämän vuoksi tutkimuksen lähestymistavaksi valikoitui tapaustutkimus (case-tutkimus).

Tapaustutkimus soveltuu erittäin hyvin lähestymistavaksi, kun tarkoituksena on tuottaa kehittämis ehdotuksia tai -ideoita ja ymmärtää esimerkiksi yrityksen toimintaa tai työntekijöiden/toimijoiden välisiä suhteita. Tapaustutkimuksen tarkoituksena on myös tuottaa tietoa nykyhetkessä tapahtuvasta ilmiöstä ja esim. sen nykytilasta. Tapaustutkimus luo tutkittavasta kohteesta syvällistä ja yksityiskoh- taistietoa. Tapaustutkimus vastaa myös yleisesti kysymyksiin ”miten?” ja ”miksi?”, jotka käyvät erityisen hyvin tutkimuksen pohjana toimivaan päätutkimuskysymykseen: ”*Kuinka indie-kustantaja voisi hyödyntää synkronointia tehokkaammin osana kustannustoimintaa?*” (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2014, s. 52–53)

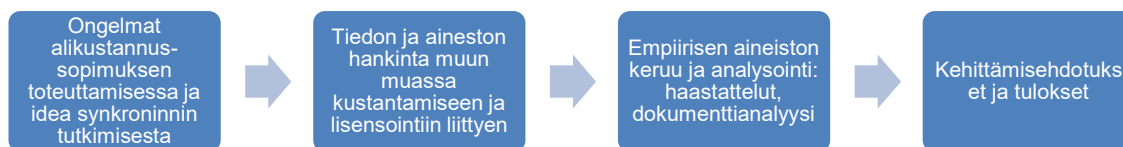
Tutkimuksen etenemistä katsoessa, tutkimuksen prosessi eteni hyvin tyypillisen tapaustutkimuksen kaavan mukaisesti, jonka alla oleva kaavio (Kuvio 3) esittää. Kaavio havainnollistaa myös prosessinkulun tiivistettynä.

Tutkimukseen idean voidaan katsoa syntyneen vuoden 2020 loppupuolella, kun aloitin AMK-opintojeni työharjoittelun Stupido Productionsilla. Harjoitteluni aikana yhtenä työtehtävistäni oli avustaa Stupidon ja saksalaisen alikustantajan välisen alikustannus-sopimuksen käytäntöönpanossa. Osana tätä prosessia tustuin muun muassa musiikin synkronointiin, joka on vahvasti liitettävissä alikustannustoimintaan. Alikustannus-prosessin käytäntöön saattaminen osoittautui kuitenkin tuolloin odotettua hankalammaksi ja kohtasimme sen aikana useampia ongelmia esim. kustannettujen teoksien oikeuksien siirrossa eri maiden tekijänoikeusjärjestelmien välillä. Yritimme tuolloin selvittää asiaa useamman tahon kanssa, mutta lopulta ongelma jäi ns. limboon ja asian edistäminen siirtyi välttämättömämpien työtehtävien edestä sivuun. Harjoitteluni jälkeen

jäin Stupidolle töihin osa-aikaisena työntekijänä ja alikustannus-sopimuksen käytäntöönpanoa yritettiin edistää mahdollisuuksien mukaan, mutta eteneminen oli hidasta. Loppuvuodesta 2022, kun opinnäytetyöni tekeminen oli ajankoh- taista, päätin ehdottaa työnantajalleni Stupidolla, että tekisin aiheesta päättö- työni ja saisimme ongelmaan lopulta ratkaisun. Aiheena opinnäytetyöhön pidin alikustantamista kokonaisuutena liian laajana, jonka vuoksi päätinkin rajata tut- kimukseni erityisesti musiikin synkronointiin. Tutkimuksen kohteiksi muodostui- vat yrityksen nykyisen synkronoinnin edistämisen analysointi, sekä uusien mal- lien ehdottaminen toimintaan tutkimustulosten pohjalta.

Näiden alustavien vaiheiden jälkeen voimme katsoa tutkimuksen alkaneen viral- lisesti. Tutkimuksen aiheen ja tutkimuskysymysten syntyminen jälkeen alkoi tut- kimuksessa pidempi jakso, jossa perehdyin ja keräsin tietopohjaa aiheeseen liit- tyivistä termeistä ja toimista, kuten esim. kustantamisesta ja lisensoinnista, jotka molemmat toimivat kattotermeinä itse musiikin synkronoinnille / sync-lisensoin- nille. Tämän useamman kuukauden kestäneen prosessin aikana tutkimuskysy- mykset, sekä tietopohja alkoivat hioutua lopulliseen muotoonsa. Tutkimus eteni luonnollisesti empiiriseen aineiston keräämiseen ja analysointiin tutkimuksen toisen vaiheen ollessa päätöksessä. Aineiston keräämiseen ja analysointiin hyödynsin muun muassa teemahaastatteluja ja dokumenttianalyysiä, joista avaan seuraavassa kappaleessa enemmän. Tämän vaiheen pituus kesti noin kuukauden.

Tutkimuksen viimeiseksi vaiheeksi jäi materiaalin ja tulosten lopullinen analy- sointi, sekä näiden pohjalta kehittämissuositusten luominen tutkimukselle. Työn viimeistely ja raportin esittäminen tilaajalle voidaan katsoa tutkimuksen pää- tökseksi.



Kuvio 3 Tapaustutkimuksen vaiheet (Mukaillen Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2014, s.54)

Aineiston hankintamenetelminä käytin tutkimuksessa teemahaastattelua ja dokumenttianalyysia, sekä havainnointia. Seuraavassa osiossa avaam näiden menetelmien valinnan perusteita, sekä toteutettuja toimintamalleja.

5.1 Dokumenttianalyysi ja havainnointi

Aineiston hankintamenetelminä käytin tutkimuksessa teemahaastattelua ja dokumenttianalyysia, sekä havainnointia. Seuraavassa osiossa avaam näiden menetelmien valinnan perusteita, sekä toteutettuja toimintamalleja.

Ensimmäisenä aineiston hankintakeinoina käytin tutkimuksessa dokumenttianalyysiä. Dokumenttianalyysi on menetelmät, jonka avulla tutkija pyrkii saamaan päätelmiä kirjallisessa muodossa olevasta verbaalisesta, symbolisesta tai kommunikatiivisesta aineistosta (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2014, s. 136). Aineisto voi koostua esimerkiksi sopimusdokumenteista, verkkosivuista, raporteista, mainoksista. Analysoitavaksi dokumentiksi voidaan laskea kaikki tutkittavasta aiheesta kirjoitettu, puhuttu tai kuvattu materiaali, sekä joskus jopa siihen liittyvät esineet (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2014, s. 136).

Dokumenttianalyysin avulla selvitin tutkimuksessa erityisesti työntilaajan Stupido Productions Oy:n voimassa olevia toimintatapoja, sekä synkronoinnin edistämisen tilaa. Analysoinnin tarkoituksena oli saada mahdollisimman laaja kuva ja ymmärrys yrityksen synkronoinnin edistämisen tilasta ja löytää mahdollisuuksien mukaan ongelmakohtia, joita kehittää tai ratkaista osana työn lopputulosta.

Dokumenttianalyysi oli erityisen suuressa osassa selvittäessä Stupidon kustannetun katalogin alikustantamisen tilaa, joka on suoraan liitoksissa synkronointiin Suomen ulkopuolisilla alueilla. Analysoitavaksi aineistoksi päädyin ottamaan muun muassa yrityksen ulkomaille tähtäävää alikustantamista koskevat sopimusdokumentit (Aineisto 1), sekä aiheeseen liittyvät sähkökeskustelut (2020–2023, Aineisto 2.) eri tahojen kanssa, joiden avulla asiaa on yritetty edistää.

Analysoinnin lisäksi hyödynsin Stupidon toiminnan kartoittamiseen havainnointia, sekä omaa kokemustani yrityksen työntekijänä.

5.2 Teemahaastattelu

Kolmantena aineiston hankinta keinona hyödynsin teemahaastattelua. Teemahaastattelu sanan muodostuu kahdesta termistä ”teema” ja ”haastattelu”, joista tässä kontekstissa ”teema” tarkoittaa laaja-alaisia keskustelun aiheita, joihin ei voi vastata lyhyesti. ”Haastattelu” puolestaan kuvaa kasvotusten suoritettua keskustelua tai kontaktia. Teemahaastatteluksi ei esimerkiksi sovi kutsua sähköpostitse suoritettua haastattelua, jossa tutkittava on vastannut vain listaan kysymyksiä. Haastattelun tarkoituksena on se, että tutkijan ja tutkittavan keskustellessa aiheesta löytyy mahdollisesti uusia keskustelun pohjia ja aiheita, jotka edistävät ja valottavat tutkimusaihetta nopeasti lisää. (Kananen 2013, s. 93)

Teemahaastattelu on hyvin lähellä puolistrukturoitua haastattelua, jossa kysymykset laaditaan etukäteen, mutta niiden järjestys ja sanamuodot voivat vaihdella haastattelun edetessä. Myös esim. tilanteeseen soveltumattomat kysymykset voidaan tiputtaa pois tai tilalle keksiä tarpeellisempia. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2014, s. 109)

Teemahaastattelua hyödynsin tutkimuksessa erityisesti vastamaan tutkimuskysymyksiin, jotka käsittelivät synkronoinnin nykytilaa, tulevaisuutta ja trendejä, sekä muun muassa erilaisia polkuja ja toimintamalleja onnistuneen synkronoinnin edistämiseen. Näihin kysymyksiin vastaamista varten haastattelin Suomen

musiikkikustantajien toiminnanjohtajaa **Jari Muikkua** (haastattelu 1.), sekä Music Finlandin vientipäällikköä **Anna Reposta** (haastattelu 2.). Haastattelut suoritettiin puolistrukturoidusti ja molemmat haastateltavat haastateltiin erikseen. Haastatteluita varten rakensin suunnittelun haastattelurungon (liite 1.), jota hyödynsin molempien haastateltavien kanssa pohjana keskustelulle. Haastattelut suoritettiin verkossa Zoom-alustalla ja nauhoitettiin haastateltavien luvalla analysointia varten. Haastattelun pituus oli molemmilla noin yksi tunti.

Haastattelin tutkimukseen myös Stupidon toimitusjohtajaa **Joose Berglundia** (haastattelu 3.) erityisesti yrityksen nykytila-analyysia varten. Haastattelu hänen kanssansa toteutettiin puoli-strukturoidusti puhelimen välityksellä.

5.3 Aineiston analysointi

Aineiston analysoinnin suoritin dokumenttien osalta ryhmittelemällä aineiston eri teemojen mukaisesti aiheisiin, jonka jälkeen analysoin aineiston sisällön. Sisällön analyysillä tarkoitetaan dokumenttien sisällön avaamista sanallisesti ja sen tavoitteena on havainnollistaa ja ymmärtää tekstin sisällön merkitys (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2014, s. 137).

Haastatteluissa 1&2 käytettiin samaa haastattelurunkoa, mikä mahdollisti haastatteluiden vertailun kysymyskohtaisesti. Vertailemalla haastateltavien vastauksia kysymyksiin ja aihepiireihin sain aineiston, joka vastasi haluttuihin tutkimuskysymyksiin. Haastattelu tehtiin kohdennetusti vastaamaan eri tutkimuskysymyksiin ja se analysoitiin erillään muista haastatteluista. Haastattelun vastauksia analysoitiin tutkimuskysymysten pohjalta.

Tutkimuksen aineiston hallinnasta ja hallinnoinnista vastuussa olen itse. Kaikilta tutkimukseen osallistuvilta on pyydetty suostumus osallistumiseen sähköpostin välityksellä, sekä toimitettu informointi – ja tietosuojadokumentit (liitteet 1& 2). Tutkimukseen kerättyä materiaalia ja aineistoa säilytän turvallisesti sovitun ajan sähköisesti, jonka jälkeen materiaalit tuhotaan.

6 Tutkimuksen tulokset

Tässä luvussa esittelen tutkimukseni tuottamat tulokset. Ensimmäisenä tulokista perehdyn pohjustavasti tarkastelemaan Stupidon synkronoinnin edistämistä, jonka analysointi oli pohjana kehittämistyölle. Nykyisten toimien ja niiden ongelmakohtien paikantamisen ja selvittämisen jälkeen syvennyn tarkastelemaan tuloksia välikäsien käyttämisestä, katalogin esille tuomisesta ja sync-lisensoinnin tulevaisuudesta sekä trendeistä.

Tuloksilla vastataan tutkimusta ohjanneisiin tutkimuskysymyksiin.

6.1 Stupido ja synkronoinnin tilanne katsaus

Analysoidessa työntilaajan toimintaa jaoin synkronoinnin edistämisen yrityksen toiminnassa kahteen osaan: kotimaahan ja ulkomaille tähtäävään toimintaan.

Haastattellessani yrityksen toimitusjohtaja **Joose Berglundia** (2023) Stupidon aiemmista sync-lisensointi toimista selvisi, että yritys on hyvin pian perustamisensa jälkeen alkanut toimia lisensoinnin kentällä ja saanut niin kutsuttuja sync-onnistumisia. Yksi yrityksen ensimmäisistä suuremmista synkronoinneista tapahtui vuonna 1993, kun espanjalainen suuri BAM Barcelona Music Festival-festivaali halusi Stupidon kustantaman Nylon 66'ers-yhtyeen kappaleen festivaalin tunnusmusiikiksi, jota käytettiin esim. erilaisissa markkinointivideoissa.

Tämän lisäksi yritys on onnistunut synkronoimaan kustantamiaan teoksia niin kotimaisiin kuin ulkomaisiin sarjoihin, elokuvaan ja esim. mainoksiin. Maininnan arvoisia synkronointeja ovat muun muassa Aino Vennan teoksien liittäminen

useampaan kotimaiseen tv-sarjaan sekä vuonna 2010 Nokian puhelinmainokseen. Tämän lisäksi myös esim. Aavikko-yhtyeen teos synkronoitiin australialaisen tv-sarjan tunnusmusiikiksi vuonna 2005. (Berglund 2023)

Stupido on ollut myös mukana managerin osassa esim. liittämässä Pelle Miljoonan kappaletta Moottoritie on kuuma ExpressBussin tv-mainokseen 2000-luvun puolessa välissä.

Stupidon viimeisin sync-lisensointi on helsinkiläisen Thee Ultra Bimboos -yhtyeen kappaleesta 95 % Fake, joka liitettiin tuotantoyhtiö Kaiho Republicin tuottamaan Marja Pyykön elokuvaan Skimbagirls. Elokuvan ensi-ilta oli 10.02.2023 ja jakelija Nordisk Film.

Stupido on pitkän toimintansa aikana synkronoinut arviolta useita kymmeniä teoksia erilaisiin tarkoituksiin.

Berglundin (2023) mukaan aloite Stupidon kustantamien kappaleiden synkronoimiseksi on yleensä tullut ulkoapäin. Tämä tarkoittaa, että yleisin polku on ollut se, että esim. tv-sarjan ohjaaja tai music supervisor on ottanut yhteyttä Stupidoon ja ilmaissut olevansa kiinnostunut neuvottelemaan tietyn teoksen käytöstä produktiossa. Yritys on aiemmin myös markkinoinut katalogiaan esim. alan messuilla ja Music Finlandin järjestämässä tapaamisissa, joissa kustantajat ja av-alan toimijat verkostoituvat keskenään, mutta synkronoinnin edistäminen on kuitenkin ollut enemmän passiivisempaa Stupidon puolelta, vaikka sitä onkin tehty. Tämän vuoksi yritys onkin ollut hyvin kiinnostunut, kun sille on lähiaikoina tarjottu synkronoinnin aktiiviseen edistämiseen palveluita ulkoapäin. Yrityksellä itsellään ei tällä hetkellä ole työntekijää, jolla olisi mahdollisuudet ja kontaktit toiminnan aktiiviseen markkinointiin. Tämän vuoksi yritys onkin mahdollisesti solmimassa yhteistyösopimuksen ulkopuolisen sync agentin kanssa, joka edustaisi ja aktiivisesti tarjoaisi yrityksen katalogia kotimaisille potentiaalisille toimijoille, kuten av-alan yrityksille ja projekteille. Sync agent toimii välikätenä tai siltana oikeuksien omistajien ja mahdollisten asiakkaiden, kuten av-toimijoiden välillä.

Sync agetit ja agentuurit ovat teosten välittäjiä, jotka ovat erikoistuneet synkronoinnin maailmaan. He eivät yleensä omista jakamiensa kappaleiden teosoi-keuksia, vaan saavat korvauksensa välitysrahasta, kun ehdotettu teos synkronoidaan. Tämän tyylinen toiminta on Suomessa vielä hyvin uutta, ja tämä oli ensimmäinen kerta, kun Suomessa kohtasimme tällaista. Tämän vuoksi käsitte- lenkin tällaisten palveluiden, sekä alikustantajien tarpeellisuutta kustantajalle sync-lisensoinnissa myöhemmin erillisenä kappaleena.

Tämän lisäksi Stupido on solminut myös alikustannussopimuksen saksalaisen kustannustalon kanssa, joka edustaa Stupidon kustannettua katalogia Suomen ulkopuolisilla alueilla. Tämän sopimuksen käyttöönotossa on kuitenkin ollut haasteita, joita analysoin seuraavassa kappaleessa.

6.2 Case: Alikustantaja ulkomaille

Stupidon ja saksalaisen musiikkialan monitoimijan välinen alikustannussopimus oli monelta osaa vaikuttava tekijä tämän tutkimuksen syntymiseen. Ollessani työharjoittelussa Stupido Productions Oy:llä vuonna 2020 yritimme jo tällöin ratkaista sopimuksen käytäntöönpanoon liittyviä ongelmia. Kun emme olleet saaneet asiaan lopullista ratkaisua vielä kahden vuoden sisälläkään, päätin ottaa tapauksen tarkempaan tutkintaan. Tilannekuvan kartoittamiseksi keräsin aineis- toksi vuosien 2020–2023 välisenä aikana lähetettyjä ja käsiteltyjä aiheeseen liit- tyviä dokumentteja, sopimuksia, sekä sähköpostikeskusteluita, joita palasin tut- kimaan.

Dokumenteista ja sähköposteista (2020–2023) selvisi, että ongelman juuret saadaan paikannettua alkamaan vuoteen 2020, jolloin sovittua alikustannus-so- pimusta alettiin tuomaan toteen käytännössä. Tämä tarkoitti sitä, että teosoi- keuksia valvovalle Teostolle oli ilmoitettava uudesta alikustantajasta Suomen ul- kopuolisilla alueilla ja että alikustantaja alkaisi rekisteröimään sopimuksen alai- sia teoksia sovittuja edustusalueita hallinoiviin tekijänoikeusjärjestöihin. Jotta

alikustantaja pystyisi ilmoittamaan teoksia uusiin tekijänoikeusjärjestöihin, tarvitsivat he teoksille aiemmin sovitut jako-osuudet, jotka määrittelevät sen, millaiseen osaan kukin oikeuksien omistaja on oikeutettu ja mikä olisi kustantajan osuus milläkin sopimusterritoriolla. Näiden tietojen saamiseksi meidän täytyi kääntyä Teoston puoleen, joka säilytti näitä sopimuksia ja valvoi niiden toteutumista. Saimme pyytämällä Teostosta jako-osuuksilla olevan listauksen Stupidon kustantamista teoksista. (Sähköpostit & dokumentit 2020–2023)

Teostolta saadussa listauksessa oli kuitenkin kaksi ongelmaa. Ensimmäisenä huomasimme, että listaus sisälsi pelkästään Suomeen kohdistuvat jakoprosentit. Jotta saksalainen alikustantaja saisi rekisteröityä teoksia ulkomailla, tarvitsivat he ehdottomasti myös ulkomaiden sovitut jaot. Kun pyysimme uutta listauksista, joka sisältäisi myös ulkomaiden jaot, saimme Teostolta kielteisen vastauksen, joka perusteltiin uusien GDPR-säädösten perusteella. Teoriassa olisimme voineet saada kappaleiden ulkomailla voimassa olevat jako-osuudet Teoston verkkopalvelusta. Tässä ongelmana oli kuitenkin se, että jokaisen teoksen osalta jokainen sopimusalue olisi pitänyt tarkistaa erikseen listauksesta. Listauksesta ei ollut mahdollista katsoa kaikkien maiden jako-osuuksia kerralla tai nähdä yleisesti myös Stupidon kustannusilmoituksissa käytetyn aluemääritelmän ”maailma” (Suomen ulkopuoliset alueet) lukuja. Jako-osuudet olisi pitänyt yksitellen kerätä jokainen maa kerrallaan teoskohtaisesti. Ja koska alikustannussopimuksessa oli kyse koko Stupidon kustantamasta katalogista, oli tarkistettavia teoksia noin tuhat. Tuhannen kappaleen, jokaisen territorion osuuksien etsiminen ja kirjaaminen käsin yksitellen vaikutti aivan päättömältä työltä. (Sähköpostit & dokumentit 2020–2023)

Toiseksi emme olleet tulleet ajatelleeksi, että suomalainen tapa käyttää ja merkitä teosilmoituksiin tekijöitä erosi kriittisesti esimerkiksi Saksan tekijänoikeusjärjestön GEMA:n tavasta toimia. Ongelmana oli se, että siinä missä Suomessa uuteen ns. originaaliin teokseen voitiin tekijöiden osalta merkitä säveltäjän ja sanottajan lisäksi myös sovittaja, ei Saksassa toimittu tällä tavalla. GEMA:n ja monen muun maan järjestön standardien mukaan uudella teoksella ei voi olla

sovittajaa, vaan kaikki tekijät lasketaan alkuperäisiksi säveltäjiksi. Vain tehtäessä uutta versiota tai sovitusta jo rekisteröidyistä teoksesta voidaan tekijä merkitä sovittajaksi. Tämä tekijöiden merkitsemisen ero järjestelmien välillä aiheutti entisestään hämmennystä, koska emme olleet varmoja, kuinka eri standardit saataisiin sopimaan yhteen. Erityisesti ongelmana oli Suomessa alkuperäisteoksen sovittajaksi merkittyjen henkilöiden tietojen merkitseminen saksan päädyssä. Ongelmana oli se, että Suomessa sovittajalla ei ole samanlaisia oikeuksia teokseen kuin säveltäjäksi tai sanoittajaksi merkityllä henkilöllä. Jos kääntäisimme Saksan päässä sovittajat raa'asti ilmoituksiin säveltäjäksi, heidän lailliset oikeutensa kappaleisiin voisivat muuttua ja tämä puolestaan voisi aiheuttaa ongelmia, kun muusikoiden sopimat osuudet eivät enää olisikaan enää voimassa alkuperäisen sopimuksen mukaisesti. Kysyttäessä Teostolta, kuinka asian kanssa toimia, eivät hekään olleet varmoja asiasta. Teostolla itsellään ei ollut mahdollisuutta kääntää tietoja tarvittavaan muotoon, mutta he ehdottivat tietojen lähettämistä GEMA:han, jos nämä voisivat ratkaista ongelman. Emme kuitenkaan saaneet GEMasta vastausta usean yhteydenottoyrityksen jälkeenkään. (Sähköpostit & dokumentit 2020–2023)

Kun kaikki yrityksemme hankkia tarvittavat tiedot alikustantajalle päättyivät umpikujaan, jäi meille vain yksi vaihtoehto, kuinka asiaa voisi mahdollisesti edistää. Totesimme, että jos saisimme Teoston kautta rekisteröityä sopimuksen alaiset teokset saksalaisen yhteistyökumppanin alikustantamiksi, ilmoitus asiasta päättyisi lopulta GEMA:han ja teosten tiedot siirtyisivät myös heidän järjestelmäänsä. Tällöin yhteistyötahon olisi mahdollista löytää tarvittavat tiedot GEMA:n kääntäminä järjestelmästä. (Sähköpostit & dokumentit 2020–2023)

Ehdotimme asiaa Teostolle ja lähetimme heille listauksen teoksista, joita sopimus koski ja joihin yhteistyökumppani kuului merkitä alikustantajaksi. Teostoryhtyi asian osalta merkitsemään teoksia alikustannetuiksi järjestelmäänsä, mutta kappaleiden suuren määrän vuoksi (n. 1000 teosta) he eivät osanneet arvioida, kuinka kauan teosten rekisteröinnissä kuluisi. Tällöin elimme alkuvuotta 2021. (Sähköpostit & dokumentit 2020–2023)

Tästä eteenpäin olimme yhteydessä Teostoon muutaman kuukauden välein ja tiedustelimme, kuinka tietojen kirjaaminen edistyi. Mutta vielä alkuvuodesta 2022 emme olleet saaneet asiaa päätökseen. On tärkeää mainita tulosten kontekstiksi, että koko alikustannus-sopimuksen ilmoittamisprosessi sattui koronapandemian pahimpaan aikaan. Tämän takia esimerkiksi Teoston ja GEMA:n asiakaspalvelut olivat hyvin ruuhkautuneita ja asioiden edistäminen hidasta.

Kun alkuvuodesta 2022 olimme yhteydessä Teostoon, saimme kuulla, että kaikki teoksia ei voitaisikaan merkitä suoraan alikustannetuksi saksalaiselle toimijalle. Tämä johtui siitä, että osaan Stupidon kustantamista teoksista oli jo merkitty aikanaan toinen taho ”B” alikustantajaksi osalle Suomen ulkopuolisista alueista. Sopimus oli sen verran vanha ja koski kapeaa osaa kustannetusta katalogista, ettei sitä ollut muistettu uutta sopimusta ilmoittaessa. Saimme asiaa koskevista teoksista Teostolta listauksen ja aloimme selvittää, kuinka asian kanssa edetä. Pian selvisikin, että alikustantajaksi aikanaan merkitty taho ”B” oli lopettanut toimintansa, mutta sopimuksien voimassaolo piti vielä varmistaa erikseen entisen alikustantajan kanssa. Kun selvittäminen ei edennyt odotetulla tahdilla, alkoi tapaus jäädä akuutimpien tehtävien jalkoihin. (Sähköpostit & dokumentit 2020–2023)

Tapauksen selvittäminen pysyi lähes paikoillaan aina vuoden 2022 loppupuolelle saakka, jolloin päätin selvittää tilanteen osana opinnäytetyötäni. Kun aloitin tilanteen purkamisen, oli tilanne kokonaisuutena hankalasti ymmärrettävissä. Se, mikä oli lähtenyt liikkeelle simppeleinä alikustannussopimuksen ilmoittamisena, oli paisunut useampaan suuntaan ja venynyt useamman vuoden ajalle, minkä takia tapauksen juuret ja kulku alkoivat hukkua pimentoon. Tutkimuksen aikana myös selvisi, että tapauksen pitkän kaaren takia sitä mukana selvittämissä olleiden tahojen, kuten Teoston henkilöstöä oli ehtinyt poistua ja vaihtua useampaan kertaan. Tämä hankaloitti asian selvittämistä, sekä osin selitti koko tilanteen hidasta etenemistä. Näiden syiden vuoksi koin tilanteen kokonaiskuivan selvittämisen ensimmäiseksi loogiseksi ja tärkeäksi vaiheeksi ongelman

selvittämisessä, jotta voisin tutkia ja edistää tilannetta mahdollisimman vakaalta pohjalta ja tarkoin tiedoin.

Kun olin selvittänyt tapauksen pohjan, halusin varmuuden vuoksi tutkia Stupidon ja yhteistyökumppanin tekemän alikustannussopimuksen ennen tapauksen loppuun saattamista. Koska sopimus oli kirjoitettu useita vuosia aiemmin, koin tämän uudelleen läpikäymisen varmuuden ja muistinvirkistykseen vuoksi tärkeäksi. Myös yksi tutkimuskysymyksistäni oli välikäsien, kuten alikustantajien, tarpeellisuuden selvittäminen, joten asia oli ehdottomasti tarkistettava ja tutkittava. Palaan myöhemmin tuloksissa tarkastelemaan välikäsiä tarkemmin erikseen.

Analysoin sopimuksen ensin yleisesti itse läpi etsien silmään osuvia poikkeamia esimerkiksi jako-osuuksissa. Sopimuksen sisällön analysointiin sekä tasapuolisuuden selvittämiseen pyysin myös apua ulkopuoliselta alan ammattilaiselta, jonka kanssa kävimme sopimuksen läpi. Sopimus vaikutti selvityksen jälkeen ns. standardien mukaiselta ja aloitin askeleet ongelman ratkaisemiseksi Teoston päässä siitä, mihin se oli ennen tutkimuksen alkua jäänyt. Sopimuksen uudelleen läpikäyminen oli myös ehdottoman tarpeellista, jotta sovitut asiat olisivat tuoreessa muistissa, kun niitä päästäisiin vihdoin rekisteröimään.

Kun tutkimuksen ja ongelman ratkaisemiseen tarvittava pohjatyö oli tehty, palasin selvittämään ongelmaa, siitä mihin se oli jäänyt, eli vanhan alikustantajan ”B” sopimusten tilasta. Tilanne selvisi onneksi nopeasti, ja sain selville, että vanhat sopimukset eivät enää olleet voimassa ja voimme poistaa ne uusien alta. Ilmoitimme tämän Teostolle, ja he lupasivat kirjata uudet sopimukset mahdollisimman pian järjestelmään. Ongelma ei ehtinyt raskautua täysin tämän tutkimuksen aikana, mutta eteenpäin vieviä askeleita se kuitenkin sai. Tapauksen edistämisen lisäksi tapauksen kokonaiskuva selveni suuresti, ja moni epärointiä herättänyt kysymys muun muassa sopimuksien suhteen saatiin selvitettyä. Prosessin aikana selvisi myös useampia kehittämisen kohteita toiminnassa, joilla vastaavia tilanteita olisi tulevaisuudessa mahdollista ehkäistä. Palaan näihin tuloksiin myöhemmin tutkimuksen kehitysehdotukset-osiossa.

6.3 Välikäsien tarpeellisuus – alikustantajat & sync agents

Yksi kysymyksistä, joita tässä tutkimuksessa halusin selvittää, oli niin kutsuttujen välikäsien, kuten alikustantajien ja sync agentuurien tarpeellisuus tai hyöty kustantajalle synkronoinnin edistämiseksi. Tämän tyylliset toimijat ovat olleet vahvasti esillä Stupidon toiminnassa lähiaikoina ja tässä luvussa tarkastelen niiden etuja ja haittoja yrityksen toiminnan näkökulmasta. Tätä varten haastattelin Suomen musiikkikustantajien toiminnanjohtajaa **Jari Muikkua** sekä Music Finlandin vientipäällikköä **Anna Reposta**.

Haastateltavilta kysyttäessä yleisesti välikäsien käyttämisestä ja tarpeellisudesta kustantajille selvisi, että aiheeseen ei ole olemassa yhtä ainoaa selkeää vastausta. Molempien vastauksista tulee ilmi, että välikäsien hyödyllisyyttä pitää tarkastella hyvin tapauskohtaisesti. (Haastattelut 1–2) Muikun mukaan asiassa on kyse lähtökohtaisesti kustantajan liiketoimintasuunnitelmasta. Kustantamisessa on useita eri osa-alueita, joten kustantajan on mietittävä riittääkö ja löytyykö hänellä aika, resurssit, verkostot ja kompetenssi hoitaa niitä kaikki itse tehokkaasti vai haluaako osaa toimista ulkoistaa. Asiaan vaikuttaa hänen mukaansa myös se, kuinka paljon potentiaalia kustantaja näkee katalogissaan esim. synkronoinnikentällä ja kuinka halukas hän on sijoittamaan siihen, että kasvua ja tuloa tavoitellaan juuri tämän saralta. Tällöin on tärkeä katsoa riittävätkö omat resurssit toivottuun tulokseen vai onko käytännöllisempää etsiä yhteistyökumppani hoitamaan asiaa, jotta voi itse keskittyä muun toiminnan edistämiseen. Muikun mukaan myös yhteistyökumppanin sopivuudella ja sopimuksella on oma merkityksensä kannattavuuteen kustantajalle. Jos kustantaja näkee, että yhteistyö tuo lisäarvoa toimintaan sitä voidaan pitää kannattavana. (Muikku 2023) Haastattelussa nousi myös esille se, että kuinka paljon kustantaja on halukas pitämään asioita omissa käsissään. Jos hän hankkii yhteistyökumppanin hoitamaan esim. synkronointia hän voi lyhyellä aikavälillä hyötyä tästä ja saada tuloa, mutta jos kustantaja alkaa itse hoitamaan asiaa hänelle

kertyy pitkällä aikavälillä tarvittava kontaktiverkosto ja osaaminen, jolloin välikäden osuus jää hänelle ja tulot ovat suuremmat. (Muikku 2023) Hyöty on siis vahvasti liiketoimintasuunnitelmasta ja kustantajan tarpeista kiinni.

Aiheesta keskustellessa Reponen kanssa hän nosti lisäksi esille, että monissa tilanteissa synkronoinnin erityisesti kotimaan markkinat ovat olleet sen verran pienet, että välikäsille ei ole aiemmin ollut tarvetta tai kysyntää (Reponen 2023). Tämä selittäisi osaksi sen minkä takia törmäsimme Stupidolla vasta äskettäin palveluitaan tarjonneeseen sync-agenttiin, jonka toiminta oli hyvin uutta. Kuitenkin puhuttaessa ulkomaiden markkinoista tilanne on hieman erilainen ja Muikun mukaan tällöin välikäsien käyttäminen on erittäin yleistä, jos toimintaa haluaa edistää vakavasti itselle vierailu markkina-alueilla. (Muikku 2023)

Haastatteluissa saamani vastaukset viittasivat vahvasti siihen, että välikäsien hyödyllisyys on täysin kiinni kustantajan liiketoimintasuunnitelmasta ja omista resursseista. Välikäsien hyödyntäminen voidaan tavallaan katsoa kaksiteräiseksi miekaksi erityisesti Suomen markkinoilla siinä, että ne ovat jo entuudestaan pienet ja käyttäessään palveluita kustantajan tulot pienenevät eikä omaa kontaktiverkostoa synny. Kuitenkin voidaan nähdä kannattavampana edistää toimintaa välikäden kautta, kuin olla edistämättä sitä ollenkaan. Ulkomaiden osalta vastaukset olivat mielestäni selvät ja erityisesti pienkustantajalle alikustantajan tai sync agentuurin hyödyntäminen uusilla markkina-alueilla toimimiseen vaikuttaa loogiselle, yleiselle ja kannattavalle.

6.4 Mahdollisuuksien löytäminen ja teoksien esille saaminen

Jos kustantajalla ei ole halua tai tarvetta ulkoistaa synkronoinnin edistämistä ns. välikäsille jää toiminta luonnollisesti tällöin hänen omalle vastuulleen. Tässä kappaleessa avaan tuloksia ensin synkronointi mahdollisuuksien löytämiseen, massasta erottumiseen ja kustannetun katalogin aktiiviseen esille tuomiseen.

Haastatteluiden aikana selvisi, ettei teoksien päätymiselle synkronoiduksi ole varsinaisesti olemassa mitään yhtä ja ainoaa polkua vaan tämä on hyvin suhteessa siihen millaisista toimijoista, av-produktioista ja katalogista/teoksesta on kyse (Haastattelut 1–2). Kuitenkin hieman yleistäen Muikun mukaan yleisempi malli teoksen päätymiselle av-produktioon tulee produktiosta päin kustantajalle. Produktiossa halutaan esim. käyttää jotain tiettyä kappaletta, johon kysytään oikeuksia omistajilta tai produktio etsii tietyn tyylistä musiikkia käyttöönsä ja kysyy tällaista halutun genren musiikkia omistavalta taholta. Suuremmilla tuotantofirmoilla on myös monesti vakiintuneita toimintamalleja ja kontakteja musiikin löytämiseksi, joita he hyödyntävät. Muikun mukaan kuitenkin myös markkinointi kustantajilta päin av-toimijoille on lisääntynyt lähivuosina, ja kustantajat ovat useammin aktiivisesti yhteydessä kontakteihinsa tuotannoissa yhteistyön edistämiseksi. (Muikku 2023)

Molempien haastateltavien vastauksissa tuli ilmi kontaktien tärkeys kustantajalle teoksia edistäessä. (Haastattelut 1–2) Reponen mukaan Music Finland on järjestänyt tähän liittyen muun muassa erilaisia workshopeja, leirejä ja tapaamisia, joihin kustantajat ovat päässeet osallistumaan. Music Finlandin toiminta keskittyy kansainväliseen vientiin, joten tapahtumat on toteutettu tältä kulmalta. Tapahtumiin on esim. kutsuttu kansainvälisiä music supervisoreita luennoimaan ja kotimaiset kustantajat ovat päässeet täällä oppimaan ja sekä verkostoitumaan heidän kanssaan, että myös keskenään. (Reponen 2023) Muikku painotti myös kontakteja luodessa pitkäjänteisyyteen: ”Synkka hommissa voi olla, että luot suhteen johonkin tiettyyn tuottajaan ja voi mennä, vaikka viisi vuotta ennen kuin hänelle tulee produktio vastaan, jossa tarvitsee juuri sinun musiikkiasi” (Muikku 2023). Suhteiden luominen ja katalogin tarjoaminen suoraan av-toimijoilla vaikuttaisikin olevan aktiivisen tarjoamisen ja mahdollisuuksien löytämisen ytimessä.

Vaikka kustantaja tietäisi kenelle tarjota katalogiaan on hänen tärkeä tietää myös, kuinka erottua kilpailijoista ja pysyä av-tuotantojen tekijöiden mielessä. Muikun mukaan kilpailu esimerkiksi av-tuotantofirmojen kesken on kova, eivätkä

firmit huutele tekeillä olevista projekteista paljoo, jotta ideoita ei kopioitaisi. Tämän takia myös kustantajat ovat usein pimennossa ja keino pysyä esillä ja ajan tasalla alan tarpeista on aktiivisesti olla yhteydessä luotuihin kontakteihin firmoissa. Muikku muistuttaa myös, että kuin kaikessa muussakin liiketoiminnassa, kun tarvitaan kumppania tai palvelua, top-of-mind periaate päätee myös synkronointi bisneksessä tuotantofirmojen kanssa. (Muikku 2023) On siis tärkeää, että kustantaja pitää itsensä ja kataloginsa esillä löydetuille kontakteille, jotta tarpeen tulle he muistavat ja tietävät keneltä tietyn tyyppistä palvelua (teoksia) löytyy.

Muista kustantajista erottumiseen indie-kustantajilla on lisäksi useitakin etuja. Molempien haastateltavien vastauksista käy ilmi, että ongelmana monissa yrityksissä synkronoida teos av-produktioon on teosten oikeuksien claraamisen eli oikeuksien selvittämisen hitaus (Haastattelut 1–2). Muikun mukaan esimerkiksi monissa listapop-teoksissa voi nykypäivänä olla suuri biisintekotiimejä, jonka takia myös oikeudenomistajia kappaleella voi olla todella suuria määriä ja tämän vuoksi kaikkien luvan saaminen voi olla hyvin hidasta. Indie-kustantajalla voi monesti olla etuna se, että hänen edustamillaan teoksilla oikeudenomistajia voi olla huomattavasti vähemmän. Tämän lisäksi kustantaja voi myös monesti yhtä aikaa olla teoksen julkaisija ja omistaa teoksen ääniteoikeudet. (Muikku 2023) Nämä edut puolestaan johtavat siihen, että indie-kustantaja voi lisensoida ja synkronoida haluttuja teoksia mahdollisesti huomattavasti helpommin ja nopeammin kevyen ja ns. saman katon alla sijaitsevien oikeuksien takia. Lisäksi etuna indie-kustantajilla on myös muihin nähden erilainen katalogi. ”Useimmiten indiet edustavat sellaisia musiikki suuntauksia tai genrejä, joita majorit eivät välttämättä tee kovinkaan paljoo, joten mahdollisuutena on myös sisällöllinen erottautuminen” Muikku toteaa (Muikku 2023). Tämä sisällöllinen erottautuminen mahdollistaa hyvin kustantajalle mahdollisuuden brändätä kataloginsa, sekä markkinoida itseään sen musiikin kirjastona. Kustantajalle on myös eduksi brändätä tai vähintään hahmottaa minkä henkistä ja tyylistä musiikkia omistaa tai aikoo tuoda synkronoitavaksi tarjolle. Tällöin kustantaja voi myös helpommin itse valikoida oikeat toimijat, jotka voisivat olla kiinnostuneita sen henkisestä musiikista.

Molemmat haastattelut antoivat viitettä siihen, että synkronoinnin edistämiseen ei ole olemassa yhtä ainoa polkua. Kuitenkin molemmat haastateltavat olivat sitä mieltä, että kontaktien hankkiminen ja esillä oleminen ovat elintärkeitä synkronoinnin edistämisessä. Myös kustantajan erottuminen massasta omilla erikoisuuksillaan koettiin tärkeäksi markkinointivaltiksi, oli se sitten helppo clearaus tai tietyn tyylinen katalogi. Tällaisien etujen esiin tuominen toimisi mielestäni erityisen hyvin esimerkiksi Stupidon tapaisella kustantajalla, jos sync-lisensointia hoidetaan itse.

6.5 Synkronoinnin tämän hetken näkymät ja trendit

Viimeisenä tuloksista käsittelen sync-lisensoinnin tämän hetken näkymiä ja trendejä.

Kysyttäessä haastateltavilta miten he näkivät sync-lisensoinnin tilan tällä hetkellä yleisesti, olivat molempien haastateltavien vastaukset pääsääntöisesti positiivisia. Reponen kertoo, että hän on viimeisen kymmenen vuoden aikana havainnut vahvaa nousua synkronoinnin tekemisessä erityisesti pop&rock maailmassa liikkuvien indie-kustantajien keskuudessa. Lisäksi hän toteaa, että vielä 5 vuotta sitten isommillakin indie-kustantajilla synkronointitoimet saattoivat vielä olla alussa, mutta nyt toiminta on selvästi kasvanut ja saatavat tulovirrat ovat sellaisia, että asiassa kannattaisi miettiä, olisiko tässä jollekin toimijalle jopa ura. (Reponen 2023) Muikun näkemys sync-lisensoinnin nykytilasta oli se, että jo internetin leviämisestä lähtien tuotetun sisällön määrä on räjähtänyt valtavasti. Tämä on hänen mukaansa lisännyt mahdollisuuksia synkronoida musiikkia, mutta myös toisaalta pudottanut yksikköhintoja. Käytännössä tämä tarkoittaa, että kun tuotantoja tehtiin aiemmin vähemmän, oli korvauksien hintahaitari huomattavasti suurempi. Muikun mukaan, mitä lähemmäksi tulemme tätä päivää, sitä kapeammaksi hintahaitari on muuttunut, eikä enää edes kansainvälisissä huipputuotannoissa makseta musiikista entisenlaisia korvauksia. Kuitenkin hän näkee, että internet-ajan myötä on noussut uusia yhteyksiä, joihin synkronoida

musiikkia kuten ammattimaisesti tai puoliammattilaisesti tuotetut lyhyet videot (esim. User Generated Content / UGC) tai video- ja mobiilipelit. Mahdollisuuksien määrä on siis laajentunut, mutta se on tuonut mukanaan omia ongelmia. (Muikku 2023) Palaan myöhemmin tuloksissa UGC-sisältöön ja siihen liittyvään mikrosynkronointiin.

Synkronoinnin trendeistä puhuttaessa molemmat haastateltavat nostivat vahvasti esille teknologian ja siihen liittyvät mahdollisuudet kuten videopelit ja metaverse maailmat, joihin musiikin synkronointi on suuressa kasvussa. (Haastatellut 1–2) Näiden lisäksi haastateltaessa Muikku nosti useita potentiaalisia kohteita ja asioita, jotka vaikuttavat sync-lisensointiin tai ovat uusia mahdollisuuksia sen saralla. Näistä suurimpina tulivat esille ammattimaisten av-tuotantojen globalisaatio ja tekoälyn hyödyntäminen musiikin kentällä. Av-tuotantojen kansainvälistymisen takia myös synkronoinnin potentiaalit ovat kasvaneet suuresti. (Muikku 2023) Esim. kotimaiset tuotannot voivat päätyä nykyään hyvinkin kansainvälisiin levityspalveluihin kuten Netflix, joka puolestaan nostattaa katsoja lukuja ja läpi iskemisen mahdollisuutta eri puolilla maailmaan, näin ollen kasvattaen synkatun teoksen esityksestä saatavia korvauksia.

Tekoälyn saapumisen musiikkibisnekseen Muikku näki pääasiassa positiivisena asiana, mutta uskoi sen sisältävän myös riskejä. Hänen mielestään tekoäly voi tulevaisuudessa auttaa huomattavasti musiikin hallinnoinnissa ja parantaa esim. teosten tunnistamista, kun niitä käytetään ja korvauksia kerätään. Myös erilaiset AI-pohjaiset alustat voivat tulevaisuudessa auttaa löytämään musiikkia esim. synkronoinnin saralla tarkemmin haettujen parametrien mukaisesti eri produktioihin. Myös pienemmät kustantajat voivat hyötyä näistä palveluista suuresti, jos ne leviävät, kun heidän kataloginsa on tällöin laajemmin ja tehokkaammin saatavilla ympärimaailman. Riskinä tekoälyssä Muikku koki synkronoinnille AI-pohjaisesti tuotetun musiikin, jota av-tuotannoissa voidaan käyttää rojaltivapaasti. Tällainen musiikki ei haasta pelkästään ns. tavallista yleiseen jakeluun tehtyä musiikkia vaan myös av-tuotantoja varten tehdyn katalogimusiikin. (Muikku 2023)

Tämän lisäksi kysyn haastateltavilta heidän näkemyksiään mikrosynkronoinnista ja sen mahdollisuuksista indie-kustantajalle. Mikrosynkronoinnilla tarkoitetaan musiikin liittämistä liikkuvaan kuvaan, mutta tällä kertaa kohteena ovat pienemmät tuotannot, kuten some-tähtien ja tubettajien videot tai esim. podcastit. (Davie 2020) Mikrosynkronointi on UGC-sisältöön liitettävää ääntä. Asiasta kysyttäessä Muikku totesi mikrosynkronoinnista hyötyvän erityisesti sellaisten toimijoiden, jotka omistavat laajan katalogin esim. major-toimijat (Muikku 2023). Tämä johtuu siitä, että tällaisesta synkronoinnista saatavat tulot ovat pienempiä ja laaja katalogia lisää mahdollisuuksia, että juuri sinun katalogistasi käytettävään musiikkia. Mikrosynkronoinnissa tehdäänkin tuloa juuri suurella määrällä pieniarvoisia lisenssejä. Kuitenkaan toiminta ei ole täysin arvotonta pienemmillekään toimijoille ja Muikku mainitsi, että esim. Ruotsin tekijänoikeusjärjestö STIM on ollut mukana luomassa Ruotsiin uutta palvelua nimeltä Cora Music, josta musiikkia lisensoidaan pelkästään Youtube-sisällöntekijöille. Tätä kautta myös indie-kustantajat ovat saaneet musiikkiaan hyvin ja helposti esille UGC-sisältöön. Tämä palvelu nopeuttaa lisenssien saamista sisällöntekijälle, sekä helpottaa korvausten keräämistä oikeuksienomistajille UGC-sisällössä käytettävistä teoksista. Suomessa tällaista palvelua ei vielä kuitenkaan ole vaan ammattimaisesti toimivien sisällöntuottajien on haettava lisenssi suoraan oikeuksien omistajalta.

Kaikkiaan synkronoinnin tulevaisuus vaikuttaa hyvinkin nousevalle ja erilaiset teknologia pohjaiset palvelut ja ratkaisut tulevat olemaan vahvasti esillä tulevaisuuden sync-markkinoilla. Indie-kustantajien on päästävä pois perinteisestä synkronoinnin ajatuksesta, että kohteet ovat TV-sarjoja, mainoksia tai elokuvia, koska jo nyt musiikkia voidaan synkronoida lähes minkä vain alan palveluun, oli se sitten hyvinvointialan meditaatio videon taustalle tai ammattimaisesti toimintaansa tekevän tubettajan videolle.

6.6 Tulosten yhteenveto

Tutkimuksessa saamieni tulosten pohjalta voin todeta, että opinnäytetyön pää-tutkimuskysymykseen ” *Kuinka indie-kustantaja voisi hyödyntää synkronointia tehokkaammin osana kustannustoimintaa?* ” ei olemassa yhtä ainoaa oikeaa vastausta. Tutkimuksen aikana paljastui useita erilaisia polkuja, kuinka toimintaa voi edistää. Kaikkien näiden tapojen hyödyllisyys tai hyödyttömyys on kuitenkin täysin kiinni siitä, millaista liiketoimintaa ja liiketoimintamallia kustantaja on päättänyt tehdä, sekä millaiset lähtökohdat toiminnan tekemiseen on niin ajan, resurssien, kuin myös kompetenssin osalta. Uskon, että tämän tutkimuksen pohjalta työntilaaaja Stupid Productions Oy pystyy hyötymään ja edistämään synkronointiin liittyvää toimintaansa, sekä samaan perspektiiviä aiheeseen tulevaisuuden toimintasuunnitelmia tehdessä.

Kokonaisuutena työn tulokset vastasivat tutkimuskysymyksiin. Stupidon nykytila-analyysi antoi kattavan kuvan yrityksen sync-lisensoinnin tilasta ja mahdollisti ongelma kohtien, kuten ulkomaille tähtäävän alikustannussopimuksen selvittämistä. Vaikka tämä ongelma ei ehtinyt täysin ratketa tutkimuksen aikana, niin uskon, että se saadaan pian hoidettua päätökseen tämän opinnäytetyön liikkeelle laittamana. Nykytila-analyysi paljasti myös yhdessä välikäsien tarpeellisuuden selvityksen kanssa sen, että välikäsien käyttäminen vaikuttaisi tällä hetkellä mielestäni tilaajalle hyödylliseltä. Yrityksessä ei tällä hetkellä ole työntekijää, jolla olisi tarvittavat kontaktit ja aikaa toiminnan aktiiviseen levittämiseen erityisesti ulkomaita ajatellen. Myös Suomen osalta välikäden käyttäminen synkronoinnin edistämässä voi olla kannattava vaihtoehto tällä hetkellä asiaa hoitavan työntekijän puuttuessa. Tutkimuksen tulosten pohjalta työntilaaajan kannattaa kuitenkin miettiä kotimaan sisällä tapahtuvan synkronoinnin edistämisen jatkoa. Kuten tuloksissa todetaan välikäden käyttäminen alueilla, jossa itsellä on mahdollisuus kehittyä, on lyhyellä aikavälillä kannattavaa, mutta ei niinkään pitkällä. Jos yritys näkee sync-toiminnassa omalle katalogilleen mahdollisuuden, kannattaa sen harkita itse asiaan perehtymistä.

Jos tilaaja on halukas tekemään toimintaa itse, tulosten mukaan suurin vaikutus synkronointi mahdollisuuksien löytämiselle ja oman katalogiin esiintuomiselle on henkilökohtaisten kontaktien kautta av-tuottajien kanssa. Kontaktien luominen voi olla työlästä ja niistä voidaan välillä hyötyä vasta useamman vuoden jälkeen, mutta pitkässä juoksussa verkostonrakentaminen on kuitenkin kannattavaa. Stupido on aiemmin markkinoinut katalogiaan av-toimijoille/music supervisoreille aktiivisesti, sekä yritys on ollut alalla toiminnassa jo kauan, joten uskoisin, että toiminnan omaan edistämiseen olisi olemassa jo vähintään jonkinasteinen verkosto, jonka pohjalta tilaajan olisi mahdollista aktivoida toimiaan, jos näin päättää tehdä. Tuloksissa ilmenee myös erottautumisen tärkeys massasta av-tuottajille/music supervisoreille. Tilaajalla on useita vahvuuksia toiminnassaan, joita näkisin voitavan hyödyntää katalogin brändäyksessä ja esille tuomisessa, sekä toimijana erottumisesta muista kustantajista. Näitä vahvuuksia ovat muun muassa kustannetun katalogin ääniteoikeuksien omistaminen, sekä se, että teoksilla on pääsääntöisesti inhimillinen määrä muita oikeuksienomistajia, jotka yritys tavoittaa nopeasti. Tämä kaikki yhdistettynä mahdollistaa nopean musiikin clearaamisen, joka on haastattelutulosten pohjalta erittäin tärkeässä osassa nykypäivän sync-toimintaa. Tämän lisäksi yritys omistaa laajan ja ainutlaatuisen katalogin erityisesti punk- ja rock-musiikkia, jollaista muilla toimijoilla ei varmasti löydy. Tuloksien mukaan katalogin brändäminen ja av-toimijoiden mieleen tällä jääminen ovat erittäin tärkeässä osassa sync mahdollisuuksien löytämisessä. Haastatteluissa ilmi tullut ns. top-of-mind periaate toimii tässäkin tapauksessa, jossa musiikki tuotantoihinsa etsiville tahoille kuuluisi tulla Stupido mieleen ensimmäisenä, kun tarpeena on löytää rock- tai punkmusiikkia sisältäviä teoksia. Stupido on toiminut alalla kauan ja tunnetaan hyvin, mutta uusille toimijoille esittäytyminen ja ihmisten mielissä pysyminen vaatii aktiivisia toimia jatkuvasti.

Tutkimuksen aikana selvinnyt kuva synkronoinnin tulevaisuudesta indie-kustantajaa ajatellen näyttää erittäin valoisalle ja tulosten pohjalta näkisin, että tämän kentän toiminnan edistäminen työntilaaajan puolelta olisi erittäin kannattavaa. Tulosten mukaan sync-lisensioinnin kenttä on jatkuvasti kasvavassa liikkeessä, ja sen kehitys on vahvasti kiinni teknologian, digitalisaation ja globalisaation

pyörteissä. Sync-lisensioinninkenttä on selvästi jonkin asteisessa murrosvaiheessa uusien sync-mahdollisuuksien nostaessa päätään ja vanhojen mahdollisuuksien kehittyessä eteenpäin. Uskon, että teknologian ja teknologiapohjaisten palveluiden lisääntyessä ja kasvaessa entisestään, myös musiikkia tarvitsevia synkronoitavia kohteita / av-teoksia / tuotteita tullaan löytämään entisestään. Uskon myös, että teknologian kehittyessä mikrosynkronoinnista voi tulla myös pienemmille kustantajille varteenotettava tulonlähde, kun ammattimaisesti tuotetun UGC-sisällön määrä kasvaa ja liitettäville teoksille löydetään oikeat jakelukanavat, joita pitkin toimia. Tuloksien pohjalta uskon myös tekoälyn tulevaisuudessa helpottamaan muun muassa teoksien käytön tunnistamista ja korvauksien onnistunutta jakamista oikeille oikeuksienomistajille. Tämä tulee vaikuttamaan kaikkeen musiikin käytöstä saatavaan tuloon ja tehden näin myös synkronoinnista kannattavampaa ja helpommin isossa skaalassa hallittavaa.

7 Kehitysehdotukset

Tässä luvussa päätän tutkimukseni kehitysehdotuksiin, jotka nousivat esille opinnäytetyön toteuttamisen aikana. Ehdotukset eivät ota kantaa yrityksen päätöksen tekoon, vaan antavat yleisiä ehdotuksia toimintaan ja sen helpottamiseen.

7.1 Sähköisen teoskatalogin luominen

Selvittäessä Stupidon ja saksalaisen yhteistyökumppanin välistä alikustannussopimuksen kirjaamista törmäsin useasti ongelmiin kustannetun katalogin teosten tietojen saamisessa. Olen törmännyt samaan ongelmaan myös ollessani yrityksessä työntekijänä muiden työtoimenpiteiden yhteydessä. Tarvittavat tiedot on aina saatu löydettyä, mutta niiden hankkiminen on ollut yleensä tarpeetto-

man hidasta ja vaativaa. Kustannetusta katalogista ei ole tällä hetkellä olemassa sähköistä kaiken kattavaa portfolioa, joka sisältäisi kaikki teoksiin liittyvät tiedot helposti kasattuna, vaan tietoja ja materiaalia on hajautettuna useampaan pisteeseen. Kaikki tieto on kyllä tällä hetkellä löydettävissä, mutta sen summaaminen yhteen portfolioon olisi mielestäni huomattavasti käytännöllisempää, turvallisempaa ja vakaampaa. Myös osa erityisesti vanhemmista esim. sopimusdokumenteista on vielä säilöttynä vain fyysisesti paperilla mapeissa, joten näiden löytäminen tarvittaessa voi olla tarpeettoman hidasta, ja vain fyysisessä muodossa tietojen säilyttämisessä on aina omat riskinsä.

Ehdottaisin työntilajalle sähköisen teoskatalogin luomista, jossa kustannetut teokset ja kaikki niihin liittyvät tiedot ja materiaalit, kuten sopimukset, ääniraidat, levynkannet jne. jaoteltaisiin artisti/tekijä pohjaisesti omiin kansioihinsa. Artistikohtaisen kansion sisään teokset kasattaisiin kustannussopimuksen mukaan niin, että kaikki ilmoituksessa olleet teokset ja niiden ympärillä oleva tietoa, sekä materiaali lisättäisiin kansioon. Näin ollen tulevaisuudessa kaikki tieto ja materiaali tutkittavasta teoksesta löytyisi helposti saman kansion sisältä. Vaihtoehtoisesti materiaalin voi jakaa artisti kansion sisällä myös esimerkiksi albumi tai julkaisu pohjaisesti. Halutessaan työntilaja voi lisätä tähän sähköiseen katalogiin myös vain julkaisemiensa teosten tiedot säilytykseen, joihin omistaa ääniteoi-keudet.

Tällainen katalogi nopeuttaisi ja helpottaisi mielestäni suuresti kaikkea oikeuksien hallintaan liittyvää toimintaa ja olisi erittäin arvokas aina erityyillisestä lisensoinnista oikeuksien tarkistamiseen ongelmatilanteissa.

7.2 Synkronointiin liittyvien verkostojen ylläpitäminen ja trendien huomioiminen

Vaikka työntilaja päätyisi ulkoistamaan pääsääntöisesti sync-lisensointinsa, ehdottaisin silti tälle sync-lisensointiin tarvittavien verkostojen ylläpitämistä edes jossain muodossa. Yritys on aiemmin pitchannut katalogiaan aiheen osalta ja

toiminut musiikinkentällä kauan, joten työtä ei todellakaan tarvitsisi aloittaa nol-
lasta. Työn tuloksien pohjalta erityisesti henkilökohtainen suhde/kontakti alatoi-
mijoihin on se, mikä edistää ja helpottaa oman katalogin synkronointia eniten
av-tuotantoja ajatellen. Mahdollisia ja tehokkaita tapoja verkostojen ylläpitämi-
seen ovat esimerkiksi Music Finlandin järjestämät tapaamiset, jossa yritys kertoi
aiemmin käyneensäkin. Nämä olisivat myös oivia paikkoja pysyä mukana ja
kuulla alan trendeistä, sekä saada kuvaa tulevaisuudesta ja sen antamista mah-
dollisuuksista. Vaikka yrityksellä olisikin ulkoistettu synkronoinnin edistäjä ei
tämä tarkoita, että asia välttämättä säilyisi aina näin ja jos tulevaisuudessa yri-
tys päätyykin edistämään toimintaa itse, olisi sen jatkaminen huomattavasti ki-
vuttomampaa. Myös, jos tilaajan sopimukset välikäsien kanssa eivät ole eksklu-
siivisia ja yksinoikeuta välikättä katalogin edistämiseen, on kustantajalla oikeus
ja mahdollisuus itsekin edistää toimintaa, jos näin kokee.

Kuitenkin lopulta valinta siitä kuinka synkronointia halutaan ja voidaan edistää
jää yrityksen päätettäväksi.

8 Pohdinta ja arviointi

Työni tavoitteena oli tutkimalla Stupido Productions Oy:n kustannustoimintaa
erityisesti synkronoinnin saralla selvittää löydettyjä ongelmakohtia toiminnassa,
sekä edistää ja löytää näille kehitysehdotuksia. Tämän lisäksi tutkimuksen tar-
koituksena oli selvittää myös yleisemmin, kuinka indie-kustantaja voisi hyödyn-
tää sync-lisensointia tehokkaammin osana kustannustoimintaansa. Tutkimuk-
sen tulokset vastasivat mielestäni hyvin tutkimuskysymyksiin, vaikka esim. tutki-
muksen liikkeelle laittanutta ongelmaa alikustannussopimuksen rekisteröinnissä
ei saatukaan täysin tutkimuksen aikana valmiiksi. Ongelma ja sen ympärillä ol-
leita epävarmuuksia ratkesi työn aikana kuitenkin suuresti ja uskon, että tämän
opinnäytetyön virvoittamana ongelma saada hyvin pian hoidettua kuntoon. Mui-
hin tutkimuskysymyksiin tulokset vastasivat mielestäni kattavasti ja ovat uskot-

tavia. Keräämäni aineisto on mielestäni luotettavaa, sekä työhön haastattelemani henkilöt ovat pitkään alalla toimineita ammattilaisia, joten pidän heidän tietämystään uskottavana.

Jos työtä haluaisi laajentaa tai jatkaa, niin näkisin että esim. kysely tai haastattelu muille alan indie-kustantajille voisi valoittaa lisää esim. onnistuneeseen synkronointiin johtavia polkuja tai kustantajien näkemystä toiminnan nykytilasta. Myös tutkimusta voisi hyvinkin tarkentaa käsittämään esim. pelkästään ulkomaille tai kotimaahan tähtäävän synkronointiin, kun yleiskatsaus toiminnasta on tehty. Myös uusista synkronoinnin keinoista ja muodoista, kuten mikrosynkronoinnista saisi mielestäni uskomattoman mielenkiintoisen tutkimus- tai kehityskohteen.

Mielestäni työstä voi olla hyvinkin apua muille musiikkikustantamisesta, lisensoinnista tai synkronoinnista kiinnostuneille henkilöille tai esim. kulttuurialan opiskelijoille. Etsiessäni tietoa musiikin synkronoinnista huomasin, että erityisesti suomen kielellä aiheesta ei löydy kovinkaan paljoa aineistoa. Englanniksi aineistoa löytyy jonkin verran, mutta näiden aineistojen kanssa kuuluu olla varovainen, koska ulkomaiset lait ja sopimussäännöt eivät välttämättä vastaa Suomessa olevia. Musiikin synkronointi on mielestäni koko ajan kasvava tulon lähde ja mahdollisuus kustantajille ja mielestäni aiheesta kuuluisi löytyä enemmän tietoa myös suomeksi. Aiheesta ei ollut myöskään koskaan tehty opinnäytetyötä erityisesti indie-kustantajan näkökulmasta, jonka vuoksi halusin tutkia ja laajentaa aihetta.

Kokonaisuudessaan olen tyytyväinen laajan aiheen rajaukseen ja työn lopputulokseen. Työn kokoaminen oli itselleni opettava kokemus, joka vahvisti tietämystäni musiikin kustantamiseen liittyen.

Lähteet

Davie, Owen (2020), What is Micro-Sync Licensing? <https://www.hypebot.com/hypebot/2020/11/micro-sync-licensing-what-is-it.html>

Hämäläinen, T. (2014), Biisinikkarin peruskoulu – Opas musiikintekijöille, s.18, https://musiikintekijat.fi/sites/default/files/biisinikkari_2014.pdf

Indie Music Academy (2023) <https://www.indiemusicacademy.com/blog/music-licensing-overview>

Jokelainen, Jarkko (2022) Teosto – Musiikkialan ABC – Mitä kustantaja tekee? <https://www.teosto.fi/teostory/mita-musiikkikustantaja-tekee/>

Kananen, J (2013), Case-tutkimus opinnäytetyössä, JAMK

Kurkela, Vesa (2009) Sävelten markkinat – Musiikin kustantamisen historia Suomessa. Sulasol

Musiikkikustantajat (2023), Tekijänoikeus, <https://www.musiikkikustantajat.fi/tieto/tekijanoikeus/>

Ojasalo, K & Moilanen, T & Ritalahti, J (2014), Kehittämistyön menetelmät – Uudenlaista osaamista liiketoimintaa, Sanoma Pro Oy

Pastukhov, D. (2019) Music Publishing 101: Copyrights, Publishing Royalties, Common Deal Types, & More Soundcharts Blog <https://soundcharts.com/blog/how-the-music-publishing-works#what-is-music-publishing>

Rytmimanuaali (2022) Karri Kallio - TUOTANTOMUSIIKIN LISENSOINTI MUSIIKINTEKIJÄN NÄKÖKULMASTA <https://rytmimanuaali.fi/tuotantomusiikin-licensointi-musiikintekijan-nakokulmasta/>

Sipilä, Pekka (2016) Kustantaminen on yhteispeliä – tietoa. Suomen musiikkikustantajat ry

Socan, Christopher Taylor-Jones, (2012) <https://www.socanmagazine.ca/sound-advice/what-is-sub-publishing-and-how-does-it-work/>

Stupido (2023), HISTORIIKKI 1989-2014, <https://stupido.fi/historiikki/>

Suomen musiikkikustantajat (2023) Mitä musiikkikustantaja tekee? <https://www.musiikkikustantajat.fi/tietoa/mita-musiikkikustantaja-tekee/>

Suomen musiikkikustantajat ry, Jari Muikku, Musiikkikustantamisen vuosi 2022 maailmalla ja Suomessa, <https://www.musiikkikustantajat.fi/2023/04/26/musiikkikustantamisen-vuosi-2022-maailmalla-ja-suomessa/>

Tekijänoikeuden tiedotus- ja valvontakeskus ry, 2023 <https://tekijanoikeus.fi/tekijanoikeus/syntyminen/>

Tekijänoikeus.fi (2023), Tekijänoikeuden sisältö, <https://tekijanoikeus.fi/tekijanoikeus/sisalto/>

Teosto (2023) Mikä on Teoston ja Gramexin ero? <https://www.teosto.fi/useinkysyttya/musiikin-tekijanoikeudet/mika-on-teoston-ja-gramexin-ero/>

Teosto (2023) Musiikkialan sanasto <https://www.teosto.fi/useinkysyttya/musiikkialan-sanastoa/#musiikkikustantaja>

Teosto (2023) Omakustannus- ja osakeyhtiö <https://www.teosto.fi/musiikintekijalle/palvelut/verotus/oma-kustannus-ja-osakeyhtio/>

Aineisto

Haastattelut:

Haastattelu 1. Muikku, Jari 21.04.2023

Haastattelu 2. Reponen, Anna 26.04.2023

Haastattelu 3. Berglund, Joose 08.05.2023

Dokumentit:

Alikustannus-sopimukset ja dokumentit (2019–2023)

Alikustantamiseen ja tähän liitännäiset teosoikeuksien siirtoon ja rekisteröintiin liittyvät sähköpostikeskustelu (2020–2023)

Liitteet

Liite 1. Tutkittavan informointilomake

Liite 2. Haastattelukysymykset

TIEDOTE TUTKIMUKSESTA

Synkronoinnin hyödyntäminen indie-kustannustoiminnassa – Case: Stupido Productions

Pyyntö osallistua tutkimukseen

Pyydän sinua osallistumaan toimintatutkimukseen, jonka tarkoituksena on kehittää Stupido Productions Oy:n kustannustoimintaa Toimintatutkimuksen peruserätyösuorituksiin kuuluu, että kehitystyö tehdään yhteistyössä kaikkien niiden henkilöiden kanssa, joita kehitystyö tai sen tulokset koskevat. Kuvaan tässä tiedotteessa tutkimusta ja osuuttasi siinä. Kun olet perehtynyt tähän tiedotteeseen, voit vielä esittää minulle kysymyksiä tutkimuksesta. Sen jälkeen voit halutessasi antaa suostumuksen tutkimukseen osallistumisesta.

Vapaaehtoisuus

Tutkimukseen osallistuminen on täysin vapaaehtoista. Voit myös keskeyttää tutkimukseen osallistumisen koska tahansa syytä ilmoittamatta. Vaikka keskeyttäisit tutkimukseen osallistumisen tai peruuttaisit antamasi suostumuksen, tietoja, jotka on kerätty sinusta ennen ilmoitusta osallistumisen keskeyttämisestä tai suostumuksen peruuttamisesta, voidaan kuitenkin käyttää osana tutkimusaineistoa.

Tutkimuksen tarkoitus ja toteuttaja

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on tutkia ja kehittää Stupido Productions Oy:n kustannustoimintaa hankkimalla tietoa musiikin synkronoinnista ja sen mahdollisuuksista. Tutkimus toteutetaan Metropolia ammattikorkeakoulun AMK-tutkinnon opinnäytetyönä, jossa opiskelija Ilkka Nanouche toimii vastuullisena tutkijana. Tutkimustyötä ohjaa lehtori Leena Björkqvist. Työ tehdään Stupido Productions Oy:n toimeksiannosta.

Tutkimusmenetelmät ja toimenpiteet

Tutkimus kestää 01.01. – 02.05.2023. Tutkimuksen aikana tehdään haastatteluja ja lomakekyselyitä, joiden avulla selvitetään musiikin synkronoinnin käytäntöjä. Haastattelut äänitetään haastateltavan annettua siihen lupa.

Tutkimustuloksista tiedottaminen

Opinnäytetyö on **julkinen dokumentti**, joka tullaan julkaisemaan internetissä vapaasti käytettävissä olevassa Theseus-tietokannassa.

Lisätiedot

Halutessasi lisätietoja tutkimuksesta voit esittää kysymyksiä opinnäytetyön tekijälle tai ohjaajalle.

Tutkijoiden yhteystiedot

Opinnäytetyötekijä: Ilkka Nanouche
Puh. 0445172640
Sähköposti: ilkkana@metropolia.fi

Opinnäytetyön ohjaaja: Lehtori Leena Björkqvist
Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy /Kulttuurituotanto
Puh. -
Sähköposti: leena.bjorkqvist@metropolia.fi

TUTKIMUKSEN TIETOSUOJASELOSTE: HENKILÖTIETOJEN KÄSITTELY TUTKIMUKSESSA

Henkilötietoja käsitellään voimassa olevan tietosuojalainsäädännön mukaisesti.

Tutkimuksen rekisterinpitäjä

Rekisterinpitäjällä tarkoitetaan tahoa, joka yksin tai yhdessä toisten kanssa määrittelee henkilötietojen käsittelyn tarkoitukset ja keinot. Tässä tutkimuksessa henkilötietojen Ilkka Nanouche.

Voit kysyä lisätietoja henkilötietojen käsittelystä rekisteripitäjän yhteyshenkilöiltä

Metropolia Ammattikorkeakoulun tietosuojavastaava: Riikka Ikäheimonen
Puhelin: 050 565 8499
Sähköposti: tietosuojavastaava@metropolia.fi

Opinnäytetyöntekijä: Ilkka Nanouche
Puhelin: +358445172640
Sähköposti: ilkkana@metropolia.fi

Tutkimuksessa sinusta kerätään seuraavia henkilötietoja

Nimi, titteli ja ääni, sekä kuva videohaastattelun yhteydessä.

Tutkimuksessa ei kerätä henkilötietoja muista lähteistä

Henkilötietojen suojausperiaatteet

Henkilötiedot pidetään tallennettuna tutkimuksen tekijän Ilkka Nanouchen suojatulla kovalevyllä. Tietoja säilytetään siten, ettei ulkopuolisilla ole niihin mahdollisuutta päästä käsiksi.

Henkilötietojen käsittelyn tarkoitus

Henkilötietoja kerätään, jotta tutkimuksen aineisto olisi uskottava ja sisältäisi todistettavasti alan osaavien ammattilaisten antamia mielipiteitä ja lausuntoja.

Henkilötietojesi käsittelyperuste on suostumus, jolloin sinulla on rekisteröitynä seuraavat oikeudet

Koska henkilötietojasi käsitellään tässä tutkimuksessa, olet rekisteröity tutkimuksen aikana muodostuvassa henkilörekisterissä. Rekisteröitynä tärkeimmät oikeutesi ovat:

- saada informaatiota henkilötietojen käsittelystä
- tarkastaa ja oikaista itseäsi koskevia tietoja
- peruuttaa antamasi henkilötietojen käsittelyä koskeva suostumus, HUOM: suostumuksen peruuttamiseen mennessä kerättyjä tietoja voidaan silti käyttää osana tutkimusaineistoa
- poistaa tietosi (esim. jos peruutat antamasi suostumuksen) tai rajoittaa tietojesi käsittelyä
- tehdä valitus tietosuojavaltuutetun toimistoon, jos katsot, että henkilötietojasi on käsitelty tietosuojalainsäädännön vastaisesti

Oikeutta tietojen tarkastamiseen, oikaisuun, poistoon ja käsittelyn rajoittamiseen ei kuitenkaan ole, jos henkilötietoja ei käsitellä tutkimuksessa tunnistettavina eikä rekisterinpitäjä pysty tunnistamaan rekisteröityä.

Voit käyttää oikeuksiasi ottamalla yhteyttä opinnäytetyöntekijään / rekisterinpitäjän edustajaan.

Tutkimuksessa kerättyjä henkilötietoja ei käytetä profilointiin tai automaattiseen päätöksentekoon

Tutkimuksen kestoaja (henkilötietojen käsittelyaika)

31.12.2023 asti.

Mitä henkilötiedoille tapahtuu tutkimuksen päätyttyä?

Edellä kerrotun henkilötietojen käsittelyajan päätyttyä henkilötietosi tallennusmuodosta riippumatta tuhoetaan lukuun ottamatta tietoja, jotka suostumuksellasi on sisällytetty julkaistavaan opinnäytetyöhön (mahdolliset suorat lainaukset ja yksilöidyt tiedot lähdeluettelossa).

Tietojen siirtäminen tutkimusrekisteristä

Käsittelijä: Ilkka Nanouche

Henkilötietoja ei siirretä EU:n tai ETA-alueen ulkopuolelle

Henkilötietojen käsittely aineistoa analysoitaessa ja tutkimuksen tuloksia raportoitaessa

Kerättyä tietoja ja tutkimusaineistoa käsitellään luottamuksellisesti lainsäädännön edellyttämällä tavalla.

Kerätyn materiaalin analysoi tutkimuksen tekijä Ilkka Nanouche ja tästä saatuja tietoja hyödynnetään tutkimuksen edistämiseen ja tutkimuskysymyksiin vastaamiseen.

Kerättyä aineistoa säilytetään tutkimuksen ajan Ilkka Nanouchen omistamalla kovalevyllä, johonka muilla henkilöillä ei ole käyttömahdollisuutta. Aineisto tuhoetaan käsittelyajan päätyttyä lopullisesti, eikä mitään tietoja säilytetä missään muodossa.

Haastattelurunko 21.4. & 26.4.2023 – Opinnäytetyö

- **Päätutkimuskysymys: ” Kuinka indie-kustantaja voisi hyödyntää synkronointia tehokkaammin osana kustannustoimintaa?”**

HAASTATELTAVAT

1. Aluksi kontekstiksi:
 - a. Nimi, koulutus, kuinka kauan ollut alalla, omat työtehtävät ja vastualueet

SYNKRONOINNIN NYKYTILA (suomessa ja ulkomailla)

2. Mikä on synkronoinnin nykytila suomessa? Yleisesti kuinka yleistä synkronointia (mahdollisuuksia) edistävä toiminta on kustantajien keskuudessa Suomessa ja miten he näkevät toiminnan
 - a. ja kuinka kannattavaa toiminta on / kuinka ison osa kokonaistuloista synkronointikorvaukset muodostavat kokonaisliikevaihdosta keskimäärin?
 - b. Indie-puolella? Onko majoreilla eri?
 - c. Suuntaako toiminta enemmän ulkomailla vai kotimaahan? Onko korvauksissa esim. eroja? Onko syytä, miksi toiseen suunnataan enemmän?
 - d. Suositaanko katalogia musiikki ohi muun musiikin
3. Miksi tilanne on tällainen?
4. Jos olen ymmärtänyt oikein, niin Suomessa ollaan indie-piireissä vasta heräämässä koko synkronoinnin mahdollisuuksiin. Käsitykseni mukaan vasta nyt on esim. auennut ensimmäinen indie-kustantajien katalogeja keräävä toimija sync-agent, joka levittää teoksia aktiivisesti
 - a. MIKSI INDIET OVAT MIELESTÄSI JÄTTÄNEET ASIAN PIENEMMÄLLE?
 - b. Onko suomalaisilla erityisesti pienemmällä kustantajilla mielestäsi tarpeeksi tietoa aiheesta?
5. Kuinka kilpailla majoreiden kanssa? **Tai katalogimusiikin, joka halvempaa ja helpommin saavutettavissa olevaa esim. AV-produktioon.**
6. Mitä etuja indie-kustantajilla voisi olla mitä hyödyntää katalogimusiikkia ja majoreita vastaan?

TEOKSIEN ESILLE TUOMINEN JA ERILAISET POLUT SYNKRONOINTIIN

7. Jos ajatellaan Suomea, niin mikä olisi yleisin polku, jonka kautta kustannettu teos päätyy synkronoiduksi? Tai onko tällaista olemassa?
 - a. Millaisia polkuja on olemassa? Tuleeko sinulla esimerkkejä mieleen?
8. Musiikin löytäminen, kuin myös musiikkia vailla olevien projektien löytäminen voi olla haastavaa. Kuinka löytää ja tavoittaa oikeat tahot ja toimijat, jotka etsivät projekteihinsa musiikkia?
 - a. Suomessa?
 - b. Entäs ulkomailla?
 - c. Teoston uusi palvelu lisensoinnin helpottamiseksi?
9. Kuinka tarpeelliseksi näet välikäsien palvelut indie-kustantajille synkka-mahdollisuuksia etsiessä? (Esim. sync agents/agencies tai alikustantajat)
 - a. Suomessa?
 - b. Ulkomailla?
10. OLETKO KUULLUT ONGELMISTA TEOSTON KANSSA LIITTYEN SOPIMUSTEN KIRJAAMISEEN?
 - a. Alikustantamisen ilmoittaminen hidasta mikä haittaa sync vaihtoehtoja
 - b. Kuinka nopeuttaa palvelua?

SYNKRONOINNIN TULEVAISUUS & TRENDIT

11. Millaiseksi näkisit sync-lisensoinnin tulevaisuuden?
12. Onko havaittavissa trendejä?
 - a. Jotka ovat nyt käynnissä
 - b. aavistat, että voisivat olla tulossa?
13. Mikrosynkronointi, jossa tuloja kerätään esim. sisällön luojilta somessa? Näetkö tulevaisuutta tai potentiaali pienille kustantajille? Vaihtoehtona katalogimusiikille esim., jos tunnetut kappaleet vaikeita lisensoida
 - a. Kuinka tällaisen kohderyhmän voisi tavoittaa?