



HUMANISTINEN  
AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ

**Musiikkiteosten oikeuksien hallintajärjestelmien  
kartoitus pienessä musiikkikustantamossa**

Case: Elements Music Oy

*Anna Reponen*

Kulttuurituotannon koulutusohjelma (240 op)

04 / 2015

# HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Koulutusohjelman nimi

### TIIVISTELMÄ

<b>Työn tekijä</b> Anna Reponen	<b>Sivumäärä</b> 41 ja 7 liitesivua
<b>Työn nimi</b> Musiikkiteosten oikeuksien hallintajärjestelmien kartoitus pienessä musiikkikustantamossa - Case: Elements Music Oy	
<b>Ohjaava(t) opettaja(t)</b> Jyrki Simovaara	
<b>Työn tilaaja ja/tai työelämäohjaaja</b> Elements Music Oy, Tommi Tuomainen	
<b>Tiivistelmä</b> <p>Opinnäytetyö on kartoitus erilaisista vaihtoehdoista hankkia tietojärjestelmä musiikkiteosten oikeuksien hallinnointiin. Järjestelmän avulla on tarkoitus helpottaa pienen musiikkikustantamon kustantamien teosten eli katalogin hallinnointia. Opinnäytetyö koostuu järjestelmän vaatimusmäärittelystä, valmiiden järjestelmien kartoituksesta ja kuvauksista, sekä räätälöidyn järjestelmän hankintaprosessin kuvauksesta. Teoriaosuudessa käydään läpi tekijänoikeutta musiikkialalla, musiikkikustantamoiden toimintaa, kustannussopimusta sekä avataan alaan liittyviä termejä. Vahvistaakseni työni alalle sovellettavuutta olen haastatellut kahta vastaavaa alan toimijaa.</p> <p>Opinnäytetyö on toteutettu työharjoittelun ohella työn tilaajalla. Case-esimerkkinä ja tilaajana opinnäytetyössä toimii Elements Music Oy, jonka toiminnan kautta liiketoimintaa ja siihen liittyviä toimintoja kuvataan. Elements Music on yksi Suomen johtavista riippumattomista musiikin kustantamiseen ja musiikin tekijöiden managerointiin erikoistuneista yrityksistä. Yrityksellä ei ole järjestelmää, jonka avulla voisivat tehostaa teosten hallinnointia ja niihin liittyviä toimintoja. Teosto myöntää tekijöiden ja kustantajien puolesta muiden muassa esitys- ja tallennuslupia. Järjestelmä tehostaisi Teoston ulkopuolelle jäävien käyttöluopien hoitamista ja vapauttaisi näin aikaa teosten kaupallisen käytön edistämiseen sekä musiikin tekijöiden managerointiin.</p> <p>Työ toteutettiin pitkälti havainnoimalla Elements Musicin työntekijöiden käytännön työtä, haastattele- malla sekä käymällä keskusteluja aiheesta. Tavoitteena oli selvittää kustannustehokkain tapa hankkia oikeuksien hallintajärjestelmä pienelle musiikkikustantamolle ja pohtia miten järjestelmä tehostaisi toimintaa. Lopputuloksena päädyin siihen, että paras ratkaisu tällä hetkellä olisi valmiin järjestelmän hankkiminen. Järjestelmä poistaisi paljon manuaalisia vaiheita työnteosta ja helpottaisi erityisesti teosten käytön seuranta. Vastaavien toimijoiden haastatteluissa ilmeni, että tarve hallinnointijärjestelmälle riippuu toimintatavoista ja katalogin koosta. Tällä hetkellä pienet riippumattomat musiikkikustantamot joutuvat kuitenkin kirjamaan kaiken manuaalisesti. Opinnäytetyö on yleinen alalle sovellettava kartoitus, jonka avulla aiheesta kiinnostuneet vastaavat toimijat voivat edistää oikeuksien hallinnointijärjestelmän hankintaprosessia.</p>	
<b>Asiasanat</b> tekijänoikeus, musiikkikustantajat, tietojärjestelmät, kartoitus, musiikkiala	

# HUMAK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## Name of the Degree Programme

### ABSTRACT

<b>Author</b> Anna Reponen	<b>Number of Pages</b> 48
<b>Title</b> Mapping of musical works rights management systems for an Independent Music Publishing Company - Case: Elements Music Oy	
<b>Supervisor(s)</b> Jyrki Simovaara	
<b>Subscriber and/or Mentor</b> Elements Music Oy, Tommi Tuomainen	
<b>Abstract</b> <p>The thesis is a survey of different options to acquire a management system for administrating the rights of musical works. The system is intended to enhance the administration of an independent music publishers catalog. The thesis includes a requirement specification of the demanded system properties, survey and description of existing ready-to-use softwares as well as a description of the process for acquiring a customized system. The theory part consists of explaining the copyright in the music industry, music publishing, publishing contracts and opening associated terminology. To reaffirm the adaptation of this work for the whole field of business I interviewed two other independent music publishing companies.</p> <p>The thesis has been carried out during an internship at Elements Music Oy, which is displayed as a case example in this thesis. All the business operation and related activities are described through the case. Elements Music is one of the leading independent companies in Finland specializing in music publishing and songwriter management. The company does not currently have a system to enhance their musical works management and related activities. The Finnish copyright organization, Teosto, grants most licenses such as performance and mechanical on behalf of the publishers and songwriters. The system would enhance the licensing process of those rights, which Teosto does not manage, thereby freeing time for advancing the commercial use of the works and managing songwriters.</p> <p>The work was carried out by observing the practical work at Elements Music as well as through conversations and interviews on the subject. The aim of the thesis was to determine the most cost effective way to acquire a rights management system for an independent music publishing company and to find out how to achieve greater efficiency through the system. As a result, I decided that the best solution at the moment would be to buy an existing ready-to-use software. The system would eliminate many manual steps and would help monitoring the use of works. The interviews revealed that the need for a rights management system depends on the company's practices and the size of the catalog. This thesis is intended to be a generally applicable survey, which helps other independent music publishers interested in the subject to proceed with their rights management system acquisition process.</p>	
<b>Keywords</b> copyright, music publishers, information systems, survey, music business	

## Sisällys

1. JOHDANTO	5
1.1 Tutkimuskysymykset ja tavoitteet	6
2. TEORIAPOHJA	7
2.1 Tekijänoikeus	8
2.2 Musiikkikustantamo	9
2.3 Kustannussopimus	11
2.4 Teosto	13
2.5 Termien määrittely	14
3. MENETELMÄT	15
4. TARPEEN KUVAUS	16
4.1 Case: Elements Music Oy	17
5. JÄRJESTELMÄN VAATIMUSMÄÄRITTELY	19
5.1 Ensisijaiset toiminnot	19
5.2 Seuraavat vaiheet	21
6. VALMIIT JÄRJESTELMÄT	22
6.1 Vistex: Counterpoint Suite – Music Maestro	23
6.2 Simplified Systems	25
6.3 Le Sage - TheFreeCat	28
6.4 Vertailu ja yhteenveto	30
7. RÄÄTÄLÖIDYN JÄRJESTELMÄN HANKINTAPROSESSI	31
7.1 Järjestelmä investointina	32
7.2 Suunnitteluvaihe	34
7.3 Toteutusvaihe	35
8. ARVIOINTI JA JOHTOPÄÄTÖKSET	36
LÄHTEET	39
LIITTEET	42

## 1. JOHDANTO

Musiikkiala on ollut kovien muutosten alla viime vuosina. Levymyynnin merkitys on vähentynyt ja radioiden soittolistoilta pääsystä kilpaillaan entistä kiivaammin. Levymyynnin romahtaminen on asettanut erilaiset musiikkialan toimijat ahtaalle ja heidän on mietittävä uusia tulonlähteitä ja mahdollisuuksia laajentaa liiketoimintaansa. Levy-yhtiöiden koko toiminta-ajatus on muuttumassa, esimerkiksi erilaiset kotiäänitysstudiot ovat nostaneet tasoaan, eikä musiikin tekemiseen vaadita enää suuria resursseja. (Karhumaa, Lehtman, Nikula 2010, 19-23.) Artistit hakevat lisätuloja tekemällä entistä enemmän live-esiintymisiä ja osallistumalla itse kappaleidensa kirjoittamiseen. Musiikintekijöiden määrä kasvaa koko ajan ja he kilpailevat teostensa julkaisusta. Tekijänoikeustulot ovat tällä hetkellä nousussa ja niitä on maksettu Teostosta ulos vuosi vuodelta enemmän (Teosto ry 2015b).

Musiikkikustantamoiden rooli musiikkialan myllerryksessä on kasvattanut merkitystään. Musiikkikustantamista on alana välillä jopa kyseenalaistettu ja kustantajat ovat joutuneet osoittamaan tarpeellisuutensa sekä määrittämään roolinsa yhä uudelleen (Karvinen 2000, 65). Viimeisen vuosikymmenen aikana on kuitenkin huomattu, että teoksille täytyy löytää uusia käyttötapoja. Varsinkin pienten musiikkikustantamoiden tehtävänä on usein aktiivisesti etsiä teoksille uusia käyttökohteita ja samalla manageroida niiden tekijöitä. Nämä uuden musiikin kustantajat ovat musiikin tekijöiden managereita, jotka pallottelevat musiikin sisältöjen sekä markkinoiden välillä. He tunnistavat satojen demojen seasta ne, joita kannattaa lähteä viemään eteenpäin ja toisaalta osaavat antaa kehitysehdotuksia demon jatkokehittelylle.

Musiikkikustantamoiden listoilla olevien musiikintekijöiden määrä kasvaa koko ajan, jolloin myös kustantamon kustantamien teosten eli katalogi kasvattaa kokoaan. Kappaleita ei ole varaa pitää pöytälaatikossa, sillä niiden soundimaailma vanhenee yhä nopeammin. Kappaleille pitää löytää käyttötarkoitus mielellään heti niiden synnyttyä, ellei jopa ennen luomisprosessia. Usein kappaleita kirjoitetaan joihinkin tiettyä artistia tai projektia varten (Karhumaa ym. 2010, 109). Yhä kasvava katalogi lisää hallinnointiin käytettyä aikaa. Monet kustantamot ovatkin huomanneet tarvitsevänsä järjestelmän, jonka avulla he voisivat tehokkaammin hallinnoida musiikkiteoksia ja niiden

käyttölupien hoitamista. Suomessa on joitakin aktiivisia musiikin kustantamiseen ja managerointiin erikoistuneita yrityksiä, useimmat ovat kooltaan varsin pieniä. Kun työntekijöitä on vain muutama, on hallinnointijärjestelmän hankkiminen jäänyt toissijaiseksi. Järjestelmien kartoittaminen ja käyttöönotto vievät aikaa varsinaiselta työltä. Toisaalta juuri järjestelmän hankkiminen voisi vapauttaa aikaa ylimääräiseltä hallinnoimiselta, jolloin fokus voitaisiin keskittää entistä enemmän musiikin käytön edistämiseen ja teosten tekijöihin.

Tämä opinnäytetyö syntyi tarpeesta kartoittaa erilaisia vaihtoehtoja järjestelmän hankinnalle. Tilaaja on Elements Music Oy, joka toimii case-esimerkkinä. Resurssien rajallisuuden vuoksi tilaajalla ei ollut aikaisemmin mahdollisuutta tehdä perusteellista kartoitusta järjestelmien hankintaprosessiin sekä tarpeisiin liittyen. Olin koko opinnäytetyöprosessin ajan tilaajalla harjoittelussa, jolloin pääsin lähelle käytännön työtä ja sain hyvän näköalapaikan pienen musiikkikustantajan toimintaan. Lisäksi tilaajan kontaktien avulla oli mahdollista tutustua myös vastaavien toimijoiden tarpeisiin ja näin perustella tarpeita laajemmin.

Opinnäytetyö rakentuu teoriapohjasta, kartoituksesta ja johtopäätöksistä. Teoriapohjassa avataan musiikkikustannusalan kehitykseen ja toimintaan liittyviä asioita, joiden kautta saadaan kokonaiskuvaa alasta. Tarkoitus on myös antaa alaa tuntemattomalle lukijalle tarkentavaa tietoa. Kartoitus koostuu neljästä osiosta: tarpeen kuvauksesta, järjestelmän vaatimusmäärittelystä, valmiiden järjestelmien kartoituksesta sekä räätälöidyn järjestelmän hankintaprosessin kuvauksesta. Johtopäätöksissä arvioidaan kartoituksen vaiheet ja tehdään konkreettinen jatkotoimenpide-ehdotus tilaajalle.

### 1.1 Tutkimuskysymykset ja tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on kartoittaa eri tapoja hankkia pienen musiikkikustantamon tarpeisiin sopiva musiikkiteosten oikeuksien hallintajärjestelmä, joka tehostaisi musiikkiteosten hallinnointiprosesseja. Tutkimuskysymykseni on jaettu kahteen osaan:

1. Mikä on kustannustehokkain tapa pienelle musiikkikustantamolle hankkia järjestelmä musiikkiteosten oikeuksien hallinnointiin?

## 2. Miten järjestelmä tehostaisi pienen musiikkikustantamon liiketoimintaa?

Näihin tutkimuskysymyksiin pyrin saamaan vastauksen kartoituksen edetessä. Kartoitus rakentuu neljästä osiosta. Ensimmäinen ja tärkein kohta on tarpeen kuvaus, jossa perustellaan järjestelmän tarvetta pienelle musiikkikustantamolle. Tässä kohtaa käydään läpi tarvetta myös yleisellä tasolla sekä vastaavien toimijoiden haastatteluiden kautta. Toisena kartoituksen kohteena on järjestelmän vaatimusmäärittely, joka käsittää kartoituksen ominaisuuksista, joita järjestelmältä vaaditaan. Siinä käydään läpi jokainen järjestelmän kannalta olennainen hallinnointiprosessi, kuvaten nykyinen toimintatapa ja haluttu toimintatavan muutos järjestelmässä. Vaatimusmäärittelyä käytetään myös haastatteluiden pohjalla, joita teen vastaaville alan toimijoille liittyen heidän järjestelmätarpeisiinsa. Kolmas tärkeä konkreettinen kohde ovat valmiit järjestelmät ja joista sopivimmista on tehty kuvaukset. Kuvauksissa käydään läpi niiden hyvät ja huonot puolet niin käytön kuin kustannustenkin kannalta. Neljäntenä on mahdollisen räätälöidyn järjestelmän hankintaprosessin kartoitus. Tässä osiossa käydään läpi asiat, joita räätälöidyn järjestelmän hankkiminen vaatii. Jo tehty vaatimusmäärittely on vain osa räätälöityjen järjestelmien hankintaprosessia.

Opinnäytetyön konkreettisena tavoitteena on luoda monipuolinen kartoitus erilaisista vaihtoehdoista hankkia musiikkiteosten oikeuksien hallintajärjestelmä. Tavoitteena on kuvata erilaiset vaihtoehdot ja niihin liittyvät kustannukset ja työmäärä niin, että opinnäytetyön perusteella voidaan tehdä päätös siitä, miten järjestelmää lähdetään hankkimaan.

## 2. TEORIAPOHJA

Tietoperusta koostuu musiikkikustannusalan sekä siihen liittyvien termien avaamisesta. Aluksi avataan tekijänoikeutta yleisesti, keskittyen kuitenkin musiikkiin liittyvään tekijänoikeuteen. Tämän jälkeen määritellään musiikkikustantamon toimintaperiaatetta ja käydään läpi myös siihen liittyvää historiaa. Historian kautta päästään selvyyteen musiikkikustantamoiden toiminnasta nykyään sekä alan yhä muuttuvista tarpeista ja toiminnoista. Musiikin kustantamiseen liittyviä tärkeitä asioita ovat myös kustan-

nussopimus sekä Teosto. Nämä käydään läpi omissa kappaleissaan. Lisäksi avataan tämän opinnäytetyön kannalta tärkeitä alaan liittyviä termejä.

## 2.1 Tekijänoikeus

Tekijänoikeudet mahdollistavat henkisen työn tuloksen taloudellisen hyödyntämisen. Oikeus koskee kirjallisia ja taiteellisia teoksia, jotka ylittävät teoskynnyksen eli yltyvät teostasoon. Teos tarkoittaa ihmisen henkisen työn tuloksena syntynyttä itsenäistä ja omaperäistä tuotetta. (Mansala 2014.) Musiikkialalla teoksella tarkoitetaan luovan työn tuloksena syntynyttä musiikkia. Teokset voidaan tallentaa fyysiseen muotoon tallenteiksi, esimerkiksi CD-levylle. (Karhumaa ym. 2010, 65.) Tässä opinnäytetyössä teokseen viitattaessa tarkoitetaan nimenomaan musiikkiteoksia, joista arkikielessä käytetään usein sanaa ”biisi”. Käyttöyhteydestä riippuen työssä käytetään sanoja kappale, teos tai biisi, kaikilla viitaten musiikkiteokseen.

Tekijänoikeuden saaminen ei edellytä toimenpiteitä, vaan se syntyy kun teos on luotu. Tekijänoikeudella ei suojata ideaa, vaan sen ympärille luotua ulkomuotoa. Lähioikeudet ovat lähellä tekijänoikeuksia, mutta suojan kohteena ei ole teos vaan esimerkiksi esittävä taiteilija, kuva- ja äänitallenteen tuottaja tai radio- ja televisiolähetyksen lähettäjäyryitys. Tekijänoikeuksien ja lähioikeuksien suoja-aika on 70 vuotta tekijän kuolinvuoden päättymisestä. (Mansala 2014; Lehtinen 2012, 23-28.) Musiikkiteollisuudessa lähioikeuksilla tarkoitetaan nimenomaan esittäjien tekijänoikeuksia (Karhumaa ym. 2010, 185).

Tekijänoikeudet jaetaan kahteen luokkaan, joita ovat moraaliset ja taloudelliset oikeudet. Musiikkialalla oleelliset taloudelliset oikeudet koskevat kappaleiden valmistamista teoksesta, teoksen saattamista julkisuuteen ja teoksen julkista esittämistä. Moraaliset oikeudet sisältävät respektioikeuden, joka suojaa teosta luvattomalta, loukkaavalta tai sopimattomalta käytöltä. (Karhumaa ym. 2010, 187-188.) Toinen moraalinen oikeus on isyysoikeus joka tarkoittaa ”tekijän oikeutta tulla mainituksi teoskappaleissa” (Haarmann 2005, 143). Musiikinkustantajat ovat liitettyinä tekijänoikeuksiin kustannussopimusten aiheuttaman luovutustilanteen kautta (Karhumaa ym. 2010, 64). Tekijänoikeuden avulla ”turvataan tekijän yksinoikeudellinen määräysvalta



teostensa hyödyntämiseen”. Tämä määräysvalta sisältää myös luovutusoikeuden kolmansille osapuolille, esimerkiksi kustantajalle, jota vastaan tekijä voi saada tekijänoikeuskorvauksia. (Karhumaa ym. 2010, 185.)

## 2.2 Musiikkikustantamo

Musiikkikustannusala on nykyisessä toimintamuodossaan varsin tuore. Erityisesti Suomessa musiikkikustannustoiminta oli pitkään hajanaista, eikä musiikin kustantamiseen erikoistunutta toimijaa ollut ennen kuin vasta 1900-luvun taitteessa, jolloin merkittävimmät toimijat olivat Westerlund, Fazer, Lindgren ja Apostol (Kurkela 2009, 91;97). Musiikkikustantamoiden varhainen liiketoimintamuoto oli nuottikauppa ja ennen 1900-lukua Kansanvalistusseura (KVS) oli yksi Suomen merkittävimmistä musiikkikustantajista (Kurkela 2009, 95). KVS kustansi lähes puolet 1800-luvun lopussa julkaistuista nuoteista, joista valtaosa oli kotimaista tuotantoa (Kurkela 2009, 73-74). Musiikkikustannus syntyi yhdysvaltalaisen yritteliäisyyden seurauksena. Jo ennen 1900-lukua Yhdysvaltalaisen painotalojen myyntimiehet keksivät erottaa nuottikaupan, painotalon muusta liiketoiminnasta ja perustivat kustannusyhtiöitä. 1800-luvun loppuun mennessä yhdysvaltalaiset musiikkikustantajat olivat keskittäneet toimintansa taiteilijoiden ja ohjelmatoimistoagenttien valtaamalle New Yorkin 28th Streetille, jota alettiin kutsua nimellä Tin Pan Alley. Nimitys sai alkunsa kustantajille työskennelleiden säveltäjien pianonsoitosta, joka raikui toimistojen aukinaisista ikkunoista koko korttelin läpi. (Karvinen 2000, 66-67.)

Nuotit olivat ennen äänilevyn tuloa musiikin ainoa julkaisumuoto, tosin myös runot ja laulutekstit laskettiin musiikkijulkaisuiksi (Kurkela 2009, 11;12). Elokuva ja äänilevy ilmestyivät nuottien kilpailijaksi 1900-luvun alussa, vaikka nuottien merkitys ja tuotantomäärä ei vielä silloin laskenut merkittävästi (Kurkela 2009, 97). Uusi tekniikka vaikutti kuitenkin musiikin kustantajien toimintaan merkittävästi. Äänilevy otti toisen maailmansodan jälkeen hallitsevan aseman musiikkiteollisuudessa, jolloin useat kustantajat ulkoistivat nuottien painattamisen. Tällöin kustantajat alkoivat keskittyä musiikin käyttöoikeuksien myymiseen radioon, elokuvaan ja mainoksiin, joka on yksi musiikkikustantamisen nykyisistäkin tärkeistä toiminnoista. (Karvinen 2000, 69.)

Toinen musiikinkustantajien toimintaan merkittävästi vaikuttanut tekijä olivat 1960-luvulla suosioon nousseet bändit ja artistit, kuten *The Beatles*, jotka tekivät itse omat kappaleensa. Kustantajat olivat tottuneet tarjoamaan omia katalogissaan olevia teoksia julkaistavaksi esittäjille, mutta nyt monet esittäjät toimivat artisti-säveltäjinä, eivätkä tarvinneetkaan enää muiden kirjoittamia teoksia. Kustantajat onnistuivat kuitenkin vakuuttamaan voivansa tuoda merkittävää lisäarvoa teoksille ja saivat monet artistit tekemään kustannussopimuksia. Sopimusten allekirjoittamisen motiivina artisteille toimivat usein suuret ennakot, joilla kustantamot rahoittivat artistien toimintaa. Kustantajat taas näkivät varmemman mahdollisuuden kustantamiensa kappaleiden julkaisuun, kun niitä oli tekemässä omia kappaleitaan levyttävä artisti. (Karvinen 2000, 71.)

Musiikkikustantajien rooli on kehittynyt viime vuosisadan alun nuottikauppiasta, tämän päivän musiikin käytön edistäjiksi ja musiikintekijöiden manageroijiksi (Kurkela 2009, 11). Kustantajan tehtävänä on edelleen huolehtia katalogiinsa kuuluvien teosten kaupallisesta levittämisestä eli saada teos tuottamaan tekijänoikeuskorvauksia sen tekijöille (Teosto ry 2015a). Musiikille etsitään siis jatkuvasti esittäjiä ja julkaisijoita (Karhumaa 2010, 112). Verrattuna aiempaan kustantajan tehtävänä on nykyään enää harvoin varsinaisten teoskappaleiden myynti (Karjalainen 2000, 47). Sen sijaan kustantajat ovat yhä enenevässä määrin mukana kappaleiden kehittämisessä ja manageroivat musiikin tekijöitä sen osalta. He järjestävät muiden muassa mahdollisuuksia kirjoittajayhteistyöhön. On erittäin tärkeää, että kustantaja ymmärtää musiikkia ja on perillä eri musiikkitrendeistä. Hänellä on myös oltava kyky tunnistaa kunkin kirjoittajan vahvuudet ja heikkoudet, jotta voi auttaa heitä kehittymään työssään.

Musiikkikustantaminen on pikkuhiljaa eriytyvässä selkeämpään rooliin. Kustantajat löytävät koko ajan uusia tapoja teosten hyödyntämiseksi. Lisäksi esimerkiksi artisti-säveltäjien kanssa halutaan tätä nykyä tehdä kustannussopimuksia jo varhaisessa vaiheessa, jotta heidän musiikintekotaitojaan voidaan hioa ja lopulta esitellä artisti levy-yhtiölle levytyssopimusta varten. (Karvinen 2000, 73; Vehkaoja 2000, 80.) Usein artisti-säveltäjät tekevät enemmän kappaleita kuin pystyvät julkaisemaan, jolloin kustantaja voi hyödyntää ”ylijäämäbiisit” johonkin toiseen tarkoitukseen ja näin tuottaa artistille ja itselleen lisää tuloa (Karvinen 2000, 76).

Monilla musiikintekijöillä on edelleen ennakkoluuloja kustantajia kohtaan, mikä ei ole yllättävää. Joissakin tapauksissa esimerkiksi levy-yhtiöt saattoivat vaatia kustannussopimuksen tekemistä levytys sopimuksen ehtona. (Vehkaoja 2000, 79.) Erityisesti levymyynnin romahtaessa kaikkien mahdollisten lisätulojen saaminen on pyritty hyödyntämään. Harmittavaa on, että joskus nämä kustannussopimukset eivät ole johtaneet haluttuun teosten käytön lisäämiseen. Teosten eteen ei pahimmassa tapauksessa ole tehty yhtään mitään, kustantaja on ikään kuin vain ottanut oman osuutensa välistä tekemättä yhtään työtä sen eteen. (Karhumaa 2010, 110, 112.) Viime aikoina ilmapiiri on muuttunut ja monet musiikin kustantamiseen erikoistuneet yritykset pyrkivätkin aktiivisesti osoittamaan voivansa tuoda merkittävää lisäarvoa teoksille. Tietyissä tapauksissa kustannussopimuksen tekeminen ei välttämättä ole tarpeen ja useimmiten sopimuksia voidaan räätälöidä tilanteen mukaan. Seuraavassa kappaleessa kustannussopimusta on käyty läpi tarkemmin.

### 2.3 Kustannussopimus

Kustannussopimus on musiikkikustantamon liiketoiminnan ydin, sillä sen seurauksena kustantaja saa oikeuden hallinnoida tekijöiden tekemiä teoksia. Kustannussopimuksella sovitaan tiettyjen tekijänoikeuksien luovuttamisesta tekijältä musiikkikustantamolle, jolloin oikeuksien hallinta sekä käyttö lupien myöntöoikeus siirtyy kustantajalle. Aikaisemmin kustannussopimus on ollut muusikolle lähes aina pakollinen levytys sopimuksen yhteydessä, mutta nykyään moni jättää sopimuksen kokonaan tekemättä. Kustannusyhtiö voi kuitenkin löytää musiikille uusia käyttötapoja ja näin tuoda lisäarvoa teoksille. Musiikkia voidaan käyttää esimerkiksi elokuva- tai mainosmusiikkina, mikä voi tuoda merkittävää lisätuloa teoksen tekijälle. (Lehtinen 2012, 199-201.)

Kustannussopimus hyödyttää erityisesti silloin kun kyseessä on musiikintekijä, joka ei esitä omia teoksiaan. Tällöin tehdään usein *house-writer* -sopimus eli kaikki teokset kattava kustannussopimus. Sopimuksen voimassaoloaikana syntyneiden teosten oikeudet siirtyvät automaattisesti kustantajan hallinnoitaviksi. Vastuu esittäjän löytämisestä jää tällöin myös kustantajalle. (Karhumaa ym. 2010, 116; Lehtinen 2012, 202.) Muusikko-musiikintekijöiden kohdalla sopimus voi olla hyvä rajata koskemaan vain tiettyjä teoksia, mutta tarve kannattaa arvioida aina tapauskohtaisesti. Suomes-

sa monet musiikintekijät toimivat ilman kustantajaa. Teostossa kustantajan kohdalla lukee tällöin *manus* eli kustantamaton teos. (Lehtinen 2012, 202.)

Kustannussopimuksen avulla kustantaja varmistaa itselleen osuuden tekijänoikeustuloista. Vastineeksi kustantaja ohjaa tekijöitä ja etsii jatkuvasti uusia käyttötarkoituksia sekä esittäjiä teoksille. Kustantajan osuus Teosto-korvauksista on 33,33 %, ellei toisin ole sovittu (Lehtinen 2012, 205; Karjalainen 2000, 47-48; Karhumaa ym. 2010, 108-109). Teoksen omistusoikeuksien osuuksissa on välillä laskemista, sillä tekijöitä on monissa pop-kappaleissa useita (Karhumaa ym. 2010, 107). Osa tuloista voi tulla myös ulkomailta. Alla oleva kuvitteellinen esimerkki valottaa pop-kappaleen omistussuuden prosentuaalista jakautumista tekijöiden kesken.

*Esimerkki: Elli Esittäjä - Kappaleeni*

*(C = sävellys, CA = sävellys ja sanoitus, A = sanoitus, AP = esittäjä)*

<i>C Taneli Kaneli</i>	<i>28 %</i>
<i>CA Milla Millanen</i>	<i>28 %</i>
<i>C Siru Sirpale</i>	<i>28 %</i>
<i>A Tintti Tinkanen</i>	<i>16 %</i>
<i>AP Elli Esittäjä</i>	

Kustannussopimuksessa sovitaan myös mahdollisesta ennakosta, joka tuo taloudellista turvaa monelle musiikin tekijälle. Ennakko on musiikintekijälle maksettava tulo ennen tekijänoikeuskorvauksien ansaitsemista (Bennett 2004). Tekijänoikeustuloja maksetaan vain kahdesti vuodessa, joten tekijän työrauha ja tulot on haluttu turvata myös tekovaiheessa. Summat riippuvat odotettavista olevista tuotoista. (Karhumaa ym. 2010, 109.) Ennakkoa vastaan tekijä sitoutuu tekemään tietyn määrän tietynlaisia teoksia jonkin sovitun ajanjakson sisään. Ennakot ovat niin kutsuttua palautettavaa ennakkoa (*recoupable advance*) (Karjalainen 2000,47). Tämä tarkoittaa sitä, että kustantaja perii ennakon takaisin tulevista tekijänoikeusmaksuista kustannussopimukseen kirjattujen ehtojen mukaisesti, kunnes koko summa on kuitattu (Karhumaa ym. 2010, 115).

Kustannussopimuksista on olemassa mallikustannussopimukset Elvis ry:n sivuilla, joita kustantaja voi halutessaan käyttää sopimus pohjina. Sopimuksia on kaksi, A-sopimus ja B-sopimus. A-sopimus on nuotillinen, graafiset oikeudet luovuttava versio ja B-sopimus puolestaan nuotiton, option graafisista oikeuksista sisältävä, teosta

manageroiva versio. (Elvis ry 2013.) Valmiista pohjista B-sopimusta (liite 2) käytetään pop-musiikin puolella enemmän, sillä sen avulla sovitaan äänitetyn musiikin oikeuksista, ei nuoteista. Jokainen kustantaja päättää viime kädessä kuitenkin itse, minkälaisia sopimuksia laatii.

## 2.4 Teosto

Ensimmäinen tekijänoikeusjärjestö syntyi Ranskassa 1850-luvulla, kun kolme lauluntekijää kieltäytyi maksamasta esityksestä, jossa käytettiin heidän tekemiään kappaleita. Syntyi SACEM (Syndicat des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique), joka laajeni nopeasti muualle Eurooppaan. Haarakonttorit väistyivät sittemmin kansallisilla tekijänoikeusjärjestöillä. (Kurkela 2009, 62-63.) Teosto perustettiin vuonna 1927 vain muutamaa viikkoa ennen kuin tekijänoikeuslaki astui voimaan (Kurkela 2009, 155). Alkuun Teostossa oli todella tarkat jäsenkriteerit, eikä kevyen musiikin tekijöitä hyväksytty mukaan ennen kuin vasta 1940-luvun lopulla. Tulojen ja toiminnan jakautuminen tasaisemmin musiikin eri sektoreille alkoi näkyä 1970-luvulla, kun Teoston hallituksessa istui entistä enemmän kevyen musiikin edustajia. (Kurkela 2009, 159.)

Musiikin kustantajien näkökulmasta Teosto on tuonut merkittävää vakautta liiketoimintaan. Teosto-korvaukset mahdollistivat kustannustulojen saamisen myös esityksistä ja niin myös uutta aineistoa oli kannattavampaa kustantaa. Tämä tarkoitti myös sitä että kustantajien intresseissä oli laajan katalogin kerääminen ja että teoksia esitettäisiin julkisesti. Korvausten jakosäännön mukaan Teosto tilittää kustantajalle yksi kolmasosa esityskorvauksista ja loput musiikin tekijöille. Mekanisointi- eli tallennuskorvauksista jako oli vielä 2000-luvulle saakka 50 %, mutta on sittemmin pienentynyt yhteen kolmasosaan. Viime vuosina kustantajan osuuksista on voitu neuvotella entistä vapaammin. (Kurkela 2009, 159;160.)

Teosto on musiikkikustantamon läheinen yhteistyökumppani, joka toimii apuna oikeuksien hallinnoinnissa. He ovat tällä hetkellä ainoa taho, joilta kaikki teoksiin liittyvät tekijätiedot löytyvät yhdestä järjestelmästä. Teosto edustaa asiakassopimuksen ja sopimuslisenssin perusteella musiikintekijöitä ja myöntää heidän puolestaan tiettyjä

esitys- ja tallennuslupia. Muut luvat, joita Teosto ei myönnä, hoituvat kustantajan kautta. Kustantamattomat tekijät (*manus*) hoitavat Teoston ulkopuolelle jäävät teos- tensa käyttöön liittyvät luvat itse. Teosto edustaa kustantajia sellaisten tekijöiden osalta, jotka ovat siirtäneet oikeuksiaan kustantajan hallinnoitavaksi. Tällöin Teosto tilittää korvaukset tekijälle kustantajan kautta. Tilitettäviä korvauksia ovat esitys- ja mekanisointikorvaukset. (Lehtinen 2012, 38-39.)

Teoston uudet asiakkaat saavat oman CAE-numeron eli kansainvälisen tekijänume- ron (aiemmalta nimitykseltään IPI-numero). Numeron avulla tekijänoikeustulot koh- dennetaan oikealle henkilölle, myös kansainvälisesti. Teosrekisteröintejä tehdessä numeron syöttäminen helpottaa, sillä tekijän henkilötiedot löytyvät sen avulla nope- ammin, kun tietoja ei tarvitse syöttää joka kerta erikseen. (Kallio 2015.)

## 2.5 Termien määrittely

Musiikin kustantamiseen liittyy paljon erilaisia alan termejä, joista suurimmasta osas- ta käytetään englanninkielistä versiota. Osaa termeistä käytetään myös opinnäyte- työn myöhemmissä luvuissa. Seuraavaksi avattuna muutamia tämän opinnäytetyön kannalta tärkeitä alan termejä.

- *Alikustantaja*: Musiikin kustantaja, jolle alkuperäinen kustantaja on siirtänyt osan kustannusoikeuttaan (Teosto ry 2015a)
- *Co-publishing*: Teoksen oikeudet on jaettu useamman kustantajan kesken (Bennett 2004)
- *Graafiset oikeudet*: Nuottien ja sanoitusten painattaminen tai muu visuaalinen esittäminen (Teosto ry 2015a)
- *Lisensointi*: Lupa teoksen käytölle (AIMP 2002-2015)
- *Mekanisointi*: Musiikin kopiointi muotoon, joka vaatii ”mekaanisen” laitteen sen kuuntelua varten (Bennett 2004).
- *Suora lisensointi*: Teoksen oikeudenomistajan (kustantajan tai säveltäjän) mu- siikin käyttäjälle suoraan myytävä lisenssi musiikin käyttöön. (AIMP 2002-2015)
- *Synkronointi*: Musiikin tai äänen liittäminen liikkuvaan kuvaan (Teosto ry 2015a)

- *Pitching a song*: Teoksen myyminen ja esittely esim. levy-yhtiölle, artistille tai tuottajalle. Tavoitteena on teoksen päätyminen julkaisuun. (Bennett 2004)
- *Rojalti*: Teoksen myynnistä saatava korvaus. Perustuu myyntiin, esim. lipputulot. (Teosto ry 2015a)

### 3. MENETELMÄT

Opinnäytetyöni tarkoituksena on olla alalle yleisesti sovellettava kartoitus. Tiedonkeruussa keskeisimpiä käytetyistä menetelmistä ovat benchmarking, kartoitus, haastattelu ja havainnointi. Menetelmien avulla tavoitteena oli saada vastaus tutkimuskysymyksiin. Seuraavaksi käyn läpi eri osioissa käytetyt menetelmät.

Havainnoinnissa kerätään tietoa tarkkailemalla kehittämiskohdetta sen luonnollisessa ympäristössä (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2014, 114). Havainnointi sopi hyvin opinnäytetyöni menetelmäksi, sillä olin koko työn tekemisen ajan työharjoittelussa tilaajalla, Elements Music Oy:llä. Menetelmän avulla olen pyrkinyt kartoittamaan yrityksen nykyisiä toimintatapoja, joita halutaan tehostaa järjestelmän avulla. Olen käyttänyt havainnointia järjestelmän vaatimusmäärittelyä ja yleistä alan tiedon kartuttamista varten.

Haastattelu soveltui opinnäytetyöni menetelmäksi sen monipuolisuuden vuoksi. Valitsin puolistrukturoidun haastattelun, jossa keskustelua ohjasivat ennalta mietityt kysymykset, joita kuitenkin sovelsin tilanteen edetessä (Ojasalo ym. 2014, 108). Haastattelin työharjoittelupaikkani toimitusjohtajaa Tommi Tuomaista järjestelmän ominaisuuksiin liittyen. Tavoitteena oli saada selville mihin Elements Musicin toimintoihin tulee saada tehostusta järjestelmän avulla ja millä tavoin. Lisäksi haastattelin puhelimitse kahta vastaavaa alan toimijaa kevyttä haastattelurunkoa apuna käyttäen (liite 1). Heiltä pyrin saamaan mielipiteitä yleisesti teosten hallinnointijärjestelmistä, niiden hankinnasta sekä tarpeellisuudesta pienessä musiikkikustantamossa.

Benchmarkingissa vertaillaan erilaisia ennalta valittuja kohteita ja pyritään selvittämään niiden vahvuuksia ja heikkouksia. Lopputuloksena pyritään saamaan hyödyllis-

tä tietoa oman toiminnan kehittämiseksi. (Ojasalo ym. 2014, 186.) Benchmarking on oikeastaan koko opinnäytetyöni läpäisevä menetelmä. Käytin menetelmää tehdessäni vertailuja erilaisten valmiiden järjestelmien kesken. Siinä kartoitin järjestelmiä, joita sitten vertailin keskenään löytääkseni niiden yhteneväisyydet sekä vahvuudet ja heikkoudet. Valitsin löytämistäni järjestelmistä kolme sopivinta, joista tein kuvaukset työhön. Benchmarking oli olennainen menetelmä myös vertaillessani vastaavien toimijoiden haastattelujen tuloksia tilaajan ajatuksiin järjestelmätarpeista. Opinnäytetyön lopussa olen tarkastellut benchmarkingin avulla kaikki kartoitetut vaihtoehdot järjestelmän hankkimiselle ja tehnyt sen pohjalta jatkotoimenpide-ehdotuksen.

#### 4. TARPEEN KUVAUS

Suomessa ei ole kuin muutamia yrityksiä, jotka ovat erikoistuneet musiikin kustantamiseen ja managerointiin. Tässä opinnäytetyössä musiikinkustantajista puhuttaessa keskitytään nykypäivän populaarimusiikin kustantajiin. Musiikinkustantajat voidaan jakaa neljään luokkaan, tässä työssä supistan jaon karkeasti isoihin ja pieniin kustantamoihin. Isot musiikkikustantamot, kuten Warner/Chappell, Sony ATV ja Universal Music Publishing, toimivat suurten levy-yhtiöiden yhteydessä. Tässä opinnäytetyössä keskitytään pieniin, riippumattomiin (*independent*) musiikkikustantamoihin, joiden toiminta ei ole isoista monikansallisista kustantamoista riippuvaista. (Passman 2012, 223.) Pienellä musiikkikustantamolla tarkoitetaan tässä työssä alle 500 000 euron liikevaihdon kustantamoa.

Musiikkikustantamoiden kokoerojen vuoksi tarpeet teosten oikeuksien hallintajärjestelmälle ovat erilaiset. Suurilla musiikkikustantamoilla sähköinen järjestelmä on usein välttämätön suuren katalogin hallinnointia varten. Pienet kustantamot ovat kuitenkin useimmiten pärjänneet ilman järjestelmää. Suomessa kustantamoiden hallinnoimien teosten teostiedot löytyvät Teostolta, mutta toimijoilla itsellään ei välttämättä ole omaa toimivaa järjestelmää oikeuksien hallinnointiin. Teosto myöntääkin suurimman osan teosten käyttöluvista, mutta Teoston ulkopuolelle jäävien lupien hallinnointiin ratkaisu voisi olla oikeuksien hallinnointijärjestelmä.



Suomessa riippumattomia musiikkikustannusalan toimijoita on vain muutamia. Elements Musicin lisäksi haastattelin kahta alan vastaavaa toimijaa: Ann Slangaria Sugarhouse Publishingilta sekä Tom Friskiä Kaiku Songsilta (toimii musiikkiyhtiö Kaiku Entertainmentin alaisena). Toteutin haastattelut puhelimitse ja ne sujuivat enimmäkseen kevyinä keskusteluin, välillä aihealueita kysymysrunon (liite 1) mukaan ohjailen. Haastatteluissa kävi ilmi, että tarve omalle järjestelmälle vaihtelee. Teosten hallinnointi hoituu tällä hetkellä itse kehitetyillä systeemeillä sekä erilaisia apuohjelmia, kuten *Dropboxia* sekä *Exceliä* apuna käyttäen. Tärkein motivaatio oman järjestelmän hankkimiselle oli, että kaikki teosten tiedot saataisiin keskitettyä ja niiden käyttöä voitaisiin seurata helpommin samasta paikasta. Molemmat toimijat saavat tekijänoikeustuloja myös ulkomaisilta tekijänoikeusjärjestöiltä, jolloin omaa järjestelmää käytettäisiin myös ulkomaisten tilitysten seuraamiseen. Mitä suurempi katalogi on ja mitä enemmän erilaisia käyttöluvia täytyy hoitaa, sitä tärkeämpää oman sisäisen järjestelmän hankkiminen on.

Nykyään yhä suurempi osa käyttöluvista hoidetaan itse ja kasvu tulee jatkumaan myös tulevaisuudessa. Lisäksi musiikkikustantamoiden hallinnoimien teosten määrä kasvaa koko ajan ja siksi olisi tärkeää miettiä olemassa olevien teosten siirtämistä omaan järjestelmään. Mitä enemmän teoksia ja niihin liittyvää tietoa on, sitä haastavampaa ja enemmän aikaa vievää niiden siirtäminen vanhasta muodosta uuteen järjestelmään voi olla. Jatkossa hallinnointi voi tuottaa vaikeuksia ja kuluttaa yhä enemmän arvokasta työaikaa, mikäli teoksia ei ole siirretty niille tarkoitettuun järjestelmään.

#### 4.1 Case: Elements Music Oy

Case-esimerkkinä opinnäytetyössäni on Elements Music Oy, jonka kautta toimintaa kuvataan. Kaikki yrityksestä esitetty tieto perustuu havainnointiin sekä keskusteluihin yrityksen työntekijöiden kanssa. Elements Music on yksi Suomen johtavista riippumattomista musiikin kustantamiseen ja managerointiin erikoistuneista yrityksistä ja sen omistavat toimitusjohtaja Tommi Tuomainen sekä A&R Eero Tolppanen. Noin kolmasosa Elementsin liikevaihdosta tulee ulkomailta, kansainvälisestä liiketoiminnasta ja alikustantajana toimii maailmanlaajuisesti Sony ATV. Kilpailijoina voidaan muiden kustantamoiden lisäksi nähdä myös kustantamattomat tekijät, jotka omistavat

teostensa käyttöluvut itse. Yrityksen toiminta on management -tyyppistä musiikkikustannustoimintaa. Tekijöiden teoksia pyritään aktiivisesti saamaan julkaistuksi eri artisteilla sekä erilaisiin yhteistyökuvioihin mukaan. Kappaleita kirjoitetaan myös paljon jotain tiettyä projektia tai artistia varten. Elementsillä on hyvät suhteet levy-yhtiöihin ja muihin alan toimijoihin, joilta kuulevat tulevista projekteista. Tällöin tekijöille voidaan järjestää kirjoitussessioita jotain tiettyä juttua tai esiintyjää varten. Elements Music järjestää myös biisinkirjoitusleirejä ja muita kirjoittajayhteistöitä mahdollisuuksien mukaan niin kotimaassa kuin ulkomaillakin.

Kirjoitetut teokset rekisteröidään tekijöiden puolesta Teostoon. Teosto myöntää biisien käytölle lupia Elementsin puolesta, mm. esitysluvat, radiosoitto, tapahtumat. Elementsin itsensä hoidettavaksi jäävät mm. pelit, graafiset oikeudet, mainokset, pitkät elokuvat, tunnusmusiikit, muunteluluvat. Järjestelmä toisi tehokkuutta nimenomaan niiden käyttöluvien antamiseen, joita Teosto ei hoida. Tällä hetkellä kaikki tiedot teoksista löytyvät Teostolta, mutta Elementsillä itsellään ne ovat siellä täällä, lähinnä Excel-tiedostoissa ja musiikkitiedostoina. Useimmissa teoksissa on useita eri tekijöitä, jolloin osuudet kappaleista on sovittu prosentuaalisesti. Järjestelmän avulla teos löytyisi nopeammin ja sitä kautta myös omistusosuudet. Usein tulee soittoja liittyen johonkin pieneen käyttölupaan ja järjestelmän avulla tietyn tekijän osuuden voisi tarkistaa jopa puhelun aikana.

Elements Musicilla liiketoiminta jakautuu luovan (*front end*) sekä hallinnointipuolen (*back end*) toimintoihin. Luovalla puolella hankitaan oikeuksia teoksiin, usein synnyttämällä uusia, jolloin kustantaja toimii ikään kuin musiikintekijöiden managerina. Hallinnointipuolella kustantaja hallinnoi olemassa olevien teosten oikeuksia. Järjestelmää tarvitaan, jotta teosten oikeuksia voitaisiin hyödyntää paremmin. Järjestelmätarpeet keskittyvät tässä työssä hallinnointipuoleen. Elements Musicin kannalta järjestelmän tarvetta täytyy pohtia sen tarkoituksen kautta. Omaan käyttöön riittää todennäköisesti pelkästään ostettu valmis järjestelmä. Räätelöityä, omiin tarpeisiin alusta asti rakennettua järjestelmää voisi harkita investointina, mikäli sen voisi jatkossa lisensoida vastaaville toimijoille ja tätä kautta hyötyä investoinnista. Toisaalta järjestelmää voitaisiin alusta asti kehittää yhdessä vastaavien toimijoiden kanssa, jolloin kuluja saisi jaettua. Tosin tällöin mahdollinen kilpailuetu voi jäädä saavuttamatta. Elements Musicin tarvetta järjestelmälle on kartoitettu seuraavassa luvussa järjestel-

män vaatimusmäärittelyn avulla, jossa on kuvattu pääpiirteittäin järjestelmän kannalta olennaiset Elementsin toiminnot ja niiden toivottu tavoitetilä järjestelmässä. Vaatimusmäärittely on tehty yhdessä Elementsin toimitusjohtaja Tommi Tuomaisen kanssa.

## 5. JÄRJESTELMÄN VAATIMUSMÄÄRITTELY

Biisien oikeuksien hallintajärjestelmää etsiessä täytyy ensin tehdä kartoitus vaadittavista ominaisuuksista. Järjestelmää varten tarvittavat ominaisuudet ovat käytännössä tiedossa, mutta niistä pitää tehdä konkreettinen suunnitelma. Tässä luvussa käydään pääpiirteittäin läpi toivotut ominaisuudet järjestelmän hallintaan ja käyttöön liittyen. Vaatimusmäärittelyssä ei keskitytä tekniseen toteutukseen, vaan siihen mitä järjestelmältä vaaditaan (Kaskela 2005a). Kartoitus on ensiarvoisen tärkeä, ennen kuin lähdetään etsimään mahdollista ohjelmointiyritystä tai kartoittamaan valmiita järjestelmiä, jotka voisivat sopia kuvaukseen. Järjestelmän ominaisuudet on käyty läpi toimintoittain, verraten niiden nykyistä hallinnointitapaa haluttuun tavoitetilään järjestelmässä.

Ensisijaisia toimintoja järjestelmässä ovat kustannussopimustietojen kirjaus, teostietokanta sekä teosten rekisteröinti. Nämä toiminnot ovat koko järjestelmän perusta ja niiden päälle voidaan rakentaa seuraavia vaiheita. Seuraavat vaiheet liittyvät lisensointiprosessiin ja raportointiin. Ominaisuuksia on kartoitettu yhdessä Elements Musicin toimitusjohtaja Tommi Tuomaisen kanssa ja toiminnot kuvataan Elementsin tarpeiden kautta.

### 5.1 Ensisijaiset toiminnot

Järjestelmän perustana toimii tietokanta kustannussopimuksista ja teoksista, jotka linkittyvät toisiinsa olennaisesti. Kustannussopimukset ovat tällä hetkellä fyysisinä paperisina versioina. Uusimmat sopimukset löytyvät myös skannattuina sähköiseen muotoon. Vanhimpia sopimuksia ei ole skannattu, eikä sopimuksissa kokonaisuudessaan ole juoksevaa numerointia. Tavoitetilassa kustannussopimuksissa on sama juokseva numerointi kuin Teostossa. Alkuperäisten sopimusten ei välttämättä tarvitse

olla liitteenä järjestelmässä, riittää että niissä olevat tiedot löytyvät ja olennaiset tiedot on helppo syöttää järjestelmään.

Tietokanta teoksista linkittyy kustannussopimustietoihin. Täydellinen teostietokanta on tällä hetkellä ainoastaan Teostolla. Elements Musicilla tiedot löytyvät erinäisistä Excel-tiedostoista, joissa tärkein tieto on teosten tekijöiden välinen omistusosuus teoksesta ilman kustannusosuuksia. Tavoitetilassa teostiedot tulisi linkittää kustannussopimukseen, mitä kautta kustantajan kustannusosuus saataisiin näkyviin. Lisäksi järjestelmästä löytyisivät teosten perustiedot ja nimenomaan tekijöiden väliset omistusosuudet prosentteina. Teokseen liittyviä tietoja ovat: sanoittaja, säveltäjä, sovittaja esittäjä. Järjestelmän tulee antaa kokonaisprosentiksi aina 100 %. Lisäksi pitäisi olla mahdollisuus saada helposti näkyviin osuus tietyistä biisin osiosta, esimerkiksi sanoituksista.

*Esimerkki: Kalle Artisti - Biisiliisi*

*(C = sävellys, CA = sävellys ja sanoitus, A = sanoitus, AP = esittäjä)*

C	Matti Mattinen	16,67 %	
C	Timo Timonen	16,67 %	
C	Vallu Vallunen	16,66 %	
A	Sanna Sallinen	50 %	Yht. 100 %
AP	Kalle Artisti		

Kuvitteellisen esimerkin avulla voidaan havainnollistaa tarvittavia tietoja. Näkyvät prosentiosuudet ovat tekijöiden osuudet koko teoksesta. Mikäli tulee kysely liittyen esimerkiksi pelkkään tekstiin, täytyy osuus katsoa ainoastaan sanoituksen tekijöiden osalta. Tässä tapauksessa sanoittajia on vain yksi, jolloin hänelle kuuluu 100 % sanoituksesta. Koko teoksesta sanoittajalle kuuluu tässä tapauksessa 50 %. Järjestelmän kannalta olennaista on, ettei osuuksia tarvitse laskea päässä erikseen, vaan ne näkyisivät tietyn teoksen kohdalla saman tien.

Toinen teosten kannalta merkittävä ominaisuus on uusien teosten rekisteröinti Teostoon. Tällä hetkellä teosten rekisteröinti tapahtuu lähettämällä Excel-tiedosto uusimmista teoksista Teostolle. Teoksien jako-osuudet merkitään sopimusten mukaan. Tavoitetilassa teosten rekisteröinti hoituisi järjestelmän avulla. Teokset syötetään ensin

omaan järjestelmään, jonka jälkeen niistä muodostetaan tiedosto, joka lähetetään Teostoon. Rekisteröintejä voi tehdä niin usein kuin on tarpeellista, eli rekisteröitävät teokset voi valita järjestelmästä syöttöpäivämäärän mukaan. Kun teokset on rekisteröity, niiden kohdalle tulee järjestelmässä merkintä Teostoon rekisteröimisestä.

Teostoon lähetettävä tiedosto ajetaan tavoitetilassa järjestelmästä ulos CWR-formaatissa (Common Works Registration), joka on kehitetty teosten rekisteröintiä varten. Tätä formaattia käytetään suurimmassa osassa valmiita oikeuksien hallintajärjestelmiä. Tämä kansainvälinen CISAC:in ylläpitämä (the International Confederation of Societies of Authors and Composers) formaatti mahdollistaa yhtenäisen raportoinnin ja sisältää tarvittavat elementit, jotta kustantaja voi rekisteröidä teoksen helposti tekijänoikeusjärjestöön. CWR on hyvä työkalu erityisesti toimittaessa kansainvälisten yhteisöjen ja tekijöiden kanssa. Formaatin avulla on mahdollista luoda yhtenäisiä raportteja ja näin tiedottaa teoksien käytöstä ja taloudellisesta suoriutumisesta esimerkiksi tekijöille. Kustantajan on tärkeää saada myös itselleen yhteenvetoja teosten kokonaisarvosta sekä tiettyjen teosten tuottamista tulovirroista. (Zetterlund 2011, 4.)

## 5.2 Seuraavat vaiheet

Järjestelmän ensisijaisia toimintoja seuraavat vaiheet liittyvät lisensointiprosessiin ja raportointiin. Nämä ominaisuudet voi rakentaa järjestelmään jälkikäteen, jos niitä ei heti alkuun saada järkevästi sisällytettyä. Lisensointiprosessissa tulee asiakkaalta pyyntö, joka kirjataan ja tallennetaan, erillisiä sopimuksia ei tehdä. Ainoastaan synkronointikäytöissä pyynnön perusteella tehdään sopimus, joka laitetaan talteen. Suurin osa lisensoinneista menee tällä hetkellä kuitenkin vielä Teoston kautta. Lisensoinnesa jako-osuus tarkistetaan kustannussopimuksesta, jonka jälkeen tehdään varaukset myyntireskontrassa ja kuluvaraukset kirjauksessa.

Tavoitetilassa lisensointiprosessi helpottuisi järjestelmän avulla seuraavasti. Ehdot lisensoinneista, kuten käyttötapa ja hinnat ovat valmiiksi määriteltynä järjestelmässä, joka tekee sopimuksen valittujen ehtojen perusteella. Ulos saadaan siis ajettua sopimus, joka sisältää tiedot asiakaskäytöstä ja ehdoista, joka voidaan tulostaa ja allekir-

joittaa. Ideaalitulanteessa sopimukset ja niiden päivämäärät linkittyvät myös teostietokantaan, jotta teosten käyttöä voidaan seurata. Näin kaikki myönnetyt lisenssit ja käyttöluvat tallentuvat suoraan järjestelmään ja jokaisen teoksen kohdalta voidaan löytää siihen liittyvät lisenssit.

Teosten käytön seuraamiseen tarvitaan raportointiominaisuuksia. Raportointi liittyy teosten käyttäjien perusteella tehtäviin tilityksiin, joita Teosto maksaa tekijänoikeuskorvauksina ulos kaksi kertaa vuodessa. Tilitysten yhteydessä Elements Music kokoaa esimerkiksi top 40 -listaa parhaiten menestyneistä teoksistaan. Tällä hetkellä yksittäisten teosten tilitysmääriä voidaan seurata ainoastaan Teoston järjestelmän avulla. Tavoitetilassa tilityksiä varten järjestelmästä saa ulos raportin tietyltä itse määritellyltä ajanjaksolta. Raportti sisältää tiedot tapahtuneesta myynnistä, paljonko on tullut sisään ja paljonko maksettu ulos ja kuinka paljon kunkin tekijän osuus on. Lisäksi mekanisointi- ja esityskorvaukset on eriteltyinä.

Näiden lisäksi täydentäviä ominaisuuksia olisivat analysointityökalut ja katalogin selailu. Tavoitetilassa tilitystietoja voi viedä järjestelmään ja sen perusteella muodostaa erilaista analytiikkaa. Myös katalogia voi selata tietyillä etsintäkriteereillä, kuten genre, laulutyyli, tempo, referenssi ja julkaisuvuosi.

## 6. VALMIIT JÄRJESTELMÄT

Tietojärjestelmiä on olemassa huima määrä. Alkuun olikin vaikea lähteä etsimään valmiita järjestelmiä, jotka olisi kohdennettu musiikinkustannusalalle. Järjestelmiä löytyi kuitenkin hakupalvelu Googlen avulla. Hakusanana käytettiin muiden muassa sanoja ”Music Publishing Administration Tool”. Musiikin kustantajia on ympäri maailmaa ja monet ovat havainneet saman ongelman lisensoinnin sekä katalogin ylläpidon kohdalla. Asiat pitäisi voida tehdä tehokkaammin ja nopeammin, jotta toivottavaa tuloista syntyisi. Nykypäivänä musiikkia tehdään todella paljon ja kiihtyvässä tahdissa, joten lisensointikyselyihin on vastattava nopeasti ja omaa katalogia on markkinoitava jatkuvasti.

Olemassa olevia järjestelmiä löytyi useita, kaikki palveluntarjoajat olivat ulkomaisia. Löysin seuraavanimisiä ohjelmia ja palveluntarjoajia: SongTracker, Simplified Systems, Cosmocode, RealSoftware systems, Backbeat solutions, Le Sage - TheFreeCat, Musicalc ja Counterpoint Systems - Music Maestro. Useimmissa valmiissa järjestelmissä oli ongelmana palveluntarjoajan sijainti toisella mantereella, mikä vaikuttaa järjestelmän ominaisuuksiin. Järjestelmät oli usein tehty sikäläisiä markkinoita ajatellen, mikä on usein paljon suurempi kuin Suomen. Ne oli usein myös suunniteltu massiivisille yrityksille, joilla on isot katalogit ja niissä oli paljon toimintoja, joita Elements Music ei välttämättä tarvitse. Tällöin tulisi maksettua paljon sellaisesta, mitä ei käytetä. Monissa järjestelmissä oli paljon erilaisia maksuja, osa jopa kuukausittaisia, mikä ei välttämättä ole kaikista kustannustehokkain ratkaisu pienelle toimijalle.

Otin yhteyttä lähes kaikkiin löytämiini valmiisiin järjestelmäratkaisujen palveluntarjoajiin. Useimmista oli tarjolla mahdollisuus live-demon esittelyyn, mutta en uskonut niiden tuovan lisäarvoa kartoitukseeni, sillä pystyin jo nettisivujen esittelyn perusteella sulkemaan vaihtoehtoja pois. Lisäksi oma tietotaitoni kustantajan käytännön hallinnointityöstä on vielä liian suppea. Yksi mielenkiintoinen ratkaisu oli Cosmocode -nimisellä yrityksellä, joka toimii Saksassa. He olivat kehittäneet CWR-formaattiin perustuvan järjestelmäpohjan "Intervox Production Music Publishing" -nimiselle musiikkikustantamolle. Yhteydenoton jälkeen totesimme Elements Musicin toimitusjohtaja Tommi Tuomaisen kanssa kuitenkin, että räätälöityyn järjestelmään päädyttäessä teetettäisiin se mieluiten suomalaisella palveluntarjoajalta. Seuraavaksi esittelen kolme löytämäni järjestelmää, jotka vaikuttivat mielenkiintoisimmilta ja ainakin osittain sopivimmilta vaihtoehdoilta. Käyn läpi järjestelmien ominaisuuksia sekä kustannuspohjaa pääpiirteittäin.

### 6.1 Vistex: Counterpoint Suite – Music Maestro

Counterpoint Suite on teknologiaratkaisuja yrityksille tarjoavan Vistexin tuoteryhmä, joka on suunniteltu oikeuksien ja rojaltien hallinnointiin. Tuoteryhmään kuuluvat tuotteet ovat: Music Maestro, iMaestro, Record Maestro, Media Maestro ja Lisence Maestro. (Vistex 2015a.) Elements Musicille sopivin tuote näistä olisi Music Maestro, sillä se on suunniteltu musiikkikustantajille ja kattaa tärkeimmät ominaisuudet katalogin hallinnointiin liittyen. Counterpoint Suiten tuotteita käyttää mm. Fox Entertain-

ment, mikä kertoo hallinnoitavan liiketoiminnan koosta. Elements Musicin tapauksessa hallinnoitavaa materiaalia on vain murto-osa monikansalliseen yhtiöön verrattuna.

Vistexin nettisivuilta oli mahdollista tilata esite Music Maestroon liittyen. Tilasin esitteen ja pian tämän jälkeen sain henkilökohtaisen yhteydenoton Vistexiltä. He olivat pitäneet live-demo -esittelyn kiinnostuneille asiakkaille ja halusivat lähettää linkin nauhoitettuun esittelyyn. Katsoin demon, jossa kaikki ominaisuudet oli käyty läpi pääpiirteittäin. Oli hyödyllistä nähdä järjestelmä kokonaisuutena, vaikka ominaisuuksista esiteltiin vain tärkeimmät. Music Maestrossa on tiettyjä ydinominaisuuksia, joiden lisäksi on mahdollista ostaa lisälisenssejä ja sitä kautta saada lisämoduuleja käyttönsä. Ydinominaisuudetkin ovat jo monipuoliset. Ominaisuudet on avattu taulukossa 1.

**Taulukko 1. Music Maestro ominaisuusluettelo (Vistex 2015b).**

<b>Ydinominaisuudet</b>	<b>Lisämoduulit</b>
Teostietokanta: <ul style="list-style-type: none"> <li>- CWR-formaatin muodostus</li> <li>- tekijöiden osuudet teoksista</li> </ul>	Hallinnointi <ul style="list-style-type: none"> <li>- hallinnon tuloraportit</li> </ul>
Rojaltien hallinta <ul style="list-style-type: none"> <li>- laskutoimitukset ja raportointi, myös eri valuutoissa</li> </ul>	Laskutus <ul style="list-style-type: none"> <li>- automaattisesti laskettu myynti ja verotus</li> <li>- omat laskupohjat</li> </ul>
Katalogin hallinta <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiedon jakaminen sidosryhmille ilman manuaalista tietojen syöttämistä</li> </ul>	Lisensointi <ul style="list-style-type: none"> <li>- synkronisoinnin, mekanisointien ja lupien lisensointi</li> <li>- omat lisenssisopimusohjat</li> <li>- lisensoinnin seuranta</li> </ul>
Raportointi ja analysointi <ul style="list-style-type: none"> <li>- raportit taloudellisesta suoriutumises- ta eri osa-alueilla: parhaiten tuottavat teokset, kustantajan osuus, ennakot</li> <li>- Tiedon vienti Exceliin</li> </ul>	Maestro Report Writer <ul style="list-style-type: none"> <li>- Omien raporttien suunnittelu ja jako</li> </ul>
Muut Ominaisuudet <ul style="list-style-type: none"> <li>- Liitteiden lataaminen</li> <li>- arkistointi</li> <li>- mukautetut tietokentät</li> <li>- suorat muutokset tietoihin</li> <li>- tiedon tuonti ohjelmaan</li> <li>- muistutukset</li> </ul>	Metadata Export <ul style="list-style-type: none"> <li>- tekijänoikeus- ja tallennustietojen lähettäminen kolmannelle osapuolelle, esim. YouTube</li> </ul>
	Music Source <ul style="list-style-type: none"> <li>- Katalogi suoraan verkkoon</li> <li>- Soittolistat esimerkiksi biisien pitchin- giin</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kappaleen etsiminen genren, laulutyylin, tempon, julkaisuvuoden mukaan</li> </ul>
	Lisäksi <ul style="list-style-type: none"> <li>- Raportit verkossa asiakkaan saatavilla</li> <li>- Tiedot missä tuotannoissa teosta on käytetty</li> </ul>

Music Maestrossa katalogin hallinta perustuu CWR-formaattiin, joka mahdollistaa tiedon jakamisen standardisoidulla mallilla. Järjestelmän avulla on myös helppo laskea rojalteja ja saada raportteja katalogin eri teosten taloudellisten tulosten arviointiin. Järjestelmässä vaikuttaisi olevan kaikki mitä monipuolinen kustannusyhtiö voi tarvita. Tein kyselyä palveluntarjoajalle ja sain karkean hintalaskelman, joka on esitelty taulukossa 2.

**Taulukko 2. Hinnoittelu Music Maestro (hinnat GBP).**

Käyttäjät	Lisenssi	Koulutus (8h)	Ylläpito
1 käyttäjä	10 000 £	1 000 £	1 200 £ /vuosi
3 käyttäjää	15 000 £	1 000 £	1 200 £ /vuosi

Elements Music on pieni yritys. Music Maestro ja muut Counterpoint Suiten tuotteet vaikuttaisivat sopivan paremmin isoille kansainvälisille yrityksille, joissa on kymmeniä tai satoja työntekijöitä. Demossa tosin kerrottiin Music Maestron sopivan niin pienille muutaman hengen yrityksille, kuin isoille monen miljoonan liikevaihdon yrityksille. Pienen liikevaihdon yritykselle hinta on kuitenkin kertaluontoisesta lisenssistä liian kova ja ylläpitokustannuksetkaan eivät ole riittävän kohtuulliset. Muutoin järjestelmä vaikutti toimivalta ja Elements Music voisi pärjätä pelkillä ydinominaisuuksilla. Muutaman hengen yritykselle Vistexin tarjoama järjestelmä on kuitenkin liian suuri ker-  
tainvestointi.

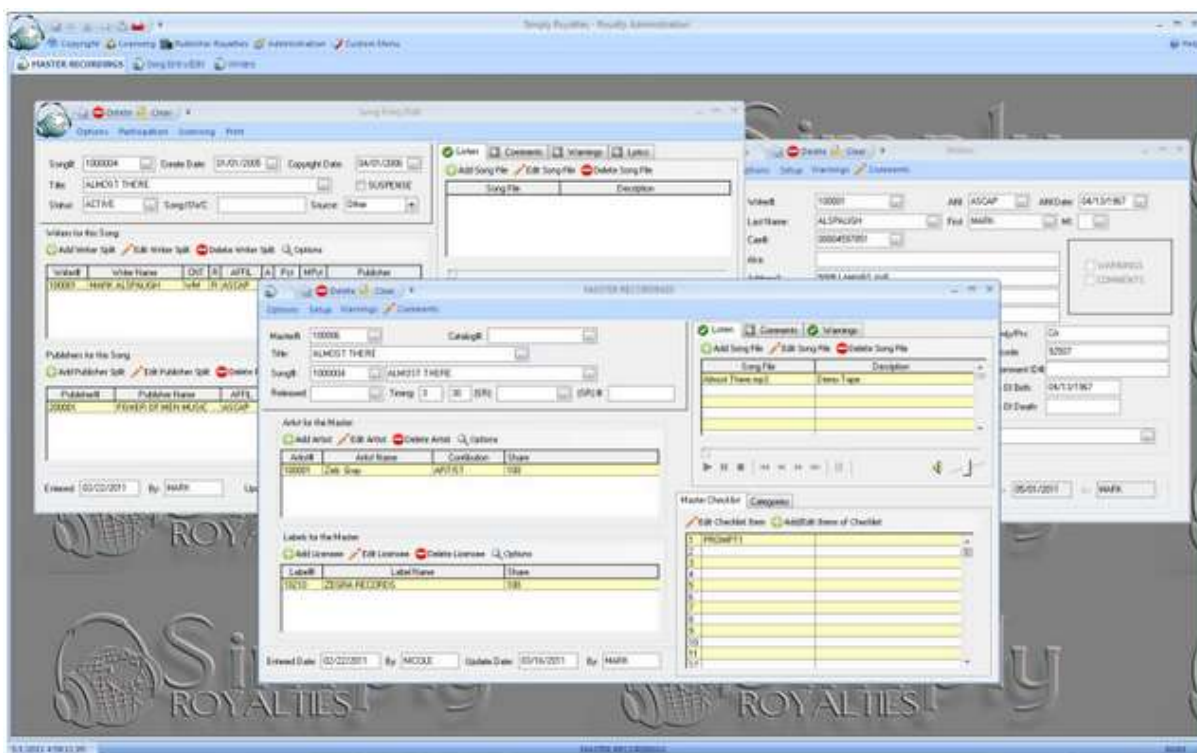
## 6.2 Simplified Systems

Simplified Systems on Kaliforniassa toimiva yritys, joka on kehittänyt hallinnointityökalun musiikin kustantajille. Heidän kehittämänsä järjestelmä mahdollistaa katalogin

ja tekijänoikeuksien hallinnoinnin, kokonaisvaltaisen rojaltien käsittelemisen, lisensointien seuraamisen sekä ylläpitotukea. (Simplified Systems 2011a.) Järjestelmän ominaisuudet on listattu yrityksen nettisivuilla, mutta ne tuntuvat hieman sekavilta. Listauksen perusteella kaikki olennaiset ominaisuudet näyttäisivät kuitenkin löytyvän. Järjestelmää oli esitelty myös kuvakaappauksilla järjestelmän ulkoasusta (kuva 1).

Listattuja ominaisuuksia ovat muiden muassa:

- Teostietokanta CWR-formaatilla
- Raportit rojalteista ja maksuista suoraan verkossa
- Teosten tuonti uuden katalogin luomiseksi
- Biisien pitching -työkalu
- Kululaskutus
- Teosten kategorisointi, esimerkiksi genren, tempon, tunnelman, referenssien, laulutyyppin mukaan
- Liitteiden ja tiedostojen linkittäminen
- Katalogin hallinta: kustannussopimukset, tekijänoikeudet, maksut
- Lisensointi: seuranta, sopimukset
- Rojaltien hallinta: tekijänoikeusmaksut, rojaltien maksu, ennakot, yhdistetty lisensioitiin



**Kuva 1. Simplified Systems kuvakaappaus, päävalikko – toiminnot (Simplified Systems 2011b).**

Suurin osa Simplified Systemsin asiakkaista on Pohjois-Amerikassa. Otin heihin yhteyttä ja sain selville, että heillä on myös kaksi asiakasta Iso-Britanniassa. Heidän mukaansa järjestelmä olisi mahdollista mukauttaa myös meidän tarpeisiimme. Ylläpito on kuitenkin Kaliforniassa, mikä saattaa hankaloittaa yhteydenpitoa ongelmatilanteissa. Järjestelmästä oli myös mahdollista järjestää live-demo, mutta en kokenut sitä tässä vaiheessa tarpeelliseksi. Suurimmaksi esteeksi kyseisen järjestelmän hankkimiselle koin kuitenkin hinnan. Järjestelmä on mahdollista ostaa lease-sopimuksella tai osto-optiolla. Karkea esimerkki hinnoittelusta lease-sopimuksella on esitelty taulukossa 3 ja osto-optiolla taulukossa 4. Hinnat USD.

**Taulukko 3. Simplified Systems hinnoittelu lease-sopimuksella (hinnat USD).**

Leasesopimus	Hinta / vuosi	Aloituskassa
3 käyttäjää	6 500 \$	3 500 \$
Rajoittamaton	20 000 \$	8 000 \$

Aloituskassa maksetaan molemmissa hankintavaihtoehdoissa vain kerran. Hinta nousee aina 16 käyttäjään saakka, jonka jälkeen käyttäjien määrä on rajaton ja hinta pysyy vakiona. Käyttäjien määrä lasketaan sen mukaan, kuinka moni käyttäjä on ker-

ralla kirjautunut sisään järjestelmään. Sama laskentatapa käyttäjissä pätee myös ostooptioon.

**Taulukko 4. Simplified Systems hinnoittelu ostooptiolla (hinnat EUR).**

Ostooptio	Hinta
3 käyttäjää	24 000 \$
Rajoittamaton	50 000 \$

Ostooptiossa on lisäksi mahdollisuus ostaa tukipalvelua, joka puolestaan sisältyy lisenssisopimukseen. Tukipalvelun karkea hinnoittelu on esitelty taulukossa 5.

**Taulukko 5. Simplified Systems tukipalvelun hinnoittelu (hinnat EUR).**

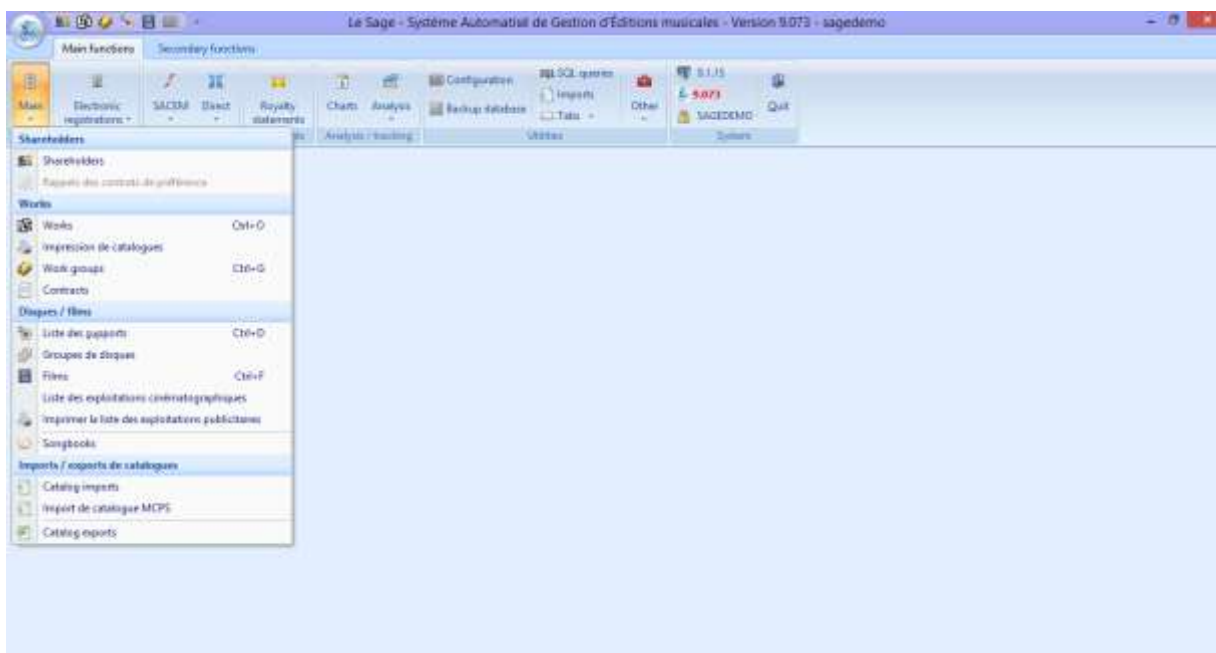
Tukipalvelu	Hinta / vuosi
3 käyttäjää	4 000 \$
Rajoittamaton	10 000 \$

Järjestelmä on pienen musiikkikustantamon tarpeisiin vieläkin liian kallis. Lease-sopimuksella täytyy sitoutua palveluntarjoajaan ja maksuihin, kun taas ostooptio on kertaluontoisena investointina liian kallis. Tämä järjestelmä voitaisiin ottaa käyttöön lease-sopimuksella yhdelle käyttäjälle, ja mikäli se koettaisiin toimivaksi, voitaisiin käyttäjiä lisätä tai käyttää ostooptiota. Palveluntarjoajan sijainti Kaliforniassa aiheuttaa sekavuutta, eikä palvelun ostaminen pieneltä vaikuttavalta yritykseltä maailman toisella puolella tunnu järkevimmältä vaihtoehdolta.

### 6.3 Le Sage - TheFreeCat

Le Sage on kustannuskatalogin hallinnointiin suunniteltu ohjelmisto. Nettisivut ovat ranskaksi, joten yksityiskohdista oli vaikea saada selvää, kun ei kieltä täysin ymmärrä. Kokonaisuuden sai kuitenkin hyvin selville, lisäksi kuvakaappaukset ohjelmiston ulkoasusta antoivat lisäinformaatiota. Alempana itse ottamani kuvakaappaus nettisivuilta ladattavasta demoversiosta (kuva 2). Le Sage löytyi erään Elements Musicil-

le tutun kanadalaisen musiikkikustantamon kautta, jotka ovat harkinneet ohjelmiston käyttöönottoa. Ohjelmisto on mahdollista saada myös englannin kielellä. Nettisivuilta ladattava demoversio on tosin vain osittain englanniksi. Sovimme yhdessä Elements Musicin Tommi Tuomaisen kanssa live-demo –esittelyn ohjelmiston kehittäjän kanssa, jolloin saimme esittelyn järjestelmästä englannin kielellä.



**Kuva 2. Kuvakaappaus Le Sage demo-versiosta**

Ohjelmiston nettisivut olivat ranskaksi, joten järjestelmän sisältämistä toiminnallisuuksista oli vaikea saada selkeää kuvaa. Demo-esittelyn perusteella Le Sage - ohjelmiston ominaisuusluettelo on vastaavanlainen kuin kahden aiemmin esitellyn järjestelmän. Ohjelmisto sisältää muiden muassa seuraavat toiminnot:

- Teostietokanta CWR-formaatilla
- Teosten tuonti uuden katalogin luomiseksi
- Teosten linkittämisen kustannussopimukseen
- Katalogien kategorisoinnin
- Raportit rojalteista ja maksuista
- Lisensointi: ehdot teos- ja käyttökohtaisesti
- Tilitysten hallinta: tekijänoikeusmaksut, rojaltien maksu, ennakot, yhdistetty lisensointiin

Le Sage -ohjelmisto koostuu peruspohjasta ja lisämoduuleista. Hinnoittelu on hyvin yksinkertainen ja se löytyy nettisivuilta. Ohjelmiston hankkiakseen maksetaan vain peruspohjasta, jonka lisäksi voi ostaa halutessaan lisämoduuleita. Tekninen tuki on ensimmäisen käyttövuoden ilmainen, jonka jälkeen tuesta maksetaan vuosittain. Hinnat EUR.

**Taulukko 6. Le Sage -ohjelmiston hinnoittelu (hinnat EUR).**

Palvelu	Hinta (EUR)
Peruspohja	3 000 €
Lisämoduulit	900 € / kpl
Tekninen tuki	350 € / vuosi

Le Sage on kolmesta esitellystä järjestelmästä varteenotettavin. Tärkein syy on hinta. Ohjelmiston peruspohja on kohtuullisen hintainen ja lisämoduuleitakin voi hankkia ilman suuria investointeja. Lisäksi tekninen tuki on saatavilla sopivaan hintaan.

#### 6.4 Vertailu ja yhteenveto

Monien valmiiden järjestelmien ominaisuudet sopivat tekemääni kartoitukseen tarvittavista järjestelmän ominaisuuksista. Yhteensopivuus tarpeidemme kanssa selviäisi kuitenkin varmasti parhaiten kokeilemalla. Useimmista järjestelmistä ei ollut olemassa ilmaisia kokeiluversioita, ainoastaan esittelydemoja mikä auttaa päätöksenteossa. Tutustuin kahden järjestelmän demoon sekä yhteen kokeiluversioon ja sain sitä kautta paremman kokonaiskuvan järjestelmistä. Suurin ongelma valmiiden järjestelmien kohdalla on kulut. Monissa järjestelmissä on yleensä aloitusmaksu, jonka lisäksi maksetaan käytöstä ja mahdollisesti vielä ylläpidosta. Muutaman hengen yritykselle useamman tuhannen euron kuluerä vuodessa järjestelmästä on aivan liikaa.

Kaikkien esiteltyjen järjestelmien ominaisuusluettelot olivat keskenään todella samankaltaiset. Tämän vuoksi tärkeimmäksi vertailukriteeriksi asetin hinnan. Alla olevaan taulukkoon olen tehnyt vertailun hinnoista (EUR) perustuen kolmeen käyttäjään

sekä osto-optioon. Hinnat on muunnettu 15.4.2015 voimassa olleiden valuuttakurssien mukaan ja pyöristetty karkeasti.

**Taulukko 7. Järjestelmien hintavertailu (hinnat EUR).**

Järjestelmä	Peruslisenssi (osto-optio)	Tekninen tuki / vuosi
Music Maestro	21 000 € (15 000 £)	1 700 € (1 200 £)
Simplified Systems	23 000 € (24 000 \$)	3 800 € (4 000 \$)
Le Sage	3 000 €	350 €

Hintavertailu paljastaa suuret erot hinnoittelussa. Kaksi ensimmäistä järjestelmää, *Music Maestro* sekä *Simplified Systems*, ovat kuluiltaan liian suuria panostuksia, mikäli ominaisuuksien yhteensopivuudesta Elements Musicin tarpeisiin ei voida olla täysin varmoja. Teknisestä tuestakin joutuu maksamaan vuosittain sievoisen summan. Valmiista järjestelmistä paras vaihtoehto olisi *Le Sage*. Siinä oli kaikki tarvittavat toiminnallisuudet, mutta ennen kaikkea sen hinta oli sopivin ja vain murto-osa kahden muun järjestelmän hinnasta. Vaihtoehtona valmiin järjestelmän hankinnalle on räätälöity järjestelmä. Oman järjestelmän rakentamiseen alusta asti menee kerralla paljon rahaa, mutta sen käytöstä ei jatkossa tarvitse välttämättä maksaa suuria summia. Räätälöidyn järjestelmän hankintaprosessia käydään läpi seuraavassa luvussa.

## 7. RÄÄTÄLÖIDYN JÄRJESTELMÄN HANKINTAPROSESSI

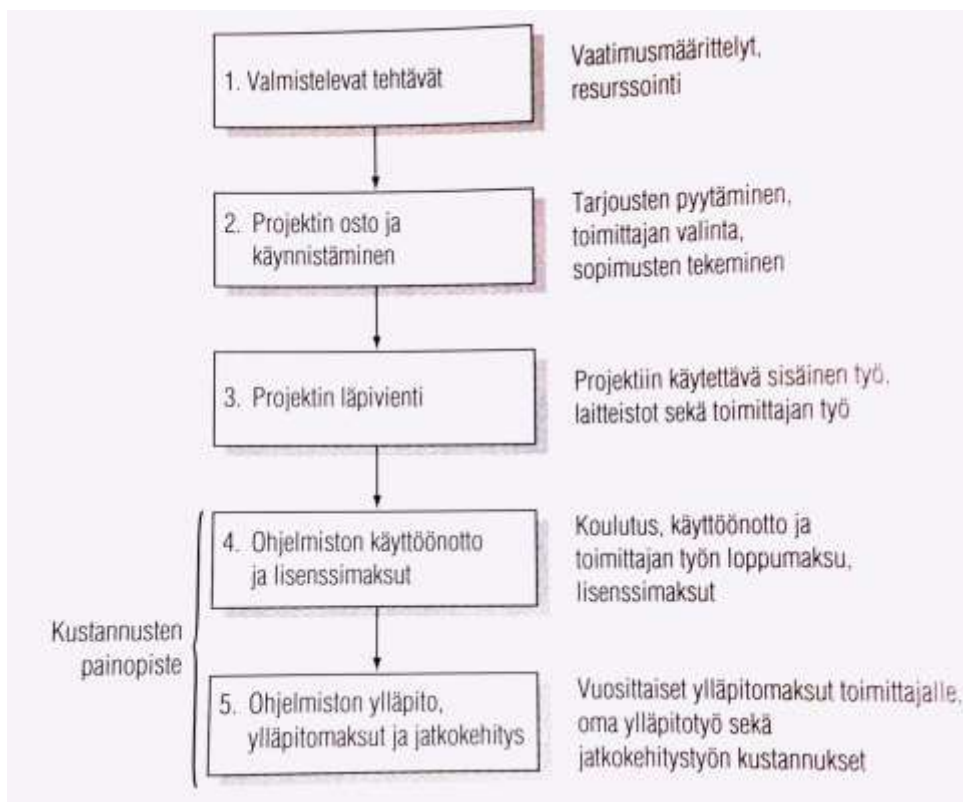
Musiikkiteosten oikeuksien hallintajärjestelmää hankittaessa vaihtoehtoina ovat joko valmiin järjestelmän ostaminen tai järjestelmän tilaaminen omien tarpeiden mukaan räätälöitynä. Edellisessä luvussa esiteltiin muutama valmisjärjestelmä ja käytiin läpi niiden ominaisuudet pääpiirteittäin. Tässä luvussa käydään läpi mitä räätälöidyn järjestelmän tilaamiseen vaaditaan. Kun prosessiin alkoi tutustua kunnolla, selvisi, että siihen tarvitaan paljon aikaa ja huolellisuutta, etenkin suunnitteluvaiheessa. Tietojärjestelmän hankinta on aina iso prosessi, yrityksen koosta riippumatta.

## 7.1 Järjestelmä investointina

Täysin uutta räätälöityä järjestelmää tilattaessa tärkeimpänä mietittävänä asiana ovat investoinnin kustannukset ja hyödyt. Elements Musicin tapauksessa järjestelmä tulisi olemaan sisäisessä käytössä ja vain muutaman ihmisen hallinnassa. Hankintaprosessi suhteessa yrityksen kokoon on aika suuri. Kahden miehen yrityksestä voi lisäksi olla vaikeaa irrottaa aikaa järjestelmän hankintaprosessille, eikä ylimääräisen henkilön palkkaaminenkaan välttämättä ole mahdollista. Siksi heti prosessin alussa tulee laskea arvio kustannusten ja saavutetun hyödyn suhteesta. Mietittäväksi jää myös mahdollinen saavutettava kilpailuetu. Järjestelmän voisi rakentaa sen verran yleispäteväksi, että sen voisi myydä käyttöön myös jollekin toiselle kustantamolle tai tarjoutua hallinnoimaan toisen kustantamon katalogeja järjestelmän avulla. Toisaalta tuotantokuluja saisi laskettua merkittävästi, mikäli ne voisi jakaa toisen yrityksen kanssa.

Järjestelmän investoinnissa on huomioitava kaikki siitä koituvat kustannukset. Helposti keskitytään vain suoriin hankintakustannuksiin, eikä oteta huomioon suunnittelu- ja käyttöönottovaiheeseen kuluvia työtunteja. Omista työtunneista kertyy huomattavan suuri kustannuserä järjestelmän hankintaprosessin kokonaiskustannuksista. Kuvassa 3 on käyty läpi kustannuksiin liittyviä tekijöitä, jotka kannattaa ottaa huomioon hankintaprosessissa. (Kettunen 2002, 39.)





**Kuva 3. Kustannusten muodostuminen tietojärjestelmäprojektin edetessä (Kettunen 2002, 40)**

Kuvan perusteella voi huomata, että kuluja syntyy hankintaprosessin jokaisessa vaiheessa. Kokonaiskustannusten painopiste on kuitenkin ohjelmiston suorissa hankintakustannuksissa eli ohjelmiston käyttöönottoon ja ylläpitoon liittyvissä kustannuksissa. Kustannuksien laskeminen onkin haaste, mutta niitä kannattaa lähteä miettimään investoinnista syntyvien hyötyjen kautta. Hyödyt voidaan jakaa kahteen kategoriaan: rahassa mitattaviin sekä vaikeasti mitattaviin. Tuotot, kustannussäästöt ja henkilöstösäästöt ovat esimerkkejä rahassa mitattavista hyödyistä, kun taas luotettava tiedon saaminen, parempi palvelutaso ja virheiden väheneminen ovat esimerkkejä vaikeasti mitattavista hyödyistä. (Kaskela 2005b.)

Käytännössä investoinnin hyödyt tulisi siis laskea ottamalla huomioon järjestelmän suunnitteluun ja käyttöönottoon käytetty aika sekä järjestelmän hankintaan liittyvät suorat kustannukset. Näistä tulee vähentää järjestelmän tuottamat hyödyt, esimerkiksi tehostettujen prosessien kautta säästetty aika. Järjestelmän hyötyjä kannattaa arvioida pitkällä aikavälillä ja laskea sen aiheuttamien kustannusten ja tuottamien hyötyjen välinen erotus. Tällaisen laskelman avulla selviää myös, missä ajassa hankinta maksaa itsensä takaisin.

## 7.2 Suunnitteluvaihe

Suunnitteluvaihe on monessa asiassa se tärkein. Uuden järjestelmän hankinnassa tätä vaihetta ei sovi myöskään tehdä huolimattomasti. Tässä opinnäytetyössä suunnitteluvaiheeseen on otettu mukaan vaiheet järjestelmän vaatimusmäärittelystä järjestelmän toimittajan valintaan saakka. Kuvassa 3 näkyy koko hankintaprosessi, josta kohdat yksi ja kaksi, valmistelevat tehtävät sekä projektin osto ja käynnistäminen olen liittänyt tässä opinnäytetyössä suunnitteluvaiheeseen. Valmisteleviin tehtäviin kuuluvat vaatimusmäärittely sekä resursointi. Projektin ostoon ja läpikäymiseen kuuluvat puolestaan tarjousten teko sekä toimittajan valinta.

Opinnäytetyön luvussa viisi on tehty suurpiirteinen vaatimusmäärittely järjestelmälle. Työn rajallisen laajuuden vuoksi vaatimusmäärittelyä ei ole tarkennettu sen enempää. Jo tehty vaatimusmäärittely toimii täydennettävänä pohjana, mikäli Elements Music päättäisi lähteä hankkimaan räätälöityä järjestelmää. Hankintaprosessin kannalta vaatimusmäärittely on äärimmäisen tärkeä, sillä sen avulla saadaan luotua pohja hankinnalle ja perusteltua järjestelmätarpeet (Kaskela 2005a). Vaatimusmäärittely kannattaa tehdä mahdollisimman tarkasti, sillä se helpottaa tarjouspyyntöjen tekemistä ja vastauksena saa realistisemmän arvion kuluista. Heti vaatimusmäärittelyn jälkeen kannattaa tehdä kannattavuuslaskelmat järjestelmästä investointina. (Kettunen 2002, 41-43.) Tarpeeksi kattava vaatimusmäärittely syntyy esimerkiksi käymällä läpi hyvän vaatimusmäärittelydokumentin sisältämät kohdat (liite 3) (Kettunen 2002, 75).

Vaatimusmäärittelyn ja kannattavuuslaskelman jälkeen voidaan tehdä päätös hankintaprosessin varsinaisesta käynnistämisestä. Käynnistys aloitetaan toimittajien valinnalla ja tarjousprosessilla. (Kettunen 2002, 42.) Toimittajien valintaan kannattaa varata aikaa ja kartoittaa alkuun esimerkiksi 15 sopivinta ehdokasta, joista karsitaan lopulliset kolmesta kuuteen yritystä, joille tarjouspyyntö lähetetään. Toimittajien kartoitus voi viedä yllättävänkin paljon aikaa, sillä suuren toimittajamäärän seasta voi olla vaikea löytää juuri omalle yritykselle sopivaa toimittajaa. (Kaskela 2005c.) Toimittajien kartoituksen jälkeen viimeisille ehdokkaille lähetetään tarjouspyynnöt. Tarjous-

pyynnön laadintaan kannattaa käyttää aikaa ja sen sisältö riippuu hankinnan laadusta. Aiemmin tehty vaatimusmäärittely on tärkeä osa tarjouspyyntöä ja siitä syntynyt dokumentti kannattaa laittaa liitteeksi. (Kaskela 2005d.)

Tarjouspyyntöjen vastauksena saadut tarjoukset vertaillaan ja tehdään lopullinen toimittajavalinta. Tarjouksen hyväksymisen jälkeen aloitetaan sopimusneuvottelut, joiden päätteeksi solmitaan sopimus toimittajan kanssa. Tarjousten vertailu kannattaa tehdä huolellisesti ja siinä voidaan käyttää erilaisia analyysejä ja pisteytysmenetelmiä päätöksen tukena. (Kaskela 2005e.)

### 7.3 Toteutusvaihe

Sopimuksen solmimisen jälkeen hankintaprosessi on hyvässä vauhdissa ja varsinaisen järjestelmän tarkempi suunnittelu ja toimittaminen voidaan aloittaa. Tässä vaiheessa alkaa tämän opinnäytetyön mukainen varsinainen toteutusvaihe. Usein toimittaja aloittaa järjestelmän tarkemman suunnittelun asiakkaan tekemän vaatimusmäärittelyn avulla ja tekee sen pohjalta oman vaatimusmäärittelyn. Toimittajan vaatimusmäärittelyssä on usein teknisempi ja sen tekemiseen saattaa kulua aikaa. Tarkempi suunnittelu tehdään yhteistyössä asiakkaan kanssa. Ennen varsinaista käyttöönottoa on hyvä kokeiluttaa järjestelmää käyttäjillä ja tehdä korjaukset kommenttien perusteella. Käyttööntöövaiheeseen liittyy usein myös toimittajan antama koulutus, joka on monesti kirjattu sopimukseen. (Kaskela 2005f.)

Toteutusvaiheen ajatellaan usein loppuvan siihen, kun järjestelmä on otettu käyttöön yrityksessä. Todellisuudessa viimeinen vaihe, ohjelmiston ylläpito ja jatkokehitys, kestää koko hankinnan elinkaaren ajan. Sopimuksessa on voitu määritellä seuranta-vaihe, jonka päätteeksi asiakkaalla on oltava riittävästi tietoa toimittajasta ja tekniikasta. Tällöin asiakas voi itse tehdä päätöksiä mahdollisista jatkotoimenpiteistä ja uusista hankinnoista. (Kettunen 2002, 47.)

## 8. ARVIOINTI JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli kartoittaa sopivia tapoja hankkia järjestelmä teosten oikeuksien hallintaan. Case-esimerkkinä on pieni riippumaton musiikkikustantamo, Elements Music Oy, jonka teosten hallinnointiprosesseja halutaan tehostaa järjestelmän avulla. Heti alkuun oli selvää, että tarve järjestelmälle löytyy, mutta aikaa eri vaihtoehtojen kartoittamiseen ei ole ollut. Kartoitettavat osa-alueet olivat selvillä heti alusta asti. Ensin oli määriteltävä ominaisuudet, joita järjestelmältä vaaditaan. Vaatimusmäärittelyn avulla saatiin selville eri prosessien toiminta tällä hetkellä ja miten niitä voisi tehostaa järjestelmän avulla. Vaatimusmäärittelyä varten keskustelin useaan otteeseen opinnäytetyön työelämäohjaajan, Elements Musicin toimitusjohtaja Tommi Tuomaisen kanssa. Näin saatiin kasattua suurpiirteiset vaatimukset järjestelmälle.

Valmiiden järjestelmien kartoittaminen oli alkuun hankalaa. Kaikki löydetyt järjestelmät olivat ulkomaisilta palveluntarjoajilta, eikä demoversioita ollut välttämättä heti saatavilla. Onneksi tähän sain myös apua Tuomaiselta. Haastavinta valmiiden järjestelmien kartoittamisessa oli oma vähäinen tietotaso kustantajan käytännön työstä hallinnointipuolella. Valitsin esiteltäväksi kolme mielestäni sopivinta järjestelmää, jotka myös erottuivat toisistaan erityisesti hinnoittelun puolesta. En kokenut tarpeelliseksi esitellä järjestelmiä tarkemmin, sillä oma osaamiseni musiikkiteosten hallintaan ja kustantajan työhön liittyen on vielä rajallinen. Mikäli Elements Music päättäisi hankkia järjestelmän valmiina, ovat kuvaukset riittäviä päätöksen tekemiselle ja lisätiedon hankkimiselle.

Opinnäytetyön osioon räätälöidyn järjestelmän hankintaprosessista oli alkuperäisen suunnitelman mukaan tarkoitus laittaa kuvaukset muutamasta toimittajasta sekä avata heille tehtyjen tarjouspyyntöjen tulokset. Uuden alusta asti rakennettavan tietojärjestelmän hankintaprosessi paljastui taustatutkimuksessani kuitenkin niin laajaksi, etten nähnyt tarjouspyyntöjen tekemistä tässä vaiheessa järkevänä. Sen sijaan päätin käydä läpi hankintaprosessin eri vaiheet, jotta saataisiin selville, kuinka paljon työtä räätälöidyn järjestelmän hankkiminen todellisuudessa vaatii. Tämä päätös osoit-

tautui myös opinnäytetyötäni paremmin palvelevaksi. Hankintaprosessin kuvauksen perusteella aiheesta kiinnostunut yritys saa tiivistetysti käsityksen prosessin laajuudesta ja voi miettiä omia resurssejaan ja todellista tarvetta tällaista projektia kohtaan.

Ennen opinnäytetyön tekemistä järjestelmän hankintaa oli Elements Musicilla käyty läpi lähinnä ajatuksen tasolla. Nyt Elementsillä on konkreettisia vaihtoehtoja, joita he voivat analysoida ja pohtia tällä hetkellä sopivinta ratkaisua. Pienellä musiikkikustantamolla on rajallisesti resursseja, mikä vaikuttaa päätöksentekoon. Sen vuoksi mielestäni paras ratkaisu juuri tällä hetkellä olisi hankkia valmis järjestelmä. Esitellyistä järjestelmistä *Le Sage* sopisi kustannusten kannalta parhaiten Elements Musicin käyttöön. Tämän järjestelmän käyttöönotto voitaisiin aloittaa heti, eikä se olisi rahallisesti tai ajankäytöllisesti suuri investointi muihin ratkaisuihin verrattuna. Tämä ratkaisu on toimivin, mikäli teokset halutaan nopeasti samaan paikkaan hallinnoinnin helpottamiseksi. Lisäksi järjestelmän kehittäjä oli avoin muutosehdotuksille ja pyrki aktiivisesti muokkaamaan järjestelmää paremmaksi.

Yhtäläisyyksiä valmiin järjestelmän valintaperusteeksi löytyi myös laajemmasta yhteydestä, vastaavien toimijoiden haastatteluista. Haastatteluissa kävi ilmi, että oman järjestelmän hankinnalle parhaana vaihtoehtona pidettiin valmiin järjestelmän ostamista, mikä tosin koettiin myös ongelmallisena, sillä monet järjestelmät on suunniteltu ulkomaisille toimijoille. Tällöin järjestelmän yhteensopivuus esimerkiksi Teoston järjestelmän kanssa saattaa aiheuttaa vaikeuksia. Lisäksi hinnat ovat pienelle yritykselle usein liian korkeita. Toisena hyvänä vaihtoehtona nähtiin myös katalogin hallinnoinnin siirtäminen *major*-yhtiön alaisuuteen. Täysin uuden järjestelmän rakentaminen koettiin kuitenkin liian työläänä ja kalliina projektina, ellei itse kehitettyä järjestelmää voisi jatkossa lisensoida eteenpäin tai kehittää järjestelmää yhteistyönä muiden saman alan toimijoiden kanssa. Parempi vaihtoehto tähän olisi kehittää jo olemassa olevaa järjestelmäpohjaa omiin tarpeisiin sopivaksi.

Eri vaihtoehdot teosten oikeuksien hallintajärjestelmän hankinnalle on käytävä läpi tarkoin, ennen lopullisen päätöksen tekemistä. On syytä miettiä kuinka tarpeellinen järjestelmä olisi tällä hetkellä liiketoiminnan tehostamiseksi. Kustannustehokkain tapa hankkia oikeuksienhallintajärjestelmä pienelle musiikkikustantamolle on ostaa se valmiina. Tällöin säästyy itse järjestelmän suunnitteluun, tilaamiseen ja toimittami-

seen kuluva työaika. Valmiin järjestelmän hankinta alkaa suoraan käyttöönotosta. Vaikka valmis järjestelmä ei olisi vaatimusmäärittelyn mukaisesti täydellinen, täyttää se silti tehtävänsä liiketoiminnan tehostamisessa. Järjestelmä tehostaisi pienen musiikkikustantamon liiketoimintaa säästämällä aikaa teosten tekijätietojen etsinnässä ja nopeuttaisi Teosten rekisteröintiä Teostoon valmiin raportointityökalun avulla. Lisäksi teosten käyttöilupien myöntäminen nopeutuisi, kun lisensointiprosessi puoliautomaatisoituisi järjestelmän avulla. Säästetty aika vapautuisi julkaisemattomien teosten käytön edistämiseen, oikeuksien hankkimiseen sekä musiikintekijöiden managerointiin.

Musiikkikustannusalalla toimii Suomessa vain pieni joukko toimijoita, joiden toimintatavat poikkeavat kuitenkin hieman toisistaan. Tällöin tarpeet järjestelmän suhteen eivät ole täysin samat. Jokaisen toimijan on itse mietittävä oman toimintansa kannalta kannattavin vaihtoehto. Opinnäytetyö täyttää tarkoituksensa kartoituksena, jonka avulla musiikkiteosten oikeuksien hallintajärjestelmän hankintaprosessia voidaan viedä eteenpäin. Työtä voivat hyödyntää erityisesti pienet musiikkikustannusalan toimijat, mutta sitä voivat hyödyntää myös muiden alojen pienet toimijat pohtiessaan tietojärjestelmähankintoja.

## LÄHTEET

- AIMP, 2002-2015. Association of Independent Music Publishers: Glossary of Publishing Terms. Viitattu 13.3.2015. <https://www.aimp.org/education/glossary>
- Bennet, Tamera H. 2004. Terms commonly used in the music publishing industry. Viitattu 13.3.2015. <http://www.farntomarketmusic.com/Music Publishing Terms.pdf>
- Elvis ry 2013. Elvis ry:n nettisivut, Välilehti Jäsenet, Sopimukset. Viitattu 31.3.2015. <http://www.elvisry.fi/yhdistys/sopimukset>
- Haarmann, Pirkko-Liisa 2005. Tekijänoikeus ja lähioikeudet. 3. uud. painos. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Kallio, Karri 2015. Rytmimanaali. Teosto ja Gramex. Viitattu 18.2.2015. <http://www.rytmimanaali.fi/aanittaminen-ja-julkaisu/teosto-ja-gramex/>
- Karhumaa, Mika & Lehtman, Ida & Nikula, Jone 2010. Musiikki Liiketoimintana. 1. painos. Helsinki: Teos.
- Karjalainen, Kari 2000. Tekijänoikeudet musiikkiteollisuuden sopimuskentässä. Teoksessa Halonen, Katri & Lassila, Juha (toim.) Back stage pass: Näkökulmia musiikin managerointiin. 1. painos. Helsinki: Sibelius-Akatemian koulutuskeskus, 43-51.
- Karvinen, Harri 2000. Musiikin kustantamisen historiaa Suomessa ja Yhdysvalloissa. Teoksessa Halonen, Katri & Lassila, Juha (toim.) Back stage pass: Näkökulmia musiikin managerointiin. 1. painos. Helsinki: Sibelius-Akatemian koulutuskeskus, 65-76.
- Kaskela, Lauri 2005a. TIEKE ry:n nettisivut, osiosta Tietotekniikkahankinnat, Hankintaprosessi, Vaatimusmäärittely. Viitattu 24.3.2015. <http://www.tieke.fi/pages/viewpage.action?pageId=3441242>
- Kaskela, Lauri 2005b. TIEKE ry:n nettisivut, osiosta Tietotekniikkahankinnat, Hankintaprosessi, Tietotekniikka investointina. Viitattu 4.4.2015. <http://www.tieke.fi/display/tiehan/2.+Tietotekniikka+investointina>

- Kaskela, Lauri 2005c. TIEKE ry:n nettisivut, osiosta Tietotekniikkahankinnat, Hankintaprosessi, Toimittajien kartoitus. Viitattu 5.4.2015.  
<http://www.tieke.fi/display/tiehan/5.+Toimittajien+kartoitus>
- Kaskela, Lauri 2005d. TIEKE ry:n nettisivut, osiosta Tietotekniikkahankinnat, Hankintaprosessi, Tarjouspyynnön laadinta. Viitattu 5.4.2015.  
<http://www.tieke.fi/pages/viewpage.action?pagelId=3441256>
- Kaskela, Lauri 2005e. TIEKE ry:n nettisivut, osiosta Tietotekniikkahankinnat, Hankintaprosessi, Tarjousten vertailu. Viitattu 5.4.2015.  
<http://www.tieke.fi/display/tiehan/7.+Tarjousten+vertailu>
- Kaskela, Lauri 2005f. TIEKE ry:n nettisivut, osiosta Tietotekniikkahankinnat, Hankintaprosessi, Toteutus ja käyttöönotto. Viitattu 5.4.2015.  
<http://www.tieke.fi/pages/viewpage.action?pagelId=3441263>
- Kettunen, Sami 2002. Tietojärjestelmän ostaminen – käytännön opas yrityksille. Helsinki: WSOY.
- Kurkela, Vesa 2009. Sävelten markkinat. Musiikin kustantamisen historia Suomessa. 1. painos. Helsinki: Sulasol.
- Lehtinen, Lottaliina 2012. Muusikon sopimusopas. 2. uudistettu laitos. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Le Sage 2015. TheFreeCat nettisivut. Viitattu 26.3.2015. <http://thefreecat.org/lesage/>
- Mansala, Marja-Leena 2014. IPR University Center. Luento tekijänoikeuksista 9.5.2014. Kauniainen: Humanistinen ammattikorkeakoulu.
- Ojasalo, Katri & Moilanen, Teemu & Ritalahti, Jarmo 2014. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista liiketoimintaa. 3. uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Passman, Donald S. 2012. All you need to know about the Music Business. 8. painos. New York: Simon & Schuster.
- Simplified Systems 2011a. Viitattu 11.3.2015. <http://www.simplifiedsystemsinc.com/index.html>
- Simplified Systems 2011b. Viitattu 15.4.2015. [http://simplifiedsystemsinc.com/ssi1-1\\_008.htm](http://simplifiedsystemsinc.com/ssi1-1_008.htm)



Teosto ry 2015a. Teosto ry:n nettisivut, välilehti Teosto. Viitattu 20.3.2015.

<http://www.teosto.fi/teosto/sanasto>

Teosto ry 2015b. Teosto ry:n nettisivut, välilehti Teosto, Teoston Vuosikertomus, Luvut. Viitattu 20.3.2015. <http://www.teosto.fi/vuosikertomus/luvut>

Vehkaoja, Mikael 2000. Takapiruja ja onnenpekkoja - Aktiivinen kustannustoiminta Suomessa. Teoksessa Halonen, Katri & Lassila, Juha (toim.) Back stage pass: Näkökulmia musiikin managerointiin. 1. painos. Helsinki: Sibelius-Akatemian kou-lutuskeskus, 79-86.

Vistex 2015a. Viitattu 10.3.2015. <https://www.vistex.com/product-suites/counterpoint-suite/>

Vistex 2015b. Viitattu 10.3.2015. [http://pages.vistex.com/rs/vistex/images/Music\\_Maestro\\_Product\\_Overview.pdf](http://pages.vistex.com/rs/vistex/images/Music_Maestro_Product_Overview.pdf)

Zetterlund, Anders 2011. Common Works Registration Manual. Viitattu 3.3.2015.

[http://musicmark.com/documents/cwr11-1494\\_cwr\\_user\\_manual\\_2011-09-23\\_e\\_2011-09-23\\_en.pdf](http://musicmark.com/documents/cwr11-1494_cwr_user_manual_2011-09-23_e_2011-09-23_en.pdf)

#### Haastattelut:

Frisk, Tom 2015. Kustannusjohtaja, A&R Director, Kaiku Entertainment. Puhelinhaastattelu 20.4.2015.

Slangar, Ann 2015. Managing Director, A&R, Sugarhouse Publishing. Puhelinhaastattelu 9.4.2015.

Tuomainen, Tommi 2015. Toimitusjohtaja, Elements Music Oy. 26.3.2015.

## LIITTEET

### Liite 1. Haastattelurunko alan vastaaville toimijoille

1. Onko teillä olemassa järjestelmä teosten hallinnointia varten?
2. Mikäli teillä on järjestelmä, onko se ostettu valmiina vai kehitetty itse alusta asti?  
Mikä on valmiina ostetun järjestelmän nimi? Miten päädyitte juuri tähän ratkaisuun?  
Onko järjestelmä ollut toimiva?
3. Mikäli ei ole, miten olette hoitaneet katalogin hallinnoinnin? Excelit? iTunes tai vastaava?
4. Tarvitseeko yrityksenne toiminta mielestänne tehostamista teosten hallinnoinnin osalta? Mitkä prosessit tarvitsevat tehostamista? Miten ne on hoidettu nyt? Miten ne voisi hoitaa?  
Osa-alueet: kustannussopimukset, teostietokanta, teosten rekisteröinti, lisensointi-prosessi, raportointi
5. Koetteko että järjestelmän hankkiminen voisi parantaa yrityksenne tuottavuutta pitkällä aikavälillä?
6. Miten suhtaudutte valmiisiin järjestelmiin yleensä? Onko teillä niistä tietoa?
7. Oletteko harkinneet järjestelmän hankkimista teosten hallinnoimista varten? Millä tavoin? (valmiina järjestelmänä, alusta asti rakennettavana)
8. Jos lähtisitte hankkimaan järjestelmää, paljonko olisitte valmiita investoimaan siihen? Olisiko 10 000 euron investointi liikaa? Entä 5 000 euroa?
9. Mitä mieltä olette järjestelmän hankkimisesta räätälöitynä projektina?
10. Mitä mieltä olette järjestelmän hankkimisesta yhteistyössä toisen saman alan toimijan kanssa? Olisiko mielestänne parempi investoida omaan järjestelmään vai antaa katalogi esim. major-yhtiön hallinnoitavaksi?

Muita kommentteja?

## Liite 2. Mallikustannussopimus.

**MUSIIKINKUSTANNUSSOPIMUS B**

(sopimus nro \_\_\_\_\_)

\_\_\_\_\_  
(säveltäjä),\_\_\_\_\_  
(sanoittaja),\_\_\_\_\_  
(sovittaja),\_\_\_\_\_  
(kääntäjä),

jota/joita jäljempänä kutsutaan Tekijäksi tai tekstiyhteyden niin vaatiessa Säveltäjäksi, Sanoittajaksi, Sovittajaksi tai Kääntäjäksi, ja

\_\_\_\_\_  
jota jäljempänä kutsutaan Kustantajaksi, ovat tänään sopineet seuraavaa.**1 § Teos**

Tämä sopimus koskee seuraavaa teosta/seuraavia teoksia:

\_\_\_\_\_  
jota/joita jäljempänä kutsutaan Teokseksi.**2 § Sopimuksen tarkoitus ja kohde**

Tällä sopimuksella sovitaan tiettyjen Tekijälle kuuluvien oikeuksien luovuttamisesta Kustantajalle sekä luovuttamisen vastineeksi sovitusta Teoksen julkaisemista koskevista Kustantajan toimenpiteistä ja korvauksista sekä korvausten jakautumisesta Tekijän ja Kustantajan välillä.

Tällä sopimuksella Tekijä luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden tässä sopimuksessa erikseen määriteltävään kustantajan-  
osuuteen Teoksen hyödyntämisestä soivassa muodossa. Soivassa muodossa tapahtuvalla hyödyntämisellä tarkoitetaan  
kappaleen valmistamista Teoksesta eli Teoksen siirtämistä laitteeseen, josta se voidaan toisintaa (esimerkiksi tallentamista  
eli mekanisointia), sekä Teoksen saattamista yleisön saataviin (esimerkiksi julkista esittämistä). Kaikki soivan musiikin  
hyödyntämistä koskevat luovutukset tapahtuvat Tekijän ja Teoston välisen asiakassopimuksen aiheuttamin rajoituksin.Tällä sopimuksella ei luovuteta esittävän taiteilijan Tekijänoikeuslain 45 §:n mukaisia oikeuksia. Tämä sopimus ei siten ole  
tallennesopimus (ns. levytyssopimus).**3 § Teoksen julkaiseminen**Tällä sopimuksella Kustantaja sitoutuu siihen, että työskentely Teoksen hyväksi johtaa sen tallentamiseen  
kaupallisesti julkaistavalle äänitteelle ensimmäisen kerran \_\_\_\_\_ mennessä.**4 § Sopimusalue (valitaan yksi)** a) Tämä sopimus koskee kaikkia maita. b) Tämä sopimus koskee kaikkia maita paitsi seuraavia: \_\_\_\_\_ c) Tämä sopimus koskee ainoastaan seuraavia maita: \_\_\_\_\_ d) Tämä sopimus koskee ainoastaan Suomea.**5 § Alikustannussopimukset**Jos 4 §:ssä on valittu sopimusalueeksi jokin kohdista a, b tai c, Kustantaja on oikeutettu solmimaan Teoksesta  
alikulustannussopimuksia ulkomaisien kustantajien kanssa edellyttäen, että Teoston ja CISACin alikulustannussopimuksia  
koskevia määräyksiä noudatetaan. Tekijä on näissä tapauksissa edelleen sopimussuhteessa ainoastaan Kustantajan  
kanssa.

Kustantajan ja alikulustantajan yhteen laskettu kokonaisuus voi näissä tapauksissa olla korkeintaan 50 %.

## 6 § Sopimusaika (valitaan jokin kolmesta vaihtoehdosta)

### Määräaikainen sopimus

- Tämä sopimus on voimassa määräajan, jonka kestoksi sopijaosapuolet ovat yhdessä sopineet \_\_\_\_\_ vuotta allekirjoittamisvuoden päättymisestä. Sopimus päättyy siten \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_.

Osapuolten yhteisenä tarkoituksena on neuvotella sopimuksen mahdollisesta jatkamisesta sekä mahdollisen uuden sopimuksen ehdoista viimeistään 6 kuukautta ennen sopimuksen päättymistä.

- Tämä sopimus on voimassa määräajan, jonka kestoksi sopijapuolet ovat yhdessä sopineet \_\_\_\_\_ vuotta allekirjoittamisvuoden päättymisestä. Sopimus jatkuu määräajan umpeuduttua automaattisesti \_\_\_\_\_ vuotta kerrallaan, ellei jompikumpi osapuoli sano sopimusta irti viimeistään 9 kuukautta ennen meneillään olevan määräajan umpeutumista.

### Suoja-ajan kattava sopimus

- Tämä sopimus tulee voimaan sopimuksen allekirjoituspäivänä ja on voimassa koko sen ajan, jona tässä sopimuksessa tarkoitettu Teos on laillisesti suojattu. Sopimus on voimassa myös tilanteissa, joissa teoksen suoja-aikaa tai muuta suojaa pidennetään.

## 7 § Esitys- ja tallentamiskorvaukset

Kustantajan suhteelliseksi osuudeksi Teoksen esitys- ja tallentamiskorvauksista sovitaan Teksti \_\_\_\_%. Edellä mainitun osuuden tulee olla Teoston voimassa olevan jakosäännön määrittelemissä rajoissa. Ellei muuta ole sovittu, Kustantajan suhteellinen osuus Tekijälle maksettavista korvauksista on 33,33 %.

Kustantajan osuus Kustantajan lisensoiman synkronointikäytön ja soivan musiikin mainoskäytön korvauksista on \_\_\_\_\_ %.

Kustantajan osuus Kustantajan lisensoiman näyttämömusiikin esityskorvauksista ja suurten oikeuksien teosten esityskorvauksista on \_\_\_\_\_ %.

Edellä mainitut Kustantajan osuudet voivat olla enintään 50 %.

## 8 § Esityskorvausten tilitys Kustantajalle

Teoksesta kertyneiden esityskorvausten kustantajaosuudet tilitetään Kustantajalle

- sopimuksen allekirjoitusta edeltävän vuosipuoliskon alusta lukien.  
 sopimusvuoden alusta lukien.  
 sopimusvuotta seuraavan vuoden alusta lukien.  
 alkaen \_\_\_\_\_.

## 9 § Teoksen oikeuksien hallinnointi

### Säveltäjä

- luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä Teoksesta tehtäviä sovituksia.  
 luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä uuden tekstin liittämisen Teokseen.

### Sanoittaja

- luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä käännöksiä.  
 luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä uuden sävellyksen liittämisen Teokseen.

### Sovittaja

- luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä teoksesta tehtäviä sovituksia.  
 luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä uuden tekstin liittämisen Teokseen.

### Kääntäjä

- luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä käännöksiä.  
 luovuttaa Kustantajalle yksinoikeuden hyväksyä uuden sävellyksen liittämisen Teokseen.

Tässä sopimuskohdassa luovutetut yksinoikeudet ovat voimassa vain, mikäli kyseinen kohta on rastitettu.

Tekijä voi halutessaan myöhemminkin myöntää Kustantajalle jonkin edellä mainitun hyväksymisoikeuden tai perua sen.

## 10 § Teoksen julkaiseminen graafisessa muodossa

Kustantajalla on yksinoikeus mutta ei toistaiseksi velvollisuutta julkaista Teos myytävänä tai vuokrattavana nuottina tai sanoituksena. Jos Kustantaja omasta aloitteestaan julkaisee Teoksen graafisessa muodossa, hän vastaa julkaisun valmistuskustannuksista. Graafisella muodolla tarkoitetaan tekniikasta riippumatta kaikkia niitä nuotteihin tai sanoituksiin rinnastettavia ilmenemismuotoja, joiden avulla teoksen esittäminen on mahdollista.

Tekijällä on oikeus vaatia kustantajalta Teoksen julkaisemista graafisessa muodossa edellyttäen, että hän toimittaa kustantajalle selkeän, julkaisun perustaksi sopivan käsikirjoituksen. Kustantajalla on tämän käsikirjoituksen saatuaan yksi (1) vuosi aikaa julkaista teoksesta nuotti.

Mikäli Teos tai sen sanoitus julkaistaan graafisessa muodossa joko Kustantajan omasta aloitteesta tai Tekijän vaatimuksesta, noudatetaan tämän sopimuksen liitteeseen kirjattuja ehtoja. Ellei näistä ehdoista ole sovittu tätä sopimusta tehtäessä, niistä tehdään osapuolten välillä kirjallinen sopimus ennen Teoksen julkaisemista graafisessa muodossa.

Mikäli osapuolet eivät pääse sopimukseen graafisen julkaisemisen ehdoista 6 kuukauden kuluessa siitä, kun jompikumpi osapuoli on kirjallisesti ilmaissut tahtonsa Teoksen julkaisemiseksi graafisessa muodossa, siirtyy yksinoikeus graafiseen julkaisuun takaisin tekijälle.

## 11 § Ennakot

Kustantaja maksaa Tekijälle tätä sopimusta koskevana enakkona \_\_\_\_\_ ! Säveltäjälle, \_\_\_\_\_ ! Sanoittajalle, \_\_\_\_\_ ! Sovittajalle, \_\_\_\_\_ ! Kääntäjälle.

Kustantaja voi kuitata tämän sopimuksen perusteella maksamia ennakkoja  
 vain tähän sopimukseen perustuvista Kustantajan kautta kulkevista Tekijän osuuksista  
 kaikista Kustantajan kautta kulkevista Tekijän osuuksista

Kustantaja ei voi periä tämän kustannussopimuksen perusteella maksamaansa ennakkoa takaisin paitsi tilanteissa, joissa Tekijä on syyllistynyt tämän kustannussopimuksen 17 §:n mukaiseen sopimusrikkomukseen.

## 12 § Muut korvaukset

Kaikki sellaiset Teoksesta saadut tekijänoikeudelliset korvaukset, joiden jakautumista osapuolten välillä ei ole tässä sopimuksessa erikseen määritelty, jaetaan Tekijän ja Kustantajan välillä puoliksi Teoksen käytön tuottamasta arvonlisäverottomasta nettomyyntitulosta.

Sopimushetkellä tuntemattomiin menetelmiin ja niihin liittyvien oikeuksien synnyttämien korvausten jakamiseen sovelletaan Teoston päättämää tilityskäytäntöä, ellei tässä sopimuksessa ole muuta sovittu.

Korvauksista on lisäksi sovittu seuraavaa:

---



---

## 13 § Tilitys

Kustantaja sitoutuu vähintään kerran vuodessa viimeistään yhdeksän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä suorittamaan Tekijälle tilityksen. Tilityksen yhteydessä Tekijälle suoritetaan kustannussopimuksen perusteella maksettavat korvaukset. Tekijälle toimitetaan samalla selvitys teoksen tuottamista tuloista. Selvityksen tulee sisältää tiedot lukumäärästä, hinnoista ja luovutetuista vapaakappaleista sekä kaikesta muusta käytöstä. Mikäli tuloja ei ole tilikauden aikana kertynyt, selvitystä ei tarvitse tehdä, ellei Tekijä sitä erikseen pyydä. Kustantajalla on oikeus soveltaa tilityksessään Teoston minimi-tilityksperiaatteita. Kustantajalla on velvollisuus säilyttää tilitystä koskevat tositteet 5 vuoden ajan.

## 14 § Tarkastusoikeus

Tekijällä on oikeus tutustua Kustantajan tiloissa normaalina työaikana Teosta koskeviin asiakirjoihin.

## 15 § Sopimukseen kohteen edelleenluovutus

Kustantajalla on tekijänoikeuslain mukainen oikeus luovuttaa tämän sopimuksen kohteena olevat oikeudet kolmannelle vain Tekijän kirjallisella suostumuksella. Lupaa ei kuitenkaan tarvita kustannusliikkeen tai sen osan luovutuksen yhteydessä. Luovutuksella ei ole vaikutusta tämän sopimuksen ehtoihin.

**16 § Erikseen sovitut asiat**

Osapuolten kesken on lisäksi sovittu seuraavaa:

---



---



---

**17 § Purkuoikeus****Tekijän purkuoikeus**

1. Tekijällä on oikeus purkaa tämä sopimus ja pitää saamansa mahdollinen ennakko, jos Kustantaja rikkoo tätä sopimusta tavalla, jolla on olennaista merkitystä Tekijälle, esimerkiksi ei julkaise tai edistä Teosta niin kuin on sovittu, ei suorita tilitystä tai maksa korvausta sopimuksen mukaan tai muulla näihin verrattavalla tavalla.
2. Tekijällä on myös oikeus purkaa tämä sopimus ja pitää saamansa ennakko, jos Kustantajan aloitteesta tai Tekijän vaatimuksesta syntynyt graafinen julkaisu ei täytä normaaleja laatuvaatimuksia eikä julkaisuun tehdä Tekijän vaatimia korjauksia 6 kuukauden kuluessa Tekijän annettua asiasta kirjallisen ilmoituksen tai mikäli Kustantaja rikkoo sopimusta näihin verrattavalla tavalla eikä korjaa virhettä tai laiminlyöntiä 3 kuukauden kuluessa Tekijän kirjallisesti tekemästä kehotuksesta.

**Kustantajan purkuoikeus**

3. Kustantajalla on oikeus purkaa sopimus, jos Tekijä rikkoo tätä sopimusta tavalla, jolla on olennaista merkitystä Kustantajalle, esimerkiksi silloin, kun ilmenee, että Teos loukkaa kolmannen oikeutta tai Tekijä ei luovuta sovittua aineistoa sovitulla tavalla, palauttaa korjausvedosta tai muulla näihin verrattavalla tavalla. Tällöin Kustantajalla on oikeus saada maksamansa korvaukset takaisin sekä vaatia Tekijältä korvausta sopimusrikkomuksen Kustantajalle aiheuttamasta vahingosta.

**18 § Erimielisyydet**

Tästä kustannussopimuksesta mahdollisesti aiheutuvat erimielisyydet käsittelee ja ratkaisee markkinaoikeus, elleivät sopimuksen osapuolet sovi asian ratkaisemisesta välimiesmenettelyn avulla. Tätä sopimusta tulkittaessa noudatetaan Suomen lakia.

Allekirjoittamalla tämän sopimuksen Tekijä takaa, että Teos on hänen tekemänsä eikä loukkaa kolmannen oikeutta ja että Tekijällä on oikeus tehdä Teosta koskeva kustannussopimus.

Tätä sopimusta on tehty \_\_\_\_\_ samasanaista kappaletta, yksi kullekin sopijapuolelle.

Aika ja paikka: \_\_\_\_\_

---



---



---

Todistavat:

---

*Tälle lomakkeelle on painettu Suomen Musiikkikustantajat ry:n, Suomen Säveltäjät ry:n sekä Säveltäjät ja Sanoittajat Elvis ry:n suosittelema, vuonna 2014 päivitetty musiikin mallikustannussopimus.*

### Liite 3. Hyvän vaatimusmäärittelydokumentin sisältämät kohdat.

#### 1. Rakennettavan palvelun yleiskuvaus

- Mikä on rakennettavan järjestelmän ratkaisema ongelma tai sen tuoma uusi hyöty?
- Ketkä ovat palvelun käyttäjiä?
- Mitä termistöä vaatimusmäärittelyssä on käytetty?

#### 2. Rakennettavan palvelun toiminnalliset vaatimukset

- Tarvittavat syötetiedot
- Vaadittavat toiminnallisuudet
- Oletetut ulostulevat tiedot
- Tarvittaessa rakennettavan järjestelmän eri toiminnallisuudet on priorisoitava - mitkä toiminnallisuudet ovat välttämättömiä ja mitkä hyödyllisiä

#### 3. Projektin vaiheistus

- Jos projekti toteutetaan vaiheistettuna, mitkä osat tehdään ensimmäisessä toteutusvaiheessa.
- Kirjataan ylös alustavasti, mitkä ovat seuraavien toteutusvaiheiden tavoitteet. Näitä tavoitteita tarkennetaan ensimmäisen vaiheen valmistumisen yhteydessä.

#### 4. Rajaukset

- Mitä järjestelmän ei tule tehdä?
- Mitä kyseisessä kehitysvaiheessa ei tarvitse ottaa huomioon?

#### 5. Ympäristö johon palvelu rakennetaan

- Mikä on tietotekninen ympäristö, johon rakennettava järjestelmä tulee asentaa (sovellusarkkitehtuuriympäristö)?

#### 6. Palvelun integrointitarpeet

- Minkä tietojärjestelmien kanssa kyseisen rakennettavan tietojärjestelmän on keskusteltava?
- Mitkä ovat näiden tietojärjestelmien rajapinnat ja liittymät?

#### 7. Palvelun käyttäjämäärät ja skaalautuvuustarpeet

- Mitkä ovat palvelun arvioidut käyttäjämäärät?
- Mitkä ovat palvelun arvioidut tietomäärät?
- Palvelulle asetettavat vasteajat ja aikatavoitteet
- Tarve skaalautumiseen

#### 8. Tietoturvavaatimukset

- Mitä tietoturvavaatimuksia järjestelmälle asetetaan?

#### 9. Riskianalyysi

- Riskit teknologiassa
- Riskit oman organisaation sisällä

- Toimittajaan liittyvät riskit

#### 10. Muut huomioitavat asiat

- Muut kehityshankkeeseen mahdollisesti vaikuttavat asiat (esimerkiksi järjestelmän omistaja projektin jälkeen ja koulutustarpeet)
- Ylläpito projektin päätyttyä
- Tukipalveluille asetettavat laatuvaatimukset