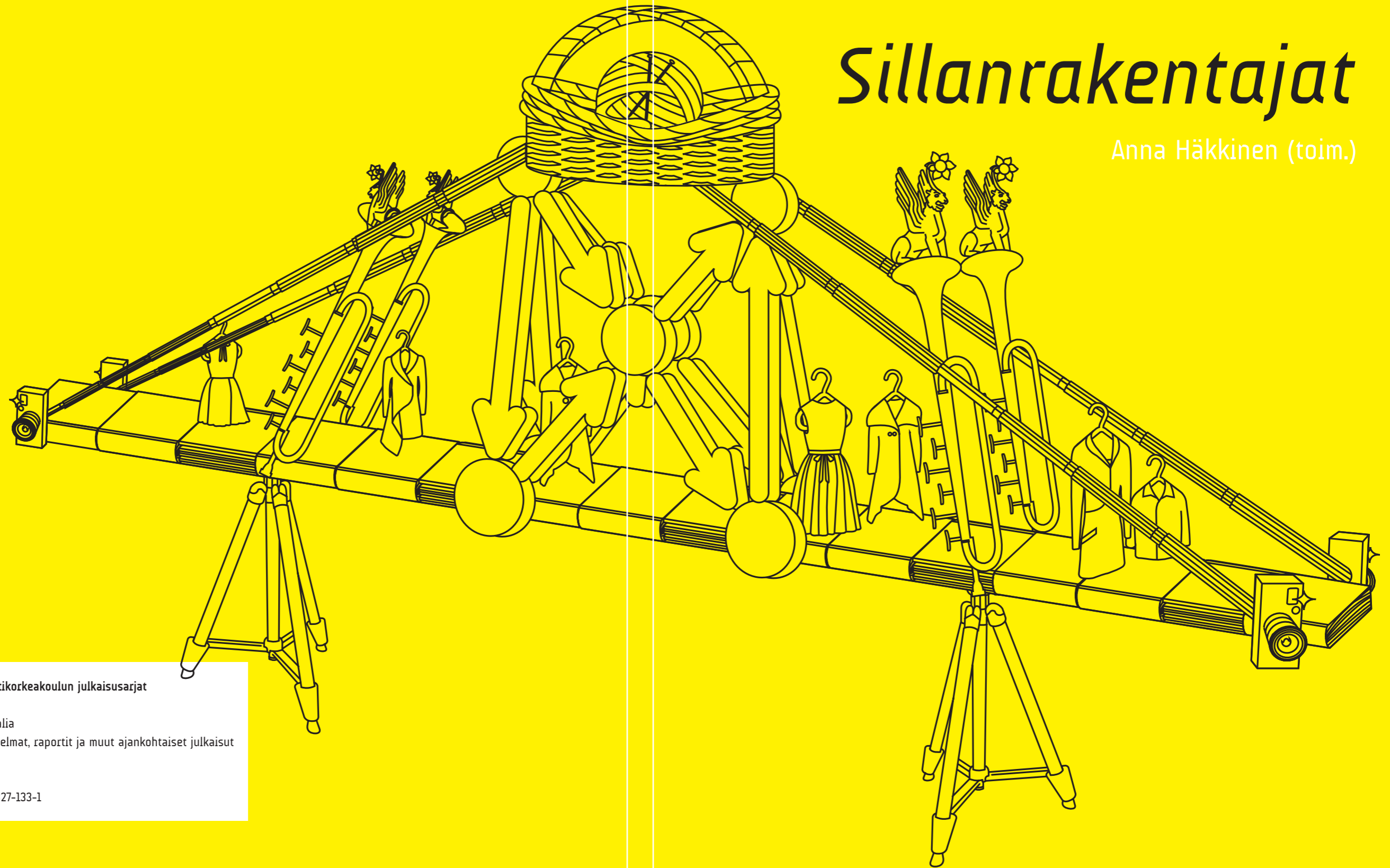


# *Sillanrakentajat*

Anna Häkkinen (toim.)



Lahden ammattikorkeakoulun julkaisusarjat  
A Tutkimuksia  
B Oppimateriaalia  
C Artikkelikokoelmat, raportit ja muut ajankohtaiset julkaisut

ISSN 1457-8328  
ISBN 978-951-827-133-1

# *Sillanrakentajat*

Anna Häkkinen (toim.)

# Alkusanat

Sillanrakentajat-hanke on kuin nuoren ihmisen kasvutarina. Se käynnistyy hyvän elämän unelmasta, jonka toteutumiselle ei näy esteitä: hyvät vanhemmat, kannustava ystäväjoukko ja turvallinen kasvuympäristö. Sitten ystäväperhe Fintran vanhemmilta loppuvat rahat ja perhe hajoaa.

Kun omien Adulta-vanhempien taloudellinen tilanne vakavoituu johtaen lopulta eroon ja varakkoon, äiti pitää katrasta koossa, kunnes kuvaan tulee mukaan uusi äiti ja adoptiokoti. Perhe kasvaa ja voi hyvin osin tutussa, osin uudessa ympäristössä ja lopulta vieteään suurta yhteistä valmistumisjuhlaa.

Tarinan opetus on se, että vankka ja horjumaton usko, sekä mukana olevien ihmisten sitoutuminen yhteisiin päämääriin voi jopa hankemaailmassa kestää vaurioitta hallinnoijan irtautumisen, toisen konkurssin ja kolmannen sitoutumisen keskeneräiseen projektiin. Sillanrakentajien kohdalla uutta ammattikuntaa kehittämään lähtenyt runsaan kahdenkymmenen henkilön yrittäjäjoukko ei suostunut lopettamaan han-

ketta ja oman tulevaisuutensa rakentamista kesken, vaikka välillä oli puolen vuoden epätietoisuuden aika. Sen yli selvittiin, sillä myös ystävillä oli aikaa kuunnella ja halu löytää keinot, joilla onnistuneesti alkanut projekti saatiin lopulta loistavasti maaliin.

Kiitos kaikille valmennuksessa mukana olleille sekä kaikille osatoteuttajille, Lahden ammattikorkeakoululle ja rahoittajille.

*Marit Hohtokari, projektipäällikkö  
31.4.2010 asti.*

*Taina Seitsara, projektipäällikkö  
1.5.2010 alkaen.*

## Lahden ammattikorkeakoulun julkaisusarjat

A Tutkimuksia

B Oppimateriaalia

C Artikkelikokoelmat, raportit ja muut ajankohtaiset julkaisut

## Lahden ammattikorkeakoulun julkaisu

Sarja C Artikkelikokoelmat, raportit ja muut ajankohtaiset julkaisut, osa 91

Vastaava toimittaja: Ilkka Väänänen

Taitto: Laura Takatalo

ISSN 1457-8328

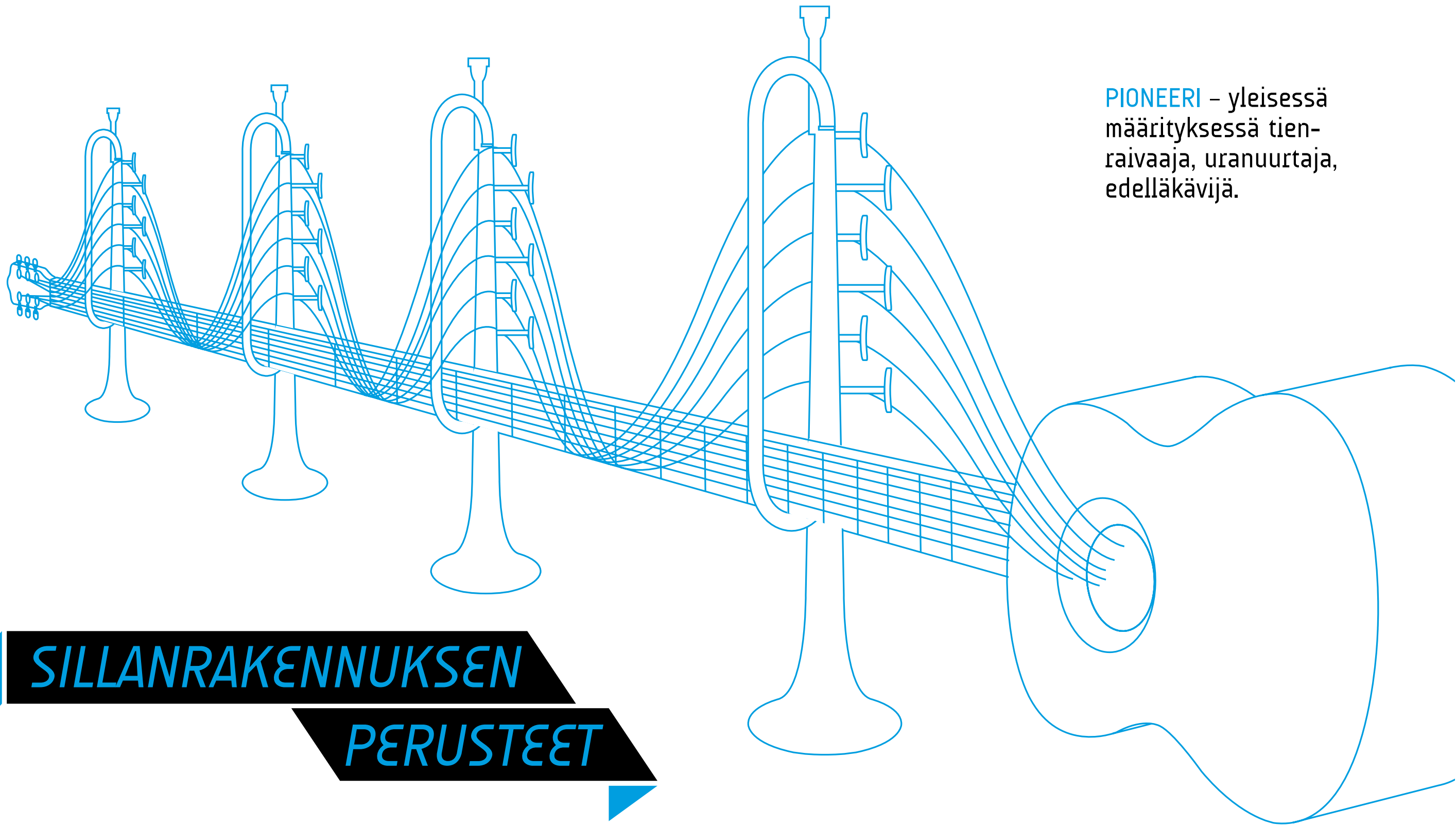
ISBN 978-951-827-133-1

Painopaikka: Esa Print Oy, 2011



# Sisältö

<b>1. luku</b>	<b>SILLANRAKENNUKSEN PERUSTEET</b>	<b>10</b>
	Perustan valaminen	12
	Suunnittelu, rakennus ja ylläpito	13
	Sillan osat – alusrakenteet, pintarakenteet, päällysosat	17
	Rekrytointi – parhaat rakentajat matkalle mukaan	20
<b>2. luku</b>	<b>SILLAN RAKENNUSMATERIAALIT</b>	<b>22</b>
	Valmennuksen sisältöjä – koneisto käyntiin!	24
	Myrsky nousee – Fintran valmennus loppuu, Adulta ajautuu konkurssiin	26
	Ylimenovaihe – LAMK uudeksi hallinnoijaksi	29
	Aarteenetsintää – Matchmaking-kiertueella halki Suomen	30
	Uudet ryhmät aloittavat	33
	Sillanrakennus ulottuu Napapiirille saakka	36
	Mistä on hyvät agentit tehty?	36
	Pörssisali – Suomi-aseman kenraaliharjoitus	40
	Agentin sielun ornamenttiikkaa	42
	Huivista kiinni ja Pietariin!	44
	Case-esimerkki – Taidepaussi	49
	Case-esimerkki – 0.7 design & Muru	50
	Case-esimerkki – Musta Design & Neroko	52
	Case-esimerkki – Adelfa Agency & Jytäjyrsijät	54
	Case-esimerkki – Screening Agency & ValoAurinko	56
	Umpihangesta kantavalle ladulle	59
<b>3. luku</b>	<b>SILTAESTETIIKKA</b>	<b>60</b>
	Uudet haasteet – kuinka asiakkaasta tuleekin päämies	62
	Miten sillanrakentaja elää?	64
	Kaikuja kentältä	68
	Tässä me olemme!	70
	Asko Sahlman: muistokirjoitus	75
	Valmennusten sisällöt	77
	Agma Ry	87



**PIONEERI** – yleisessä  
määrityksessä tien-  
raivaaja, uranuurtaja,  
edelläkävijä.

1

**SILLANRAKENNUKSEN**

**PERUSTEET**

## PERUSTAN VALAMINEN

Harvoin tulee ajatelleeksi, kuinka pitkäjänteisen työn tulosta uusien ideoiden läpivieminen on. Ne saattavat syntyä noin vain – ideathan ovat ilmassa, kaikkien poimittavissa. Jotta Suomeen saatiin synnytettyä ensimmäinen virallinen luovien alojen agenttien, managerien ja vientiammattilaisten valmennusohjelma, vaadittiin jotain muutakin: sitkeyttä ja pitkäjänteisyyttä. Sillanrakentajien tarina ei suinkaan alkanut vuodesta 2008, jolloin **Marit Hohtokari, Kitta Marttinen** ja **Teija Raninen** kirjoittivat uudelleen ja uudelleen laajamittaista ESR-hakemusta Adulta Oy:n nimissä Opetusministeriölle, vaan seitsemän vuotta aiemmin.

2000-luvun alussa maailma siirtyi digitaaliseen aikaan ja uusia luovien alojen työpaikkoja syntyi kaikkialle. Työelämä oli murroksessa savupiipputeollisuuden kadotessa ja osaamisen pirstaloituessa pieniin yrityksiin ja yksilötason suorituksiin. Marit Hohtokari oli Suomen audiovisuaalisen alan tuottajat Satu Ry:n toiminnanjohtajana aitiopaikalla näkemässä alan muutoksia ja paljon tekemisissä

*Luova osaaminen on yksilöissä, jotka ovat usein itsenäisiä vapaita toimijoita. Heillä ei ole osaamista ja resursseja tuotteistamiseen ja markkinoimiseen. Jotta se saadaan hyvin ja laajasti käyttöön, tarvitaan agentti- ja manageriosaamista. Se luo toimivaa työllistämisen edellytystä.*

– Petra Tarjanne (TEM)

luovien alojen johtajien kanssa. Ongelmat olivat kaikilla samat: myyminen.

”Meitä oli useita toimialajärjestöjen ja ministeriöiden ihmisiä, jotka kaikki olimme yhtä mieltä siitä, että luovat alat ovat nousussa. KTM:n alainen Sisältöliiketoiminta SILE-projekti oli aloittanut toimintansa ja saimme lobattua 2007 – 2010 hallitusohjelmaan käsitteen luovat alat niin, että ne oli mainittu seitsemän kertaa. Kauppa- ja teollisuusministeriö KTM laati Luovien alojen kehittämisstrategian, johon on kirjattu tuottajavälittäjä-organisaation kehittäminen.” Myös Opetus- ja kulttuuriministeriöllä oli oma luovien alojen kehittämisohjelmansa.

”Työelämän rakenne on muuttunut siihen suuntaan, että ihmiset toimivat verkostomaisissa rakenteissa, itse itsensä työllistäen. Tämä tulee entisestään kasvamaan tulevaisuudessa. Suomessa ei ole perinnettä eikä taustaa tällaiselle, toisin kuin esimerkiksi Englannissa ja Yhdysvalloissa, joissa on kehittynyt agentti- ja managerikulttuuri. Koska toimimme yhä avoimemmassa kansainvälisessä ympäristössä, meillä tulee olla osaamista kotimaassa. Meidän tulee pystyä markkinoimaan, työllistämään ja tuotteistamaan omin voimin, ei kansainvälisten toimijoiden toimesta”, kiteyttää Luovien alojen kehittämisstrategiaa laatimassa ollut **Petra Tarjanne** TEMistä.

”Luova osaaminen on yksilöissä, jotka ovat usein itsenäisiä vapaita toimijoita. Heillä ei ole osaamista ja resursseja tuotteistamiseen ja markkinoimiseen. Jotta se saadaan hyvin ja laajasti käyttöön, tarvitaan agentti- ja manageriosaamista. Se luo toimivaa työllistämisen edellytystä.”

”Tämä on ollut pitkä, määrätietoinen prosessi. Ensimmäinen oli saavutettava yleinen ymmärrys, joka oli hyvin tärkeää, jotta päästiin lähemmäs konkreettisia toimenpiteitä”, muistelee Hohtokari 2000-luvun ensimmäistä vuosikymmentä.

## FAKTA

Luovien alojen yrittäjyys on kasvava yritystyoiminnan alue. Euroopassa kulttuurin ja luovien alojen sektorin arvo oli vuonna 2003 yli 650 miljardia euroa, mikä oli enemmän kuin autonvalmistusteollisuuden tai ICT-sektorin.

Vuonna 2004 kulttuurin ja luovien alojen sektorilla työskenteli 5,8 miljoonaa ihmistä, mikä oli 3,1 % koko työllisestä työvoimasta.

Ala kasvoi 12,3 % enemmän kuin muu talous. Myös Suomessa alan kasvu on ollut vahvaa. Alan liikevaihto ja jalostusarvo kasvoivat vuosien 2000 ja 2005 välillä 15 %. Samaan aikaan elektroniikkateollisuuden jalostusarvo pieneni 7 % ja metsäteollisuuden 38 %.

(Luovien alojen yrittäjyysstrategia 2015 / KTM)

2008 tuli haettavaksi rahoitus Opetus- ja kulttuuriministeriön alaiseen ESR-hankkeeseen, jossa keskityttiin tuottaja-välittäjä-organisaation kehittämiseen. ”Kun lähdimme laatimaan hake-musta, epäilijöitä oli luonnollisesti. Mistä löytyvät ihmiset? Minä olin aivan vakuuttunut, että on ihmisiä. Sellaisia, joilla on jo lapset maailmalla, ve-lat maksettu, ajatus siitä, että suuri palkka ei tuo onnea. Ihmisiä, joita inspiroi se, että he pääsevät tekemään jotain uutta. Kiitos tulisi sieltä, että voisi sanoa: ”Minä olin siellä ensijoukoissa!”. Ajattelin, että nämä ihmiset löytyvät esimerkiksi mainosmaailmasta. Täytyy olla substanssiosaaminen alaan, jota lähtee viemään. Ihmissuhdeverkostoni oli laaja, oli niitä, jotka uskoivat ja luottivat minuun kouluttajana ja sparraajana”, Hohtokari sanoo. Hän oli työskennellyt vuodesta 2006 lähtien Adultassa tv-tuottajakoulutuksen vetäjänä, luennoitsijana ja yritysvalmennusten sparraajana. Hänellä itsellään ei ollut epäilystäkään, etteikö löytyisi ihmisiä, jotka lähtevät mukaan tekemään tämän tyyppistä valmennusta.

*Luovilla toimialoilla yrittäjyys on sekoitus onnistumisia ja epäonnistumisia. Yhä kasvavat luovien alojen yritykset asettavat myös haasteita johtamiselle. Luovien prosessien ja projektien johtamistaidot ovat joka hetki koetuksella tuottajilla, managereilla, agenteilla ja projektipäälliköillä. Vain osaamisella ja jatkuvalla oppimisella voidaan taata alalle kansainvälisesti kilpailukykyinen ja innovatiivinen osaajien joukko. (Luovien alojen yrittäjyysstrategia 2015 /KTM)*

## SUUNNITTELU, RAKENNUS JA YLLÄPITO

ESR-rahoituksen saamiseksi on mukana hankkeessa oltava myös yksityistä rahoitusta ja kunta-rahoitusta, 25 % koko hankkeen rahoituksesta. Kuntarahan saamiseksi tarvitaan loogisia muita

Luoviin aloihin Suomessa luetaan muun muassa seuraavat alatoimialat:

- animaatiotuotanto
- arkkitehtipalvelut
- elokuva- ja tv-tuotanto
- kuvataide ja taidegalleriat
- käsityö
- liikunta- ja elämyspalvelut
- mainonta ja markkinointiviestintä
- muotoilupalvelut
- musiikki ja ohjelmapalvelut
- peliala
- radio- ja äänituotanto
- taide- ja antiikkikauppa
- tanssi ja teatteri
- viestintäala

Useimpiin yllä mainituista aloista liittyy myös tuotteiden ja palveluiden jakelu. Se on digitalisoitumisen vuoksi monien alojen kohdalla murroksessa, kun siirrytään perinteisistä jakelumuo-doista digitaalisiin jakelukanaviin.

(Luovien alojen yrittäjyysstrategia 2015 / KTM)

toimijoita luovien alojen alueellisina kehittäjinä. Jokaisella osatoteuttajalla tulee olla oma budjetti. Kun Fintra ja Adulta Oy lähtivät hakemaan samantyyppisiin hankkeisiin rahoitusta – Fintra **Merja Tuomarilan** johdolla vientikoulutukseen, Marit Hohtokari luovien alojen agenttivalmennukseen – he lähestyivät kumpikin tahoillaan samoja mahdollisia osatoteuttajia.

Projektikoordinaattori **Aino Ukkola** Turun Seudun Kehittämiskeskuksesta muistelee alkuvaihetta odottavana innostuksena – hän seurasi hankkeen hakemusvaihetta alusta saakka Turun Elokuvakomission **Teija Ranisen** kautta, joka kiiruhti etäavuksi yllättäen suureksi paisuneen hankkeen ylöskirjaamiseksi.

”Rahoittaja ehdotti, että hankkeet ohjataan yhteen, sillä kokonaisuudesta haluttiin tarpeeksi suuri. Adulta Oy kirjattiin hankkeen hallinnoijaksi, sillä tarvittiin vahva ja vankka hallinnoija”, Hohtokari kertoo. Hän oli tarjonnut ideoimaansa hanketta Hohtokari Oy:n kautta Adultalle, jossa luovien alojen yksikön johtaja **Irma Hyvönen** oli myötämielinen ja innostunut. ”Irma antoi vapaat mahdollisuudet viedä asiaa eteenpäin. Tämä oli vapaa haku, Fintra haki omana juttunaan vientikoulutusohjelmaan. Minä hain isoa kehittämishanketta.” Molemmat tähtäsivät osaksi Luovien alojen yritystoiminnan kasvun ja kansainvälistymisen ESR-kehittämisohjelmaa 2007-2013.

”Koska ministeriö halusi yhden ison hankkeen, saatoimme heidän toiveestaan nämä kaksi hanketta yhteen. Sain Adultasta apua Kitta Marttiselta yhdistämistoiveen jälkeen. Kirjoitimme yhdessä hakemuksesta selkeän ja ymmärrettävän, Teija Raniselta Turusta tuli etäapua tekstiin”, Hohtokari summaa neljän vuoden takaisia tapahtumia. ”Yksi faktinen tosiasia on se, että henkilö, jolla on sisältö hyvin hallussa voi olla väärä henkilö kirjoittamaan hakemustaan. Kun sen uloskirjoittaa ihminen

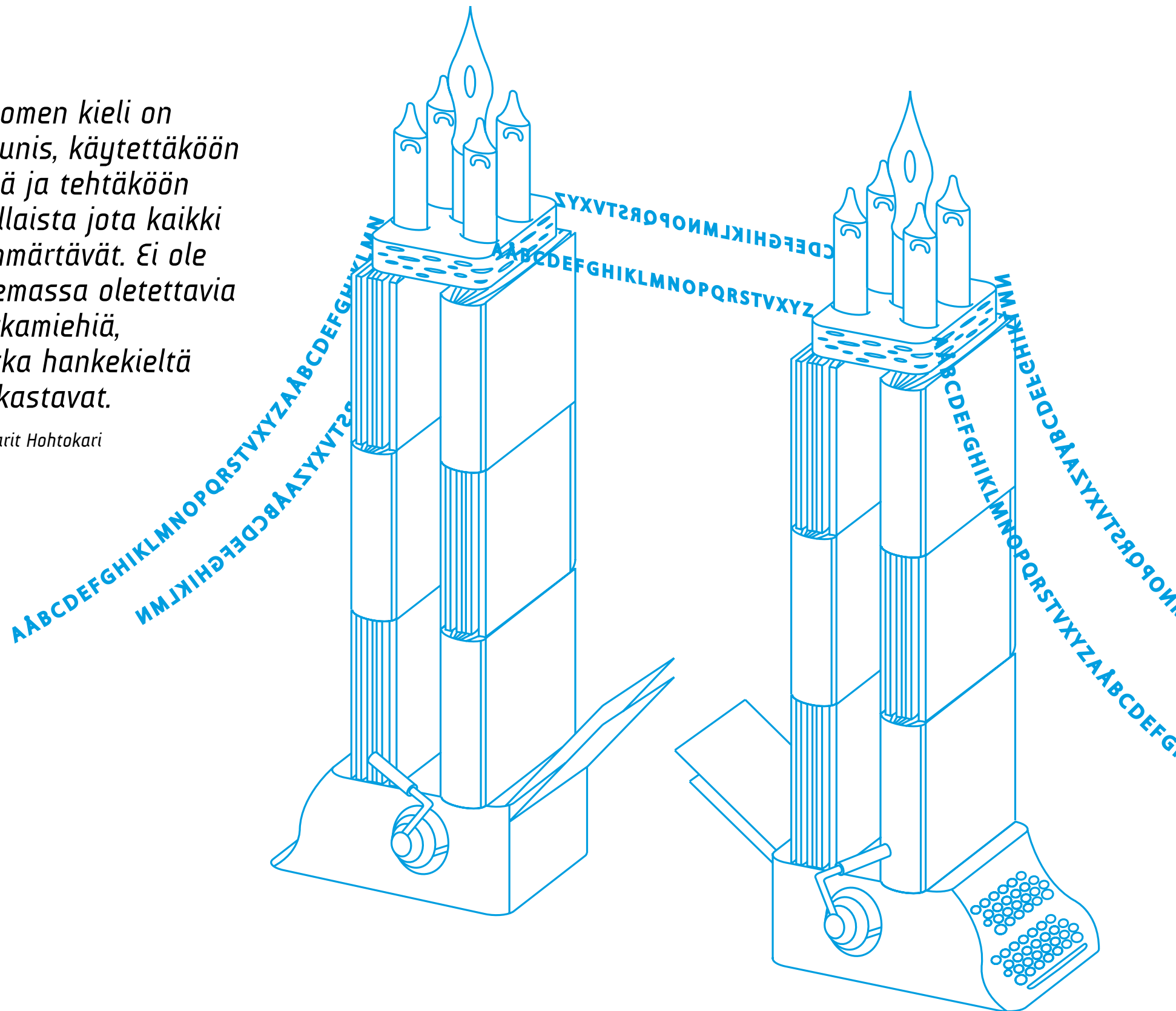
”*Kiitos tulisi sieltä, että voisi sanoa: ”Minä olin siellä ensijoukoissa!”*



Marit Hohtokari

” Suomen kieli on kaunis, käytettäköön sitä ja tehtäköön sellaista jota kaikki ymmärtävät. Ei ole olemassa oletettavia virkamiehiä, jotka hankekieltä rakastavat.

– Marit Hohtokari



jolla ei ole kaikkea tietoa, hän osaa esittää oikeita kysymyksiä. Luopukaa siitä kuvitelmasta, että on olemassa kuvitteellinen hankekieli. Suomen kieli on kaunis, käytettäköön sitä ja tehtäköön sellaista jota kaikki ymmärtävät. Ei ole olemassa oletettavia virkamiehiä, jotka hankekieltä rakastavat.” Myöhemmin, kun selkokielinen hakemus oli läpäissyt virkakoneiston rattaat, tästä opista on ollut hyötyä myös valmennukseen valikoituneille agenteille: osa heistä hakee jatkuvasti menestyksekkäästi rahoitusta päämiestensä hankkeisiin ja työskentelyyn.

#### SILLAN OSAT – ALUSRAKENTEET, PINTARAKENTEET, PÄÄLLYSOSAT

Taustajoukot kasvoivat yhdistämisen myötä: Tampereelta Suomen Itämeri-instituutti oli lupautunut Fintran hankkeeseen, Lahdesta Lahden ammattikorkeakoulu oli myös Fintran projektissa mukana. ”Tapasin Tuomarilan Merjan Tampereella Rysäpäivillä, ja innostuin ideasta valtavasti”, muistelee projektipäällikkö **Taina Seitsara**.

Turun Seudun Kehittämiskeskus oli mukana omalla panoksellaan: heidän tehtävänsä oli etsiä omalta alueeltaan agenttivalmennettavia ja päämiehiä, sekä konkreettisella tasolla järjestää matchmaking-tilaisuus valmennuksen yhteydessä. Rovaniemen Kehityksen piti olla mukana omalla valmennusryhmällään, joka toteutui lopulta vuonna 2010. Tampereelta Suomen Itämeri-instituutti panos hankkeeseen liittyi tiiviisti Pietariin, johon alusta asti suunniteltiin agenttien esittäytymistä. Lisäksi Tampere tunnuttuna luovien alojen kaupunkina etsi aktiivisesti omalta alueeltaan päämiehiä ja oli mukana järjestämässä matchmaking-tilaisuutta Tampereella. Itämeri-Instituutin johtaja **Esa Kokkonen** oli mukana alkuneuvotteluissa ja hyväksymässä sopimusehtoja Tampereen osalta, projektipäällikkö **Minna Säpyskä** vastasi käytännön toteutuksesta.



**TOTEUTTAJAT:** Marit Hohtokari, (Adulta Oy, Hohtokari Oy), Aino Ukkola (Turun Seudun Kehittämiskeskus), Merja Tuomarila (Fintra), Esa Kokkonen, Minna Säpyskä (Suomen Itämeri-instituutti), Elsi Malkki, Leena Janhila, Jani Siivola (Rovaniemen Kehitys Oy), Taina Seitsara, Minna Karppanen (Lahden ammattikorkeakoulu)

**OHJAUSRYHMÄ:** Leena Strömberg (Ornamon ent. toiminnanjohtaja), Marketta Luutonen (Taito ry), Marita Sandelin (Grafia), Petra Theman (FAVEX), Mikko Säteri (Finnfoto ry) Anu Mänttari (Helsingin kaupunki), Perttu Pesä (Tampereen kaupunki), Kimmo Aulake (OKM), Laura Sarvilinna (Huippu Design Management), Pia Niemikotka, Valtteri Karhu (ELY-keskus)

Kun rahoitus varmistui oli aika kääriä hihat ja ryhtyä toimeen. Sillanrakentajista oli tullut osa Luovien alojen yritystoiminnan kasvun ja kansäinvälistymisen ESR-kehittämissuunnitelmaa 2007-2013.

ESR-säännöt edellyttävät, että jokaisella hankkeella on ohjausryhmä, jonka tulee seurata numeerisesti tavoitteita. Parhaimmillaan ohjausryhmä auttaa viemään projektia juuri siihen suuntaan, mihin kentällä toimivilla yrityksillä ja toimialoilla on tarvetta. Heikoimmillaan ohjausryhmä on projektipäällikön kumileimasin, joka hyväksyy eteenpäin lähtevät paperit. "Kävimme ensimmäisessä kokouksessa läpi sen, mitä ohjausryhmä toivoo omalta tekemiseltään. Minä toivoin, että ohjausryhmä on mahdollisimman keskusteleva, antaa näkemyksiä ja kokemuksia sekä toimii selkeästi projektipäällikön apuna ja sparraajana. Kumileimasin on toisarvoisen asia eikä auta projektia. Tämä ohjausryhmä on toiminut esimerkillisellä tavalla: kaikilla on paljon näkemyksiä, kokemuksia ja mielipiteitä", Hohtokari sanoo. Sillanrakentajien ohjausryhmään kutsuttiin luovien alojen järjestötoiminnan toiminnanjohtajat ja näin varmistettiin myös tiedonkulku omille jäsenille. Tapaamisia on ollut 3-4 vuodessa.

"Ohjausryhmän toiminta on ollut hyvin aktiivista ja innostunutta. Suurin kiitos tästä kuuluu Maritille, joka on motivoivasti vetänyt ryhmää. Tämä tarinahan on sellainen vaikeuksien kautta voittoon: usein esteet saattavat tuoda vielä ylimääräistä intoa aikaansaada hyviä lopputuloksia ja tavoitteiden mukaista toimintaa", sanoo Grafia ry:n hallituksen puheenjohtaja **Marita Sandelin**, yksi ohjausryhmän jäsenistä.

"Jokaisella osatoteuttajalla tulee olla oma projektihallinnointi ja oma budjetti. Näin he joutuvat toteuttamaan omat projektinsa aivan kuin pääprojektikin - on tehtävä raportoinnit ja seurantaraportoinnit. Tämä paisuttaa projektihallintoa. Taloudellisempaa olisi, että he olisivat mukana rahoittajina, mutta byrokratia olisi vain yhdessä paikassa".

” Meidät todellakin kuorittiin kuin sipulit. Oli hyvin tarkkaa, että aluksi sai puhua siitä, kuka minä olen, työkuviot vasta lopuksi.



Kati Uusi-Rauva

## REKRYTOINTI – PARHAAT RAKENTAJAT MATKALLE MUKAAN

Entä kuinka luodaan visuaalinen ilme, rakennetaan infra, suunnitellaan miltä kokonaisuus tulee näyttämään? Ilman hyvää tekijäryhmää, ilman itse sillanrakentajia, olisi mahdotonta kurkottaa kohti asetettuja tavoitteita. Miten päädyttiin juuri niihin ihmisiin, joiden kanssa oli mahdollista lähteä kehittämään uutta ammattikuntaa?

”Yllätyin siitä, miten erilaisista lähtökohdistakijajat tulivat. Osa oli ennestään tuttuja ja mieltäni lämmitti se luottamus, jota he osoittivat. Joillekin haastattelu aika ei sopinut, mutta hätä antaa haastattelu vaikka meriltä osoitti suurta mukaan pääsyn tahtoa ja tulevaa sitoutumista. Olin etuoikeutettu saadessani tavata niin ihania hakijoita”, muistelee Hohtokari.

”Kun vedin Adultassa tv-tuottajakoulutusta, testasin ja hyväksi havaitsin, että tuloksellisin keino on valita hyvä ryhmä, ei parhaita yksilöitä”, Marit muistelee. Valmennukseen haki noin 40 henkilöä, joista hän haastatteli kaikki. Lopulta 27 valikoitui ensimmäiseen ryhmään. ”Hain samaan aikaan Sillanrakentajiin kun perustin yritykseni Pliikka Projects. Olin toiminut vuosia erilaisissa johtotehtävissä sekä nähnyt kenttää monelta kantilta: ostajana, tuottajana, kouluttajana, kehittäjänä.

*Yllätyin siitä, miten erilaisista lähtökohdista hakijat tulivat. Osa oli ennestään tuttuja ja mieltäni lämmitti se luottamus, jota he osoittivat.*  
– Marit Hohtokari

*Samaan aikaan kun perustin osakeyhtiön, menin mukaan Sillanrakentajiin. Olin miettinyt pitkään muitakin valmennuksia, mutta tässä etsittiin käytännön malleja. Tarvitsin työkaluja oman yrityksen rakentamiseen, peiliä, ymmärrystä siitä, mitä muut kaltaiseni tekevät. Ettei saman alan sisällä tarvitsisi koko ajan keksiä pyörää uudestaan.”*

– Viivi Lehto

Ajattelin, että nyt voisin olla valmis agentiksi”, kertaa mm. IADEssa Luovan alan yrittäjyys-tiimin vetäjänä, Cubessa vastaavana tuottajana ja Soneralla Sonera.comin päätoimittajana työskennellyt kulttuuriantropologi, nykyinen agentti-tuottaja **Kati Uusi-Rauva**.

Sillanrakentajien ryhmään kerääntyi huikeaa osaamisen ornamenttiikkaa, kokemusta ja tietoutta satojen vuosien edestä. Kun vientiammattilaiset, media-alan moniosaajat, näyttelijä-toimitusjohtajat, kirjallisuusagentit, musiikkituottajat ja muotoilijat marssivat toukokuuisena päivänä 2009 Pasilan RTI-talon toisen kerroksen luokkahuoneeseen, oli tunnelma iloinen ja odottava.

”Ensimmäisten lähipäivien aikana jokainen kuorittiin kuin sipuli ja vähän itketettiinkin. Halusin ehdottomasti, että porukka ryhmätetään ennen kesää”, Marit kertoo.

Näin kuoriutuivat esille yksilöt elämäntaitoineen, historioineen ja verkostoineen.

”Emme tunteneet toisiamme juuri ennestään.

Ensimmäisen lähijakson aikana puhuimme paljon, oli useita tutustumisharjoituksia. Marit oli virittänyt jengin jo haastatteluissa tiukkaan etukenoon: odotukset olivat realistiset ja kohdallaan. Kellään ei ollut harhakäsityksiä, että nyt meistä vain tulee agenteja. Itse on käärittävä hihat. Meidät todellakin kuorittiin kuin sipulit. Oli hyvin tarkkaa, että aluksi sai puhua siitä, kuka minä olen, työkuviot vasta lopuksi. Se loi pohjaa ryhmähengelle, joka on kantanut koko valmennuksen läpi. Ryhmä hioutui heti solidiksi, tiiviiksi, rakentavaksi”, muistelee Uusi-Rauva kolmen vuoden takaisia tunnelmia.

Päätettiin myös, että heti syksyllä perustetaan AGMA ry, agenttien ja managerien yhdistys, joka oli ajateltu perustettavaksi vasta syksyllä 2011. ”Tämä porukka olikin täydessä iskuvalmiudessa, ei siinä voinut jarrutella. He olivat niin täynnä intoa”, sanoo Hohtokari, kanaemoksi itseään tästä eteenpäin

kutsuva ryhmänvetäjä. ”Minä otin heti sellaisen tiukan otteen, ehkä joskus jopa liiankin kuristavan halauksen”, hän sanoo ilkkurisesti hymyillen. Kesä tiputti pois alkuperäisestä ryhmästä viisi. Syinä olivat mm. ”liian kaupallista”, ”vauhti liian kova”, ”yrityksessä sukupolvenvaihdos”.

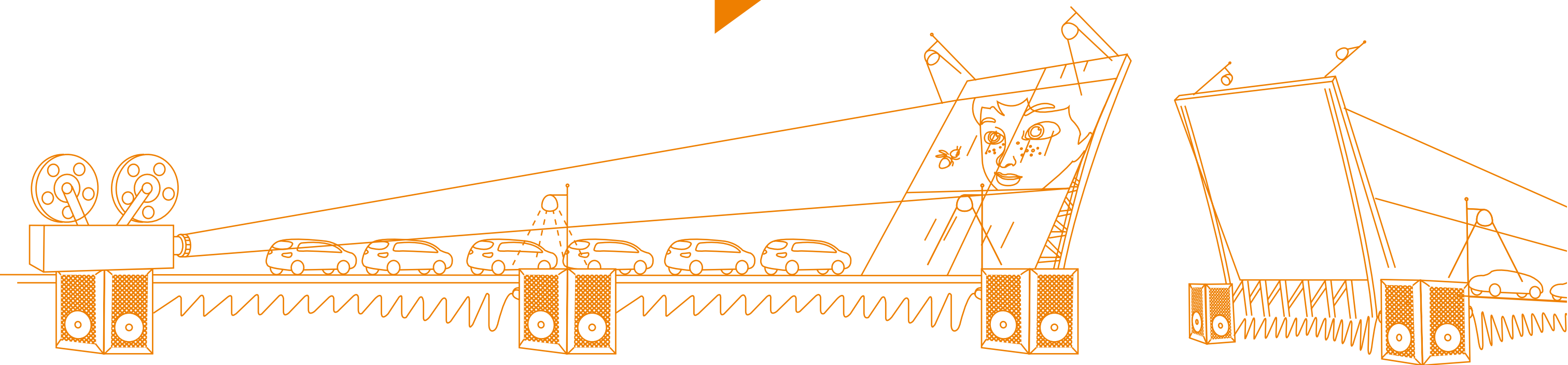
”Kun syksyllä aloitimme pienemmällä ryhmällä, oli heti selvää, että tämä on hyvin aktiivinen ryhmä. Joukko on sitten koko ajan elänyt ja mukaan on tullut matkan varrelta jo alalla aiemmin toimineita agenteja kuten **Viivi Lehto** Musta Designista, **Natalia Baer** ja **Jenni-Justiina Niemi** Keksi Oy:stä ja **Helena Mattila** Everyday designista. Yhteishenki, joka heti syntyi: se on säilynyt. He ovat tehneet paljon asioita yhdessä. Kiitos OKM ja TEM – on tullut paljon kannustusta ja tukea. Kissa kiitoksella elää. Se on kannustanut, laittanut suuremman vaihteen päälle.”

*Ilro Lahdenranta,  
Jenni Moberg,  
Elina Ahlbäck*



2

## SILLAN RAKENNUS- MATERIAALIT



**PROJEKTI** – tarkkaan suunniteltu hanke tietyn päämäärän saavuttamiseksi.

## VALMENNUKSEN SISÄLTÖJÄ – KONEISTO KÄYNTIIN!

Valmennusohjelman sisältö:

- Sovitaan yhdessä valmennusohjelman tavoitteet, visio ja strategian niiden saavuttamiseksi.
  - Tutustutaan luovien alojen toimintakenttään, sen yrittäjiin, asiakkaisiin, nykyiseen toimintatapaan ja agentuuritoimintaan muilla aloilla.
  - Laaditaan liiketoimintasuunnitelma.
  - Tutustutaan eri yritysmuotoihin ja yritysten perustamiseen.
  - Tutustutaan luovien alojen toimialoille olennaiseen lainsäädäntöön.
  - Laaditaan yleiset toimitusehdot ja agentti-sopimusten mallit.
  - Harjaannutetaan vuorovaikutus- ja neuvottelutaitoja.
  - Luodaan kontaktit tiedotusvälineisiin ja järjestetään tiedotustilaisuuksia.
  - Tutustutaan edunvalvonnan kannalta tärkeimpiin yhteiskunnallisiin toimijoihin ja rahoittajiin.
  - Osallistutaan Sillanrakentajien omalla näyttely-osastolla Pietarin myyntinäyttelyyn ja Helsingissä mahdollisesti järjestettävään myyntinäyttelyyn.
- Tällaisella listalla lähdettiin vastakuorittujen sipulien, tuoreiden sillanrakentajien kanssa liikkeelle. Kahden päivän mittaisia lähijaksoja oli kerran kuukaudessa ja ne koostuivat 2-4 asiantuntijan luennoista, ryhmätehtävistä, keskusteluista, esiintymisistä ja esittäytymisistä.

Alkuperäiseen listaan alkoi tulla matkan varrella täydennyksiä: rahoitusta ja mediasuhteita käsiteltiin laveammin, keskinäistä yhteistyötä kehitettiin mm. Helsingin Lasipalatsin Luova Kohtaamispaikka-tilaisuuksissa. Oli näytelmäharjoituksia, sillanrakentajat kulkivat oppilaitoksissa puhumassa. Laaja keskinäisen yhteistyön kehittäminen ja sen eri muodot nousivat tärkeiksi keskustemoiksi. "Se

on liiketoimintasuunnitelman venymistä. Kun matkan varrella nähdään, että pitääkin tehdä sitä tätä ja tuota, ollaan valmiita laventamaan joka suuntaan alkuperäistä suunnitelmaa. Kokeillaan erilaisia malleja: jos ei päästä päämäärään suoraa reittiä, päästään mutkan kautta", Hohtokari summaa.

Paljon kiitosta valmennettavien taholta on tullut esimerkiksi yhdistelmästä, jossa käytiin "Kaupapakorkeakoulu päivässä" **Seija Rainikan** Taloushallinnon tehotunneilla, mutta yhtä lailla tutustuttiin intuition tavoitteelliseen hyödyntämiseen tutkijoiden **Asta Raamin** ja **Samu Mielosen** avulla. **Reidar Waseniuksen** kehittämä aivobic tehosti asioiden perille menoa. Mieliin palautui **Saku Tuomisen** ideasesio ja turkulaisten aivotutkijoiden **Tiina-Kaisa Lukjanovin** ja **Katja Vallin** aivojen toimintaa käsittelevä kokonaisuus. "Kun ensin tarkastellaan ihmistä kokonaisuutena, aivotoimintaa monelta eri kantilta, intuitiota, ideanenaä, ja sitten tuleekin napakka paketti faktatietoa laskentatoimesta ja verokiemuroista, tuli todella paljon hyvää palautetta. Kuminauha venyy ääripäihin. Menemällä mahdollisimman syvälle ihmisen toimintoihin helpotamme myös vuorovaikutustaitoja."

Aikuiskoulutuksen lähestymistapa on toinen. Ihmisillä on niin paljon kokemusta ja osaamista takanaan, että perinteinen luentomalli ei toimi.

Fintran valmennusryhmässä aloitti Hohtokarin ryhmän rinnalla yhtäaikaaisesti kolmetoista vientivalmennettavaa, joiden valmennussisällöt sivusivat osittain agentti- ja manageriryhmää. Yksi Fintran

*Tärkeintä on ymmärtää kokonaisuus: minkälaisella sirkusareenalla toimitaan.*  
– **Mauri Hakulinen**

” *Se on ollut ahaa-elämyksiä, oivalluksia, yksinäisyyden selättämistä. Varmuutta, että tässä hommassa on järkeä.*



Jenni Moberg

*Valmennusohjelman keskeinen anti on vuorovaikutus valmennettavien kesken, kokemusperäisen tiedon vaihtaminen, keskustelut ja yhteiseen päämäärään sitoutuminen. Henkilökohtaisella tutoroinnilla on valmennuksessa suuri merkitys.*

*– Marit Hohtokari*

ryhmäläisistä, joka sittemmin jatkoi vielä Rovaniemen agenttivalmennuksessa, on joulupukin virallinen agentti ja manageri **Mauri Hakulinen**. Mauri, joka pitää huolen siitä, että pukki on paikalla Korvatunturilla vuoden jokaisena päivänä, on ehtinyt kahdenkymmenen vuoden uransa aikana nähdä paljon.

”Valmennuksen sisällöt olivat hirveän monipuolisia, kaikissa näissä ryhmissä”, hän sanoo puhelimeensa kaukaa napapiiriltä. ”Tärkein anti aikuiskoulutuksessa yleisestikin on kokonaisuuksien hahmottaminen, käytännön case-esimerkit, kovan luokan luennoitsijat. Esimerkiksi tuottaja Risto Kuulasmaa – se oli huikeaa juttua. Ihan vaan se ajattelutapa, miten käsittelee asioita. Kun tällaiseen pieneen porukkaan saadaan ammattilainen kertomaan ammattilaisille, ihan avoimesti, se on hieno juttu. Ja että voi kysyä mitä vain.”

Koska sillanrakentajien taustat ovat niin moninaiset, asiat, jotka ovat yhdelle itsestään selviä, tulevat toiselle uutena. Sen vuoksi tiedolliselta päällekkäisyydeltä ei voi välttyä.

”Silloinkin kun luentosisällöt ovat olleet itselle vähän tärta på tärta, syntyneet keskustelut kollegoiden kanssa ovat olleet hedelmällisiä”, muistelee Kati Uusi-Rauva. ”Olen huono ihminen vastaanotta-

maan innovaatiohypetystä. Kun teen, niin teen. En pysty metodeihin. Sen sijaan yhteistoiminta ryhmän kanssa, sopimusohjakeskustelut, faktajutut: ne ovat olleet todella tärkeitä.”

”Käytännön bisnestietoa on jaettu paljon, ryhmä on ollut kiinteä ja luottamusta nauttiva, läpinäkyvä.”

Katin lisäksi kaikki sillanrakentajat nostavat valmennuksen tärkeimmäksi anniksi ehdottomasti vertaistuen.

”Lasken tämän vertaistuen piiriin yhtäläillä valmennuksen aikana syntyneet sopimusehdot ja sopimusmallit”, sanoo suomalaista käsityötä ja muotoilua agentoivan 0.7 designin Jenni Moberg. ”Se on ollut ahaa-elämyksiä, oivalluksia, yksinäisyyden selättämistä. Varmuutta, että tässä hommassa on järkeä”, hän jatkaa. ”Oli hyvä huomata, että kollegoita on olemassa. Ensimmäiset kaksi vuotta olivat aika yksinäisiä.” Moberg perusti 0.7 designin vuonna 2007. ”On ollut myös tärkeää, että olen voinut jakaa ryhmän sisällä omia kokemuksia- ni ja omaa osaamistani muille.”

Valmennusohjelman keskeinen anti on vuorovaikutus valmennettavien kesken, kokemusperäisen tiedon vaihtaminen, keskustelut ja yhteiseen päämäärään sitoutuminen. Henkilökohtaisella tutoroinnilla on valmennuksessa suuri merkitys.

### **MYRSKY NOUSEE – FINTRAN VALMENNUS LOPPUU, ADULTA AJAUTUU KONKURSSIIN**

PERJANTAI 23.3.2010

kello 9.00 Aamukahvi

kello 9.30 Pietarin näyttelyn logo ja muita visuaalisia asioita.

kello 11.00 LOUNAS

kello 12.00 Projektin tilannekatsaus Adultan konkurssin takia

(Ote valmennuspäivän ohjelmasta)

Myrsky nousi keväällä 2010. 6.4. Iltalehti kirjoittaa: *Aikuiskoulutuskeskus Adulta ajautuu konkurssiin.* Asia varmistui illalla, kun Adultan hallitus päätti jättää konkurssihakemuksen Tuusulan käräjäoikeudelle. Ministeriö teki rikosilmoituksen Adultan valtiontuista. Keski-Uudellamaalla toimiva koulutuskeskus ajautui umpikujaan, kun valtio päätti periä siltä takaisin lähes 33 miljoonaa euroa oppisopimuskoulutukseen tarkoitettuja valtiontukia. Opetushallituksen tarkastuskertomuksen perusteella Adulta nosti väärin perusteita tukia esimerkiksi yliopistoksi tehtyjen oppisopimusten avulla. Opetusministeriö on tehnyt asiasta rikosilmoituksen.

”Olin päättänyt viedä projektin loppuun”, muistelee Marit Hohtokari. ”Päätin, että ennen ei surra mitään, ennen kuin faktat ovat selvillä. Olin saanut viitteitä tilanteesta jo syksyllä 2009. Seurasi seit-

semän kuukauden epä tietoisuuden jakso, jolloin kukaan ei tiennyt onko rahaa, eikä ole rahaa, mitä tapahtuu, mihin ollaan menossa.” Hohtokarin ja osatoteuttajien vastuulla oli lukuisia valmennettavia ja valmisteluvaiheessa oleva suuritoiminen luovan talouden myyntitytely Suomi-asema Pietarissa. Vain hetkeä aiemmin oli selvinnyt, että Fintra menettää suurimman osan valtiontuistaan ja heidän osuutensa yhteishankkeesta loppuu. Fintran ryhmää päätettiin jouduttaa ja se päättyi huhtikuussa 2010.

Monessa liemessä keitettyä Hohtokari päätti pitää päänsä kylmänä, vaikka tilanne vaikutti lähes toivottomalta.

”Kun Adulta meni konkurssiin, kaikki sen ESR-projektit olivat vaarassa. Sillanrakentajat olivat olleet paljon julkisuudessa ja näkyvä, myönteinen

*Odottava ilmapiiri Toimiala tutuksi-jaksolla RTI-talon auditoriossa*



■ *Sillanrakentajat oli lähtenyt vauhdikkaasti käyntiin ja nyt se siirtyi vauhdikkaasti uuteen kotiosoitteeseen.*



Ilari Toivettula

hanke. Aloimme käydä keskustelua siitä, mihin hanke siirtyisi.”

Kokemus tiesi kertoa, että pienikin laivue voi luovia suurten aaltojen alta turvalliseen satamaan. Kun on lähdetty tekemään uutta pioneerimaisella innolla ja lähes raivolla, on päivänseivää, että luovuttaminen ei käy edes mielessä.

”Uuden hallinnoijan oli järkevintä olla joku osatoteuttajista. Lahden ammattikorkeakoulussa oli riittävä projektiosaaminen ja taloushallinto. Käynnistyi puolen vuoden siirtymävaihe, joka oli hermoja raastavaa. Olin luvannut, että mikään ei katkea. Kaikki lähijaksot vedettiin läpi.”

Paitsi vastuuhenkilöt, myös muu porukka onnistui säilyttämään malttinsa. Näin aihetta pohtii yksi valmennettavista: ”No mä ajattelin, että so what, nyt on auto rikki. Miten pääsis eteenpäin? Ehkä tämä on sellainen miehinen ajattelutapa.” Vai olisiko se agentin ajattelutapa?

#### **YLIMENOVAIHE – LAMK UUDEKSI HALLINNOIJAKSI**

Lahden ammattikorkeakoulun (LAMK) projektipäällikkö Taina Seitsara oli toiminut osatoteuttajan roolissa tähän saakka, kunnes alkuvuodesta alkoi tipahdella tietoja: ”Joko olet kuullut?! Adulta ajautuu konkurssiin.”

Ensimmäinen tehtävä oli lykätä hankesuunnitelmaan kirjattua luovan talouden myyntinäyttelyä Pietarissa. ”Asiat alkoivat tapahtua hirmuisella vauhdilla. Ennen pääsiäistä oli hätäkokous ministeriössä. Olimme OKM:ssä neuvottelemassa siitä, mitä tehdään. Kun konkurssihakemus jätettiin, olin jo kuullut Maritilta, että hallintovastuu siirtyisi meille. Se tarkoitti, että koko hankkeen budjetti siirtyy myös - sehän oli valtava vastuu! Hanke oli kuitenkin niin mielenkiintoinen, että lähdimme tietenkin mukaan”, Seitsara muistelee.

# Aartenetsintää

– Matchmaking-kiertueella halki Suomen

Lahdessa järjestetään hiukan erilainen matchmaking-ilta, jossa sinkkujen sijasta agentit etsivät luovan alan yrittäjiä pareikseen. Pikatreffeillä kulttuurialan agentti- ja vientiammattilaisten koulutuksessa olevat etsivät hyviä tuotteita, henkilöitä ja osaajia, joiden vientiä he ryhtyvät kehittämään.

Näin uutisoi Etelä-Suomen Sanomat 23.11.2009

**M**atchmaking-kiertueelle lähdettiin heti valmennuksen alkuvaiheessa: oli tehtävä uusi ammattikunta tunnetuksi sekä paikallisesti että valtakunnallisesti. Tilaisuuksista tiedotettiin monin eri keinoin: agentit ja valmentajat kävivät puhumassa ajankoh-taisohjelmissa, lehtijuttuja ilmestyi useilla paikkakunnilla. Tärkeä rooli oli myös oman porukan hitsaamisessa yhteen. Kiertueella liikuttiin omalla bussilla ja kaukaisimmassa kohteessa Rovaniemellä yövyttiin. Luokkaretkimäinen tunnelma toimi hengennostattajana ja satoa tästä kerätään vieläkin yhteistyön ja ystävyyden muodossa.

Tapahtumien järjestämisestä vastasivat osatoteuttajat: Turun Seudun Kehittämiskeskus, Suomen Itämeri-instituutti, Lahden ammatikorkeakoulu ja Rovaniemen Kehitys. He tiedottivat agenttitapaamisista omien verkostojensa kautta luovien alojen tekijöille ja yrittäjille.

Jokaisella agentti-päämiespa-rilla oli pikatreffien tapaan 10 minuuttia aikaa tavata ja selvittää yhteiset intressit: löytyykö tarttumapintaa, toimivatko henkilöke-miat. Numeroitujen pöytien ääressä esiteltiin portfolioita, kerrottiin omasta taustasta, osaamisesta, kuulosteltiin puolin ja toisin tunnelmia. Tilaisuuden päätteeksi agentit vetäytyivät miettimään

kenestä he olisivat kiinnostuneita jatkamaan keskusteluja.

Monet joutuivat kuitenkin turhaan odottamaan luvattua soittoa. ”Lähdettiin siitä, että agentit soittavat ja siinä tehtiin virhe”, sanoo Hohtokari. ”Agenttitkaan eivät tienneet kuinka paljon porukkaa tulee muista kaupungeista, osallistujamäärä yllätti.” Niinpä hyvistä aikeista unohtui jälkityö.

Lahdessa ensimmäinen parin-haku onnistui, vaikka hiukan eri tavalla kuin ajateltiin: valmiita liittoja syntyi vain muutama. Paikalla oli 12 agenttia, päämiehiä nelinkertainen määrä. Tarve oli suurempi kuin se, mihin pystyttiin vastaamaan. Projektipäällikkö Taina Seitsara ei näe tätä tappiona.

”Vastavalmistuville opiskelijoille se oli hirmuisen tärkeä kokemus. Pitchata täysin tuntemattomalle ihmiselle omaa osaamistaan. Ihmiselle, joka näkee vain bispotentialiaalin. Se on täysin outo, uusi tilanne. Tunnistin monessa pelkoa: mitä mä sanon sille, mi-

ten herätän kiinnostuksen? Tekijä saattoi nähdä ensimmäistä kertaa osaamisensa tuotantona. Se avaa uutta, tervetullutta näkökulmaa.”

Hohtokarin mukaan kiertueen yksi tärkeimmistä päämääristä saavutettiin. Esiintulossa onnistuttiin, informaatio kulki oikealla tavalla: ”Tässä on tulossa uusi ammattikunta, tällaisia me olemme!” Se, mitä opittiin, oli puhtaasti tiedon kartuttaminen. Suomessa on saatavilla hyvin vähän virallista tietoa luovien alojen määristä ja tarpeista. ”Ei ole viisastenkiveä. Yrittäjä ei itse ymmärrä olevansa keskeneräinen, ja valmiit eivät ehkä koe tarvitsevansa agenttia. Koska tämä on selkeästi kehityshanke, meidän tulee myös hahmottaa kenttä: minkälaisia yrityksiä ylipäänsä Suomessa toimii, heidän valmiuksiaan ja tarpeitaan.” Myös agenttivalmennettavat olivat vielä alussa keskeneräisiä. ”Matchmaking oli tärkeä tiedonhankintamatka, se antoi meille suunnan johon lähteä kulkemaan.” ■

## HANKKEEN MATCHMAKING-TILAISUUDET:

- Rovaniemi 11.-12.11.2009
- Tampere 26.11.2009
- Lahti 27.11.2009
- Turku 14.12.2009
- Lahti 25.5.2010
- Tampere 5.5.2011, Luovat Verkot -tapahtuman yhteydessä
- Turku 9.5.2011, Turku Design Weekin yhteydessä
- Helsinki 13.10.2011, yhteinen tilaisuus TAIVEX-hankkeen kanssa

Match making -tilaisuuksiin osallistunut yhteensä 283 henkilöä.

Lähde: Eura 2007 -järjestelmä



Uusi järjestely oli myös rahoittajille ja valtion virkamiehille hyväksyttävä ratkaisu.

Hyvin nopealla tempolla lakimiehet, OKM:n asiamiehet ja Lahden ammattikorkeakoulun juristit alkoivat selvittää siirtoa. Hallinnollisen siirron yhteydessä kilpailutettiin asiantuntijuus ja Marit Hohtokarin Hohtokari Oy valittiin viemään ensimmäinen valmennusryhmä maaliin saakka, sekä toimimaan asiantuntijana projektissa sen loppuun asti. Hohtokari tulisi toimimaan myös seuraavien ryhmien konsulttina sekä sisällöntuottajana Rovaniemen koulutuksessa.

Sillanrakentajat oli lähtenyt vauhdikkaasti käyntiin ja nyt se siirtyi vauhdikkaasti uuteen kotiosoitteeseen.

*Palautteen mukaan hallinnon siirtäminen meni osatoteuttajien näkökulmasta katsottuna niin jouhevasti kuin se oli ylipäättään mahdollista. Keskeisten ihmisten vähäinen vaihtuminen on varmasti omalta osaltaan auttanut siinä, ettei koko hanke luhistunut siirtoprosessin aikana. (Sillanrakentajat- ESR-projektin väliraportti)*

”Sillanrakentajat on todella ollut kehittämissähanke”, sanoo Aino Ukkola Turun Seudun Kehit-

Luova ote työhön eli ”flow” agentti Kati Uusi-Rauvan tyyliin.



tämiskeskuksesta. ”Se, että hanke ei kaatunut vaikka Adulta kaatui ja samalla synnytetään uutta ammattikuntaa, sehän kuulostaa pommitavoitteelta. Tarina on ihan käsittämätön. Usko on ollut valtaisa, koska on oltu synnyttämässä jotain aivan uutta. Se on haluttu viedä maaliin. Kun on yksinkertainen idea ja pitää päätavoitteen kirkkaana, osaa leikata rönsyjä pois ja näin saadaan kuvio toimimaan.”

”Jälkeenpäin ajateltuna, vaikka koko prosessi oli projektipäällikölle hermoja raastavaa, se, että osatoteuttajat, rahoittajat ja ohjausryhmä halusivat olla tukena, se oli todella hieno juttu”, sanoo Hohtokari.

Sankaritarihoidossa koetelmusten tie valmistaa sankaria lopulliseen tehtäväänsä. Sillanrakentajien matka jatkui kuin tiellä olisi ollut vain pieniä töyssyjä: pilottiryhmä oli selvinnyt ensimmäiset vuodestaan mallioppilaana ja syksyllä 2010 paitsi valmisteltiin Suomi-asema-konseptin esiinmarssia Pörssisalissa, myös käynnistettiin uusien Helsingin ja Rovaniemen ryhmien hakuprosessi, tällä kertaa LAMKin alaisuudessa.

### UUDET RYHMÄT ALOITTAVAT

Haastattelut uusiin agentti- ja managerivalmennuksen ryhmiin Helsinkiin ja Rovaniemelle käynnistettiin lokakuun lopulla. Kriteereinä oli ammatillinen kompetenssi, markkinointikyky, myyntitaito, innostus ja luovien alojen tuntemus. Erittäin tärkeää osallistujien valinnassa oli myös se, että ryhmiin haluttiin kerätä ihmisiä, joilla on jo valmiina suurin osa tiedoista ja taidoista, joita uuden ammattikunnan kehittäminen edellyttää.

Osatoteuttajat olivat tehneet kiitettävää työtä alueellisessa tiedottamisessa ja valmennusryhmien vetäjät Marit ja Taina kävivät puhumassa erilaisissa Sillanrakentajat-hankkeeseen liittyneissä tapahtumissa.

Hakemuksia saapui viitisenkymmentä. Taina ja Marit tekivät haastatteluja muutamien päivien ajan

*He olivat tulleet omalla polullaan vaiheeseen, jossa on aika tehdä jotakin poikkeavaa. Tilanne ei ollut tuttu ja turvallinen. Ihmiset eivät olleet löytäneet kaltaisiaan ja nyt heille olikin suuri ilon aihe löytää toisensa saman katon alta.*  
– Taina Seitsara

Helsingissä, Turussa ja Tampereella. Marit keskittyi myös Rovaniemen haastatteluihin. Samanaikaisesti ensimmäinen ryhmä jatkoi omassa valmennuksessaan ja fokusoiti ison osan ajastaan suomalaisen luovan talouden viikon Suomi-aseman organisoimiseen Pietariin.

Kun kaikki hakijat oli syväluodattu, valinta kävi lopulta helposti. 21 henkeä aloitti Helsingissä, 7 Rovaniemellä.

Helsingin ryhmässä oli edustettuna hyvin laajasti eri toimialoja. Oli konkareita, joilla oli vankkaa kokemusta omalta alaltaan tai alan vaihtajia, jotka olivat päättäneet toteuttaa unelmansa. ”Kaikkia yhdistävä tekijä oli selkeä: jokainen oli yksin pähkäilyjensä ja haasteiden kanssa”, muistelee Taina ensimmäistä yhteistä kohtaamista ryhmänsä kanssa marraskuussa Helsingissä. ”He olivat tulleet omalla polullaan vaiheeseen, jossa on aika tehdä jotakin poikkeavaa. Tilanne ei ollut tuttu ja turvallinen. Ihmiset eivät olleet löytäneet kaltaisiaan ja nyt heille olikin suuri ilon aihe löytää toisensa saman katon alta.”

Kuten ensimmäisenkin ryhmän kanssa, myös nyt alettiin tulevia agenteja ja managereita kuoria kuin sipuleita. ”Kun he alkoivat kertoa elämästään ja osaamisestaan, tunneskaalat vaihtelivat laidasta



laitaan. Kaikkea oli nähty. Oli koettu onnistumisia ja pettymyksiä. On ihanaa, kun saman pöydän ääressä kommentoi skeptikko ja idealisti: mitä vain voi tapahtua. Hyvässä mielessä.” Kun esimerkiksi tiukka bisnekseen tottunut yrittäjä kohtaa apurahataiteilijan, näkemykset voivat poiketa hyvinkin paljon. ”Se on avannut myös omia silmiäni. Ihmiset luovassa työssä käyttävät eri polttoainetta: toinen kyynisyttä, toinen optimismia”, Taina kertoo hymyillen.

Siinä missä Marit on ollut halaava kanaemo ryhmälleen, Tainan valtteina on ollut kuunteleminen ja lempeä ymmärrys. Lähipäivät pidettiin Silanrakentajien ensimmäisestä valmennusryhmästä tutun Kuvasuunnittelutoimisto ja agentuuri Keksintötiloissa Meilahdessa. Yhdentoista kuukauden ajan kokoonnuttiin kerran kuussa kahden päivän valmennusjaksoille. Teemat, runko, asiantuntijat ja keskeiset asiat olivat jo olemassa, ja näin pystyttiin sitouttamaan asiantuntijoita ja toimijoita. Ensimmäisen valmennusryhmän pioneirit kävivät myös kouluttamassa uusia ryhmiä.

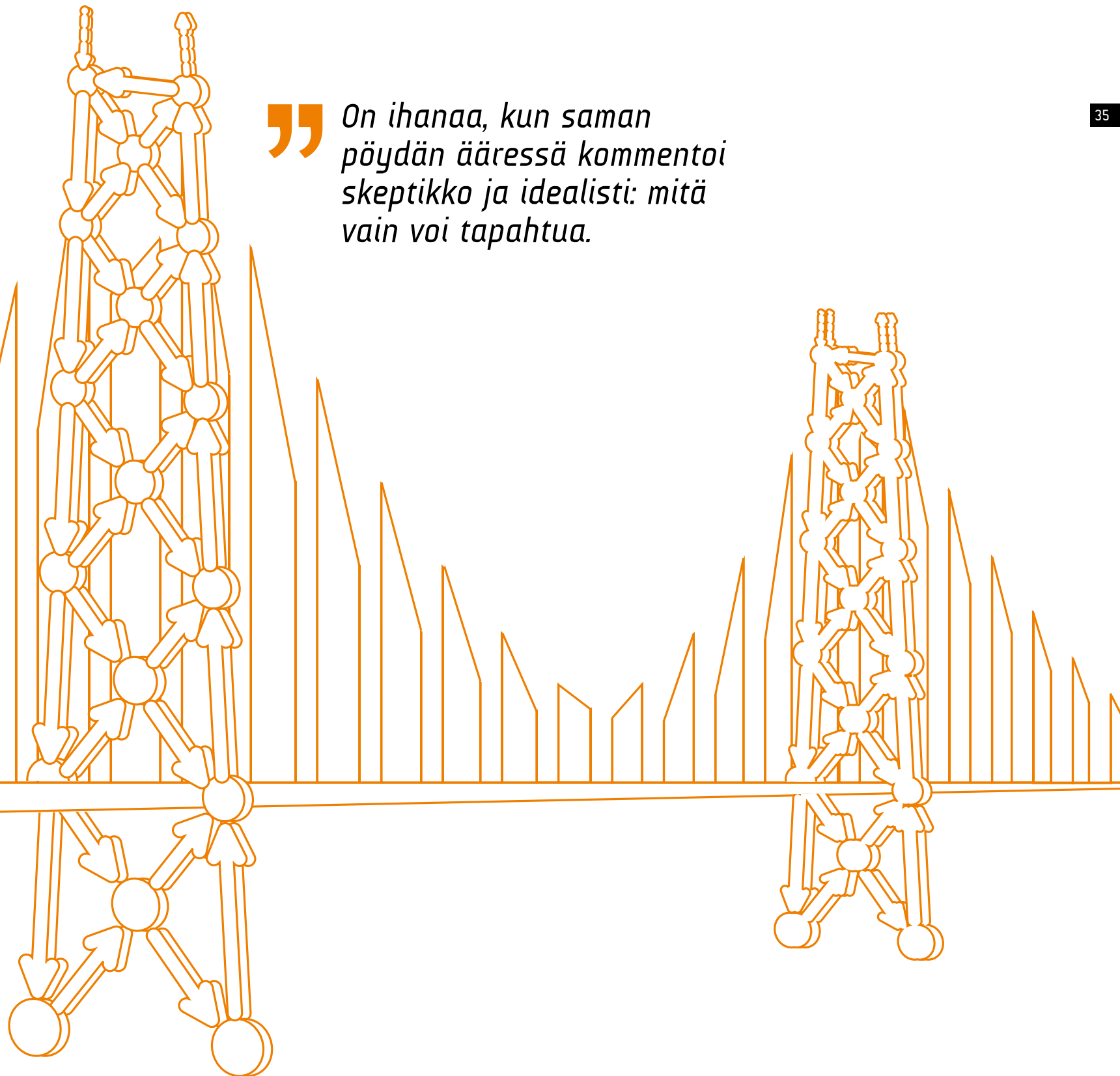
”Hankkeen alussa käynnistyi lumessatarpomisryhmä, pioneerit, joiden kanssa perustettiin yhdistys, luotiin pelisäännöt, etiikka, toimintamallit, sopimusmallit, toimitusehdot. Toiselle ryhmälle nämä olivat sitten jo valmiina.”

Nyt ryhmien välillä on tapahtunut linkittymistä ja he ovat tutustuneet paitsi keskenään, myös rahoituspäätöksiä tekeviin virkamiehiin ja päättäjiin. Yksi rohkea, Secodeco-yritystä luotsaava **Aleksi Nyman** lähti keltanokkana mukaan Pietarin Suomalaisille, muut jäivät odottelemaan omaa ulkomaanponnistusta. ”Se taisi olla sellainen selkeä pettymyksen paikka, kun alettiin kysellä meidän ryhmän ”luokkaretken” perään. Näin lyhyessä koulutuksessa se olisi kuitenkin ollut aivan mahdoton ponnistus”, Taina sanoo.

21-hengen ryhmässä perustettiin 11 kuukauden valmennuksen aikana 6 yritystä.

” On ihanaa, kun saman pöydän ääressä kommentoi skeptikko ja idealisti: mitä vain voi tapahtua.

y  
x



## SILLANRAKENNUS ULOTTUU NAPAPIIRILLE SAAKKA

Rovaniemen valmennusryhmästä piti huolta osatoteuttaja Rovaniemen Kehitys Oy yhdessä Marit Hohtokarin kanssa: Luovien alojen toimialakoordinaattori **Leena Janhila** ja Sillanrakentajat-koordinaattori **Jani Siivola**. ”Valmennusryhmään valituilla henkilöillä oli jo pitkä kokemus liiketoiminnasta, joko oman yrityksen tai kehittämistoiminnan kautta, osalla jo vuosien kokemus kansainvälisestä myynnistä ja markkinoista. Ryhmän erityisosaaminen painottui esittäviin taiteisiin ja av-osaamiseen, joka niin ikään on yksi Rovaniemen luovien alojen kehittämisen painopisteistä”, kertovat ryhmän vetäjät.

Jo ensimmäisessä ryhmätapaamisessa marraskuussa 2010 syntyi ajatuksia yhteistyöstä ja toiminnasta luovien alojen myynnin edistämiseksi. Osallistujien osaaminen niin yritys- kuin kehittämispuolelta heijastui laajanäköisessä ajattelussa koko toimialan kehittämiseksi.

”Vuoden mittaisen valmennuksen kautta osaaminen ja managerimainen toiminta erityisesti hankkeiden ja organisaatioiden sisällä on vahvis-

*Valmennusjaksot olivat onnistuneita. Etenkin yritystoimijavetoiset jaksot antoivat käytännön vinkkejä ja vertailukohtaa omalle ajattelulle ja toiminnalle. Jopa pitkän linjan toimijat saivat uusia eväitä toimintansa kehittämiseen.*

*– Leena Janhila*

tunut, valmennusryhmästä on muodostunut tiivis ammattilaisverkosto manageritoiminnan edistäjiksi ja viestinviejiksi”, Janhila kertoo.

Valmennuksesta valmistui 7 vientiammattilaista. Neljä toimii luovien alojen kehittämistehtävissä, kolme luovien alojen yrittäjänä

”Valmennusjaksot olivat onnistuneita. Etenkin yritystoimijavetoiset jaksot antoivat käytännön vinkkejä ja vertailukohtaa omalle ajattelulle ja toiminnalle. Jopa pitkän linjan toimijat saivat uusia eväitä toimintansa kehittämiseen”, Janhila sanoo.

”Talous- ja tekijänoikeusluennot tekivät vaikutuksen, kouluttajat olivat todella kokeneita ja asiansa osaavia. Päivät täyttyivät asiasta ja saimme sisällöistä todellista hyötyä omaan toimintaan”, kuvaa valmennukseen osallistunut **Taija Sailio** koulutuksen parasta antia.

Sillanrakentajat-koordinaattori Jani Siivolan näkemyksessä yhdistyvät vuorovaikutteisuus ja yhteistyö: ”Ryhmässä oli selvästi havaittavissa tiimiytymistä, keskustelut olivat erittäin hedelmällisiä ja opettavaisia. Kukin osaltaan toi valmennusjaksoihin asiantuntijuutta, jota muuten ei olisi ollut saatavissa.”

### MISTÄ ON HYVÄT AGENTIT TEHTY?

Mitä ominaisuuksia vaaditaan sillanrakentajalta, agentilta, managerilta? Minkälainen ihminen voi myydä luovuuden eri ilmentymiä: tuotteita, ajatuksia, keksintöjä, tanssia, musiikkia, kirjallisuutta?

Erityisesti muoti- ja designmaailmassa brändinrakentaminen alkaa usein tarinasta. Myös jokaisen agentin takaa löytyy tarina. Agentin pallilla istuu usein moniosaaja, jolla on pitkä työhistoria sekä tietotaitoa useilta eri aloilta. Kulttuurin ja bisneksen yhdistämisestä ei rakennu helppo ja itsestään selvä synteesi, jota voisi määrittellä yhdellä sanalla. Ihmiset, jotka uskaltavat astua

■ *Agenteilla on yhteen laskettuna tuhansien vuosien kokemus ja knowhow, jollaista on mahdotonta kartuttaa ilman eräänlaista luovaa hulluutta: uskallusta heittäytyä kohti uusia haasteita.*



Sahvi Sirkesalo

heikoille jälle tietämättä lainkaan kantaako tuo välillä auringossa niin kauniisti kimalteleva kansi – ei se voi aivan normaali olla. Kun lähdetään luomaan tyhjistä toimintamalleja ja synnyttämään aivan uutta ammattikuntaa, tarinat ovat sen mukaisia. ”En usko kirjaopiskeluun, että voidaan sitä kautta luoda jotain ihan uutta. Tällaiseen toimintaan tarvitaan vapaa malli”, kuten yksi agenteista, Viivi Lehto summaa. ”Suuvin osa sillanrakentajista on luovien alojen osaajia. On ammennettu monesta eri lähteestä ja otettu luovuus osaksi hanketta. Se on erilaista kuin muualla.”

Yksi on kulkenut ylioppilasteatterin kautta kulttuuriantropologiksi, pelituottajaksi ja jättiläiskonserniin päätoimittajaksi. Toinen on työskennellyt insinöörinä Kiinassa ja soittanut rokkibändissä, kolmas kulkenut merimiehenä ja matkaoppaana Itä-Euroopassa, näytellyt elokuvissa, teatterissa ja televisiossa. Kun saman pöydän ääreen istahtaa 20 vuotta joulupukin virallisenä mangerina työskennellyt vientiammattilainen ja ohjelmajärjestäjä, jolla on 30 vuoden kokemus vientityöstä alueinaan tiede, tiedotus, viestintä ja tutkimus, kokemuksen määrää on turha vähätellä.

Suomi-aseman  
visuaalista ilmettä  
Pietarissa.



*Agenttitoiminta on uusien mahdollisuuksien löytämistä. Sillä tuodaan lisäarvoa ostajalle ja päämiehelle. Koska olen itse muotoilija, tajuan alan käytännöt ja realismin. On hienoa auttaa muotoilijoita löytämään itsestään sen kauneimman ja ainutlaatuisimman, auttaa heitä oivaltamaan omat vahvuutensa. Sellaista osaamista on myös helpompi myydä. Tämä on eräänlaista aarteenmetsästämistä.”*

– Viivi Lehto

Agenteilla on yhteen laskettuna tuhansien vuosien kokemus ja knowhow, jollaista on mahdollista kartuttaa ilman eräänlaista luovaa hulluutta: uskallusta heittäytyä kohti uusia haasteita. Mutta agentilta vaaditaan myös se toinen puoli: myyntitaito, kyky kuunnella ja ymmärtää, sosiaalisia taitoja, bisnesvainua. Ja ennen kaikkea rohkeutta. Elämää saati toista ihmistä ei saa pelätä.

”Luulin aluksi, että nopein ja uskottavin reitti agentiksi on se, että omaa vankan substanssin omaan aiheeseensa, kuten tv, muotoilu, musiikki. Mutta totuus on toinen. Se ei ole edellytys. Esimerkiksi Mobergin Jennillä (0.7 design) ei ole muotoilutaustaa, mutta hän on partiolainen ja merimiehen tytär. Sitä kautta hänelle on syntynyt läpi yhteiskunnan eri kerrostumien, mutta myös ihan maailman tasolla laajat verkostot. Tärkeintä onkin usko itseensä. Vahva usko omaan kaikkivoipaisuuteen”, sanoo Marit Hohtokari.

”Olin tehnyt paljon töitä viennin parissa, ja kun partioaikaiset ystäväni alkoivat valmistua mitä moninaisimpiin ammatteihin, aloin kuulla artesaanien ja luovien alojen yrittäjien huolta siitä, kuinka vaikeaa markkinointi ja tuotteistaminen on. Ajattelin, ettei tämä ole avaruustiedettä, kyllä minä tähän pystyn”, kertoo mm. Japanin markkinat usealle suomalaiselle käsityöläiselle ja designerille avannut Moberg.

Tarinoita on yhtä monia kuin agenteja.

Toisinaan agentoitavan alan tuntemus auttaa työssä. Adelfa Agencyn **Helena Autio-Meloni** on tehnyt pitkän uran venäläisen teatterin parissa, kulttuurialan tulkkajana, Suomen Pietarin instituutin johtajana ja lukuisissa Venäjään liittyvissä asiantuntijatehtävissä. Nykyisin hänen yrityksensä myy kaikkea tätä 30 vuoden aikana kertynyttä osaamista sloganilla *Crossing Borders in Culture*.

Viivi Lehto on valmistunut muotoilijaksi Lahden ammattikorkeakoulun Muotoiluinsti-

tuutista, ja agentoi nykyisin menestyksellisesti kaltaisiaan nuoria muotoilijoita Musta Designissa. Viivi myös kouluttaa alan oppilaitoksissa, kuten Aalto-yliopistossa (ent. Taik). ”On tärkeää tiedostaa omat unelmansa ja vahvuutensa. Teen opiskelijoiden kanssa urapolkuhahmotelmaa, sillä tavalla olen löytänyt omatkin vahvuuteni, tällaisilla pylpyröillä”, nauraa Viivi, ja näyttää kaaviota, johon on kirjannut oman uransa eri vaiheita nousevalle käyrälle. ”Agenttitoiminta on uusien mahdollisuuksien löytämistä. Sillä tuodaan lisäarvoa ostajalle ja päämiehelle. Koska olen itse muotoilija, tajuan alan käytännöt ja realismin. On hienoa auttaa muotoilijoita löytämään itsestään sen kauneimman ja ainutlaatuisimman, auttaa heitä oivaltamaan omat vahvuutensa. Sellaista osaamista on myös helpompi myydä. Tämä on eräänlaista aarteenmetsästämistä.”

# Pörssisali

– Suomi-aseman kenraaliharjoitus

Suomi-asema-konsepti ja sen visuaalinen ilme lanseerattiin 3.9.2010 Pörssisalissa Helsinki Design Weekin yhteydessä. Ensimmäisellä Suomi-asemalla esittäytyi luovien alojen agentit ja managerit sekä iso joukko luovan alan ammattilaisia. Mukana oli osajia muotoilusta sirkukseen ja tanssiin sekä viestinnästä elämysmatkailuun.

**A** lun perin Suomi-aseman piti tapahtua syksyllä 2010 Pietarissa viikon mittaisena luovan talouden tapahtumaviikkona ja myyntinäyttelynä. Adultan konkurssin ja hallintomuutosten vuoksi projektia jouduttiin siirtämään puolella vuodela eteenpäin. Agentit ja projekti-

päälliköt olivat kuitenkin jo viritäytyneet tekemisen tunnelmaan. Konseptia oli kehitetty pitkälle yhteisten lähipäivien aikana, rahoitusta haettu ja saatu.

”Päätimme koeponnistaa tapahtuman sittenkin. Pietariin meno on iso asia, agentit halusivat keilla ensin tutulla maaperällä”, Taina Seitsara muistelee. Helsingin Design Week antoi kiinnostavat raamit tapahtumapäivälle ja Helsingin kaupunki kustansi kauniin Pörssisalin Suomi-aseman käyttöön.

Ohjelma rakennettiin iltapäivän mittaiseksi. Se piti sisällään muotinäytöksiä, tanssiesityksen, agenttien puheenvuoroja ja seminaarityypistä ohjelmaa. Vieraillevista puheenvuoroista vastasivat ylitarkastaja Kirsi Kaunisharju OKM:stä, tutkija Krista Kosonen, Brand Manager Inari Rummukainen VR:ltä, toimitusjohtaja Hele Auroamo Zipipop Oy:stä ja ylitarkastaja Petra Tarjanne TEMistä.

Koko tapahtuma tehtiin agenttivetoisesti: Kati Uusi-Rauvan Pliikka Projects vastasi sisällöistä,

Viivi Lehdon Musta Design visuaalisesta ilmeestä, Lahden ammattikorkeakoulusta tulivat harjoittelijat, graafikko Teo Tuominen ja sisustussuunnittelija Rodrigo Quiñones Mustan Designin tiimiin. Tilisuuden juontajana toimi Sohvi Sirkesalo, Kultsi Kulttuuriagenttuuri Sirkesalosta.

”Kun ryhdyimme tekemään Pörssisalin Suomi-asemaa, huomasimme, että se oli äärimmäisen tärkeä harjoittelu yhteisnäytelyn pystyttämiseen, rakentamiseen, siihen kokonaisuuteen, joka pitää hallita. Se antoi käsitystä siitä mikä toimii, mikä ei. Se tehtiin myös aikana, jolloin projektin hallinto oli siirtynyt mutta palveluiden ostosopimukset olivat vielä tekemättä, riskillä mentiin”, kertoo Marit Hohtokari.

”Tapahtuma tehtiin hirveän nopeasti kesäaika lisäsi haastetta. Tarkoituksena testata tutulla maaperällä ja omalla kielellä konseptin toimivuus. Se tehtiin ilman resursseja, joten pidän sitä onnistuneena. Parin tunnin aikana Pörssisalissa

kävi toistasataa ihmistä, agentit tekivät uutta ammattikuntaa tunnetuksi, paljon käytiin hyviä keskusteluja. Ennen kaikkea saimme parasta oppia Pietaria varten – ilman tätä kokemusta sinne olisi ollut riski lähteä”, hän jatkaa.

Agentteja ja heidän päämiehiään esittelevä katalogi tehtiin ensimmäisen kerran Pörssisaliin tapahtumaan. Suomi-aseman visuaalinen ilme saatiin näin synnytettyä.

”Löysimme ylösannon mallin ja muodon. Samoin saimme sitoutettua tekijöitä. Monet, jotka olivat näyttelleasettajina Pörssisalissa, tulivat myöhemmin myös Pietariin”, Hohtokari sanoo tyytyväisenä.

”Kutsuimme laajalti ihmisiä tapahtumaan. Kyseessä oli aivan uusi konsepti, uusi ammattikunta. Oli ehdottomasti hyvä kenraaliharjoitus: asian promoamista ja tutuksi tuomista”, Seitsara summaa.

Pörssisalin Suomi-asema oli myös ESR-hallinnollisesti opettavainen projekti. ”Missä nimilistat? Allekirjoitukset? Kuinka monta kävijää? Nämä kaikki kiinnostavat rahoittajaa”, Seitsara sanoo nyt jo huojennusta äänessään. ”Tämä on uudenlainen tapa tehdä asioita. Kysehän on paljosta muustakin kuin lyhytkestoisesta koulutustilaisuudesta, jonka alle tällaisen tapahtuman pitäisi mahtua. Telemällä oppii, siksi Pörssisali oli hyvä kokemus. Ei kirjoituspöydän takaa voi oppia, on käärittävä hihat ja tehtävä.” ■

## FAKTA

Pörssisalin Mini-Suomi-asema oli osa Sillanrakentajat-projektin toimintaa. Se tuotettiin yhteistyössä Agma ry:n kanssa, jota Helsingin kaupunki tuki tilavuokran osalta. Mukana oli 14 agenttiyritystä päämiehineen ja viisi ilman agenttia esittäytyntä luovan alan yrittäjää.



## AGENTIN SIELUN ORNAMENTTIKKAA

Kun lähdetään piirtämään kuvaa agentin ominaisuuksista, alkaa se rönsyillä kuin itämainen ornametti. Mutta keskellä on ydin, sydän, joka tuntuu kaikilla olevan kovin samanlainen.

Näin agenteilta vaadittavia ominaisuuksia pohjivat valmennuksissa mukana olleet osatoteuttajat, valmentajat ja valmennettavat:

*Sydän, kyky kuunnella tarkasti, halu antaa ja tuoda lisäarvoa ja sitä kautta luoda bisnestä. Agentti on kokoava voima, joka yhdistelee eri tahoja. Siitä saa kicksit.*

– Viivi Lehto

*Pitkäjänteisyys, hyvät hermot, paineensietokyky, laaja ihmistuntemus. Työtä helpottaa, jos on jo elämässään tehnyt monenlaisia asioita ja pystyy uudenlaisten asioiden yhdistelemiseen. Mitä laajemmat verkostot, sen helpompaa.*

– Marit Hohtokari

*Hyvien agenttien täytyy olla hyviä myyjiä. Nimenomaan siinä roolissa tulee olla jämäkkä. Ei lupailta turhia: se mikä luvataan, se tehdään. Huonot jutut kiirivät nopeasti, tekojen kautta syntyy luottamus niin asiakkaisiin kuin päämiehiin. Agentilla täytyy myös olla laajat verkostot. Ei se ole välttämättä ikäkysymys, mutta jos on älyttömän nuori, voi olla hankalaa tässä mielessä. Mitäs sellainen agentti tekee, jolla ei ole verkostoja?*

– Aino Ukkola

*Iso pankkitili ja mahdollisuus riskeerata, laittaa omaa pääomaa kiinni. Sosiaaliset taidot ja rautaiset hermot. Tiukka ja määrätietoinen ote myyntityöhön. Myyntityössä ensin myy itsensä, sitten projektit. Cannesissa istuin joka aamu pienen hetken Venäjän Focus on Russia-osastolla, eturivissä. Kaikki tärkeimmät kanavat olivat paikalla. Kun taikuri etsi vapaaehtoisia, ilmoittauin. Tietenkin se kysyi kuka olen, mitä teen. Se oli siinä: jäin varmasti mieleen. Ne huomasit, että tolla kaverilla on myös Focus on Russia.*

– Jape Kantola

*Myyntityö on kuuntelemista. Pitää tulkata näkökulmia ja luoda synteesejä. Agentin tärkein tehtävä on tunnistaa mahdollisia synergioita. Tähän kuunteleminen, mutta myös bisnespotentiaalin haistaminen on paras keino. Hoksottimien täytyy toimia, tulee olla soveltamiskykyä. Tämä kaikki syntyy kokemuksesta, jonka myötä tulee vapautuneisuus. Kehäkettu ratkaisee ongelman kuin ongelman, tarttuu haukkana siihen, ottaa kopin mistä vain. Sinikkyys ja omien vahvuuksien tunteminen on tärkeää – täytyy osata myöntää myös ne asiat, joita ei osaa.*

– Kati Uusi-Rauva

# Huivista kiinni ja Pietariin!



Suomalaisen luovan talouden näyttely Suomi-asema valtasi pietarilaisen median ja vanhan leipätehtaan helmikuussa 2011.

**T**ervetuloa Suomi-asemalle, jossa taide kohtaa elämyspalvelut, design performanssin, liikemies muotoilun, kulttuuri yritysmaailman.

7-12.2.2011 Pietarissa nähdään kattava läpileikkaus suomalaisesta luovasta taloudesta: sen tekijöistä ja agenteista. Tuliaisina yhteistyösopimuksia ja uusia ystäviä!

Näillä sanoilla avattiin Pietarin Suomi-asema: yksi Sillanrakentajien voimainponnistuksista, joka toteutettiin nopealla aikataululla, pienellä budjetilla ja hullunrohkeudella.

Pörssisalin kokemukset olivat opettaneet paljon ja Pietariin lähtöä alettiin valmistella lokakuussa 2010

innostunein mielin. Alun perin pienimuotoiseksi tarkoitettu agenttikunnan esittäytyminen alkoi paisua suuren yleisön tapahtumaksi hiukan varkain. Tapahtuman tuottaja Anna Häkkinen ja projektipäällikkö Marit Hohtokari kävivät puhumassa tapahtumasta Turussa, Tampereella, Helsingissä ja Rovaniemellä. Taina Seitsara innosti lahtelaisia luovia tahoja tarttumaan haasteeseen. Osatoteuttaja Cursor Oy:stä kartoitettiin alueen toimijoita Noora Kiilin toimesta.

Helmikuussa 2011 Musta Designin johdolla Loft Etagiin vanhalle leipätehtaalalle rakennettiin 500 neliön arena 79 näyttelyleasettajalle: muotoilijat, tanssijat, muusikot, kuvataiteilijat, valokuvaajat, vaatesuunnittelijat, korutaiteilijat, av-tuotannot ja lukuisat muut tahot matkasivat lähimpään metropoliimme odottavin mielin.

Suomi-asema oli läpileikkaus suomalaisesta luovasta taloudesta, sen menestyjistä ja tulokkaista. Yhteisvoimin luotiin elävä, tapahtumarikas näyttelyviikko, jonka aikana Loft Etagissa tapahtui joka päivä: Luovan talouden seminaari Creative Compass, lastenkulttuurin projekteja, keskusteluja, tanssia, teekutsuja.

Luovan talouden agentit ja managerit AGMA ry yhdessä Sillanrakentajat ESR-hankkeen kanssa vastasivat näyttelyn sisällöstä, hankinnoista ja järjestelyistä. Muita osatoteuttajia olivat Cursor

**suomi-asema** Finland Station

**ПРИГЛАШЕНИЕ НА ОТКРЫТИЕ ВЫСТАВКИ «ФИНЛЯНДСКИЙ ВОКЗАЛ»**  
ОТКРЫТИЕ СОСТОИТСЯ В ПОНЕДЕЛЬНИК 7.2.2011 18.00–22.00

**INVITATION TO THE OPENING OF FINLAND STATION**  
OPENING PARTY ON MONDAY 7TH FEB 2011 AT 6–10 PM

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА ОТКРЫТИЕ «Финляндского вокзала».** Это место встречи искусства и впечатлений, дизайна и перформанса, предпринимателей и художников, культуры и бизнеса. Гостей церемонии встретит целая команда профессионалов финской творческой индустрии.

**WELCOME TO THE OPENING of Finland Station** where art and experience services, design and performance, businessmen and design and culture and business world meet each other. Opening guests are warmly welcomed by nearly one hundred professionals of Finnish creative economy.

**«ФИНЛЯНДСКИЙ ВОКЗАЛ» и Лофт Проект ЭТАЖИ** представят в течение недели 7–12.2.2011 полный спектр творческой индустрии Финляндии: художников, архитекторов, менеджеров. Приходите, обсудайте пути сотрудничества и обретайте новых друзей.

**FINLAND STATION in Loft Project Etagi on 7–12 February 2011** gives a comprehensive look to the Finnish creative economy, major players as well as agents and managers are represented. Come to the Finland Station to team up with the professionals of Finnish creative economy and to create new friendships.

**ТОММИ НОРДГРЕН:** Выставка «Рассвет» в галерее Формула

**TOMMI NORDGREEN:** Solo Exhibition "Dawn" at the Formula Gallery

**ПРИЕМ ЗАВВОК** на участие в открытии: [anna.hakkinen@sillanrakentajat.fi](mailto:anna.hakkinen@sillanrakentajat.fi) 4.2.2011 at the latest.

**СIGN UP** for the opening: [anna.hakkinen@sillanrakentajat.fi](mailto:anna.hakkinen@sillanrakentajat.fi) 4.2.2011 at the latest.

**ЭТАЖИ** ЛОФТПРОЕКТ

**agma** Sillanrakentajat Ministry of Education and Culture City of Helsinki KOTKA LEIHDÄ BIZNESIÄ PROJEKTIO Leverage from the EU LOOK AT ME hen

Oy, Rovaniemen Kehitys, Turun Seudun Kehittämiskeskus ja Suomen Itämeri-instituutti.

Suomi-aseman päätavoite oli saavuttaa suuri huomioarvo mediassa sekä luoda uusi luovuutta ja liike-elämää yhdistävä kulttuuri. Ensimmäisessä tavoitteessa onnis-

tuttiin yli odotusten: avajaisissa oli läsnä satoja ihmisiä, joista valtaosa mediaa. Tv-kanavia, suurimpien lehtien toimittajia sekä Suomesta että Pietarista, internetjulkaisuja, radiokanavia, alan aikakauslehtiä. Pitkin viikkoa oli vaikea hypätä taksin kyytiin, jonka kuljettaja ei



olisi jo kuullut tai lukenut Suomi-asemasta. Uuden kulttuurin luominen voidaan katsoa alkaneen mikrotasolla: lukuisista kahdenvälisistä kohtaamisista epämuodollisessa ympäristössä syntyi pitkäkestoisia yhteistyökuvioita niin Suomessa kuin Venäjälläkin. Suomi-aseman jälkeen suomalaisia muotoilijoita on nähty Samarassa messuilla, Moskovassa järjestämässä seminaaria, taiteilijoita avaamassa näyttelyitään Pietarissa. Suomalaista 3D-osaamista on yhdistetty venäläisen esittävän taiteen produktioihin, tekijöitä ja osaamista on vaihdettu rajan molemmin puolin. Silta, joka Pietarissa rakennettiin, on vahva ja sen tulokset kantavat pitkälle tulevaisuuteen. Monelle tutustumisen lähimpään metropoliimme oli ensimmäinen ja avasi silmiä tuhansille mahdollisuuksille.

Suomi-asema huipentui Sokos hotel Palace Bridgessä järjestettävään bisnes to bisnes-päivään, johon oli pääsy kohdennetuilla kutsuilla. Bisnes-päivässä kerättiin viikon sato ja rakennettiin pohjaa jatkuvudelle sekä todellisille kahdenvälisille yhteistyökumppanuussopimuksille. Varsinaisia yhteistyökontakteja laskettiin syntyneen 80. Päivä päättyi Suomi-aseman sulkevaan juhla-iltaan The Forkin johdolla. Iltaan, jota muistellaan vieläkin suurella lämmöllä, aivan kuten koko viikkoa pakkasen puremassa helmikuuisessa Pietarissa. ■

**FAKTA**

Näytteilleasettajat: 79

Bisnespäivän matchmaking: 105 yritystä, median edustajaa ja virallista organisaatiota

Lehdistöosumat: 90

Syntyneitä yhteistyökontakteja: 80



# Case- esimerkkejä

## Taiteellakin voi elää

**T**uottaja-agentti Kaisa Kerätär on onnistunut hälventämään epäluuloja kuvataiteen agenttoimisen ympäriltä. Hän on agentoinut yrityksensä Taidepaussi Ky:n kautta tunnettuja suomalaisia kuvataiteilijoita, kuten **Kuutti Lavosta**, **Anni Rapinojaa** ja nyt viimeisimpänä aluevaltauksenaan englantilaista **Veronica Slateria**. ”Kun muut tähtäävät vientiin, minä yritän tuoda Suomeen huippuja”, Kerätär sanoo.

Todellisuudessa Taidepaussi tekee hartiavoimin töitä myös vienninedistämiseksi. Yksi Taidepaussin vahvuuksista on sulava liikkuminen apurahaviidakossa. Viimeisintä matkaa Japaniin tuki Frame kuraattoriapurahalla sekä pitkäaikainen tokiolainen yhteistyökumppani Studio Youkobo. Kerätär tapasi paikallisia galleristeja, taiteilijaresidenssiorganisaatioita ja nykytaiteen museon edustajia. Tuliaisina Suomeen oli alustavat sopimukset Pohjois-Suomen taiteilijoille, joita Kerätär agentoi.

”Agenttitoiminnan alkutalval on omalla kohdallani ollut siinä mielessä onnekasta, että minulla on ollut mahdollista työskennellä kovan luokan kuvataiteilijoiden kanssa. Olin kuitenkin hiukan skeptinen teosvälityksen suhteen, sillä gallerioilla on tässä niin vahva osaaminen.” Kerätär oli onnekseen väärässä: kun yrityksen taholta tuli pyyntö, hän toteutti pilottihankkeen, jossa Lavosen työt löysivät tiensä yksityisten lääkäriasemien seinille. Sekä asiakkaalle että Kerättärelle konsepti oli uusi, mutta tulokset niin kannustavat, että kehitystyö aiheen parissa jatkuu.

Toinen puhtaasti agenttitoiminnan kenttään kuuluva projekti on ollut taidepedagogi ja kuvataiteilija Veronica Slaterin luovuusvalmennusten myyminen. Slaterin valmennuksessa nostetaan uudella tavalla esille työyhteisön resurssit ja osaaminen. Syyskuussa 2011 Aalto-yliopiston tutkijaryhmä Innopolissa sai tutustua Slaterin oppeihin hienoin tuloksin.



Kaisa Kerätär

Työmotivaatiota ja ryhmän sisäistä ilmapiiriä heikentävä huoli tulevasta haluttiin kääntää voitoksi, ja vahvistaa sen sijaan yhdessä tekemistä ja ryhmän jäsenten tukemista. Tässä onnistuttiin.

”Slaterin kaltaisten osajien tuominen Suomeen on hyvin palkitsevaa”, Kerätär sanoo.

[www.taidepaussi.fi](http://www.taidepaussi.fi)



# 0.7 design vie Murua Japaniin

**K**un Jenni Moberg perusti suomalaisen designin agentuurin 0.7 designin 4,5 vuotta sitten, hän oli vakuuttunut siitä, että vientityö ei ole avaruustiedettä. 15-vuotiaana hän oli jo vienyt Canonin kopiokoneita Venäjälle ja sen jälkeen kaikki työt olivat liittyneet vientikauppaan. Asuttuaan vuoden Japanissa hän oivalsi, että suomalaiselle estetiikalle on siellä paljon kysyntää.

Samoihin aikoihin tekstiilisuunnittelijat Anna Etula ja Rosa Piironen perustivat Murun, joka lanseerasi ensimmäisen luomupellavaisen lastenvaatemallistonsa keväällä 2008.

Jenni törmäsi Murun tuotteisiin Kaapelitehtaan Kierrätystehdas-tapahtumassa ja ne pistivät heti silmään: korkea laatu, värikyys, sulaisuus, sarjatuotantohenkisyys. ”Ekologisuus ja kierrätystuotteet ovat toiminnassani tärkeä konsepti, siksi Muru oli kiinnostava. Tärkeää oli myös se, että kan-

kaat eivät olleet retrokankaita, niitä olisi aina saatavilla.”

”Jenni soitti sitten aika pian ja kysyi saisiko näyttää meidän tuotteita potentiaalisille asiakkaille Japanissa”, kertoo Anna. Vastaus oli iloinen ”kyllä!”. Sen jälkeen Jenni on hoitanut Murun Japanin vientiä.

”Jenni on hankkinut meille paljon asiakkaita, ja erityisesti aluksi oli haastavaa vastata kysyntään, se oli niin suurta. Kun ei ollut itse tehnyt mitään niiden kontaktien eteen, kysyntä tuli yllätyksenä. Ei ollut vielä valmiuksia”, Anna sanoo. Vauhdikkaan startin myötä Muru onkin kasvanut koko ajan. ”Ei ole voinut jäädä lepäämään laakereilla”, hän nauraa.

0.7 design vie nykyisin lähes 30 suomalaisyrityksen tuotteita Japanin markkinoille, Muru on vientimääriltään suurimpia. Muru vie tuotteitaan myös Belgiaan, Ranskaan, Saksaan ja Englantiin, mutta Japani on heillekin tärkein vientikohde. ”Se on hyvä balanssi meidän välillämme”, sanoo Jenni.



Jenni Moberg

Murulle oli alusta asti selvää, että he tarvitsevat agentteja.

”Se on koko ajan ollut vain etu, ei missään nimessä rasite. He tekevät niin paljon kenttätöitä, meillä ei olisi sellaiseen resurssia. Se taloudellinen panos joka agenttiin laitetaan maksaa kyllä itsensä takaisin. Ei meillä edelleenkään olisi kaikkia niitä asiakkaita ilman Jenniä.”

[www.muru.fi](http://www.muru.fi), [www.07design.fi](http://www.07design.fi)



# Musta Design auttoi idean tuotteeksi

**C**osmopolitan, Kotivinkki, Iltalehti, Koti&Keittiö, Avotakka, Suomen Kuvalehti, Inno. Neroko on julkkis jo ennen kuin ensimmäistään tuotetta on saatu jälleenyymyjien hyllyille.

On vaikea uskoa, että kaksi vuotta sitten oli vain idea: tehdä hyviä ja kauniita, skandinaaviseen kotiin sopivia tuotteita. Koirille. Teollisuuden myyntitehtävissä työskennellyt Satu Saksman oli miettinyt vuosikautia, miksi hänen rakkaalle Nero-koirallensa löytyi markkinoilta vain huonolaatuisia, rumia, kaukoidässä valmistettuja tuotteita.

Hän päätti perustaa oman yrityksen ja alkaa tuottaa tuotteita itse.

”Aloin vain soitella: yrityksiin, taideoppilaitoksiin, joka puolelle. En oikein tiennyt edes mitä kysyä. Lopulta sain Viivi Lehdon puhelinnumeron”, Satu muistelee.

”Satu ilmestyi meidän ovelle pienen pääoman ja ison idean kanssa. Satu halusi perustaa firman, josta tulisi samalla hänelle

työpaikka. Innostuin heti”, nauraa Viivi, Musta Designin toimitusjohtaja. Musta Designissa osataan tuotantoprosessin kaikki eri vaiheet. Toiminnan keskiössä ovat paitsi nuorten muotoilijoiden managerointi, myös muotoilupalveluiden tuottaminen, projektikoordinaatio sekä promootio. Nerokolle tarjottiin koko paketti.

Satu ja Viivi ovat tutustuneet puhtaasti asiakaspohjalta, mutta koko matka on sparrailtu puolin ja toisin. ”Satuhan lähti hyväpalkkaisesta duunista! Olen työntänyt Satua reunan yli ja vakuuttanut, että sinne vaan, kyllä se kantaa”, Viivi nauraa. ”Kannattavuuslaskelmat on tehty ja näyttää siltä, että Nerokolle on tilausta. Kysyntä on luotu ja sitä on. Seuraavaksi alkaa kauppa.”

Satua pitää kiireisenä juuri nyt yksityiskohtia vaativa tuotteistamisvaihe. Ensimmäiset myyntierät saapuvat markkinoille vuoden 2011 lopussa. Ja kansainvälistymisaskelaita suunnitellaan jo heti ensi vuodelle.



Viivi Lehto

Nerokon tuotteet – purulut, pyöreät sängyt ja keraamiset ruokakulhot korokkeineen – on suunnitellut Milla Vaahtera ja Elin Järvinen. Heille matka koirien maailmaan on ollut hieno kokemus. Myös Satu on tyytyväinen: ”En olisi koskaan työskennellyt Millan ja Elinan kaltaisten suunnittelijoiden kanssa ilman Viiviä ja Musta Designia.”

[www.mustadesign.fi](http://www.mustadesign.fi),  
[www.neroko.com](http://www.neroko.com)

## FAKTA

Joulukuussa 2010 Valtioneuvosto myönsi ainutkertaiset ”Sammontekijät”-palkinnot 10 nuorelle, innovatiiviselle yrittäjälle. Yksi palkinnon saajista oli Viivi Lehto. Viivin saaman 50 000 euron suuruisen palkinnon jakoperusteissa mainitaan hänen toimimisensa agentti- ja manageritehtävissä, jolloin hän on nuoresta iästään huolimatta pystynyt väkivalloisesti työllistämään itsensä ja oman yrityksensä lisäksi suuren joukon nuoria ammattilaisia.



# Jytäjyrsijät rokkaavat Venäjälle

**A**delfa Agency Oy on Helena Autio-Melonin ja Anna Sidorovan venäläistä kulttuuria suomalaisille välittävä yritys. Samalla kahden tieto- ja kielitaidoltaan lyömättömän naisen tiimi vie suomalaista kulttuuria Venäjälle. Yksi junaan hypänneistä on suomalainen lasten rokkia soittava Jytäjyrsijät, joka on Annan matkassa esiintynyt jo Moskovassa, Pietarissa, Syktyvkarissa, Arkangelissa, Viipurissa, Norilskissa ja Vologdassa.

Sidorova on tehnyt käännökset Jytäjyrsijöiden sanoituksista, joita esitetään Venäjällä venäläisen solistin johdolla. Esiintymispaikoina on klubeja, festivaaleja, kouluja ja lastenkirjastoja. Suomen kielen tutkija, Jytäjyrsijöiden solisti ja kolmen lapsen isä Lari Kotilainen, 37, paitsi vinguttaa kitaraa ja hyppii irokeesissa lasten keskellä, myös ilahduttaa paikallista mediaa antaen uudenlaisen kuvan suomalaisuudesta. Venäjällä lasten rockmusiikki siinä missä suoma-

lainen lastenkulttuuri on yhä tuntematon käsite.

”Me olemme nyt päässeet undergroundiin, jossa muutkin suomalaiset bändit ovat. Mutta haluamme enemmän”, Anna sanoo.

”Kuluttajat ja ostajat ovat olemassa: lapset ja vanhemmat. Jos pääsemme television lastenohjelmiin, se olisi sitten siinä. Nyt olemme vierailleet vain ajankohtaisohjelmissä ja uutisissa.”

”Venäjän markkinoilla menee läpi eri jutut kuin Suomessa, siksi se onkin mielenkiintoinen arena.

Mutta me olemme vielä tällainen kulttuuriprojekti”, tuskailee Autio-Meloni, joka tuntee venäläisen sielunmaiseman. Hän on toiminut 30 vuotta venäläisen teatterimaailman tulkkina ja asiantuntijana, muutaman vuoden myös Suomen Pietarin instituutin johtajana.

”Se on kyllä hieno juttu sekin, viedä suomikuvaa maailmalle, mutta se ei elätä viiden hengen bändiä ja Annaa.”

Aluksi liikuttiin Ulkomini-



Helena Autio-Meloni

nan pienten matkakorvausten turvin. Viime aikoina kuluista ovat vastanneet rock-festivaalit.

”Jos aiomme tehdä kannattavaa liiketoimintaa, fokusta on muutettava”, hän sanoo. ”Lisensioitu tuoteperhe: kirjat, animaatiot, oheistuotteet.”

Mikäli Adelfa onnistuu tehtävässään, 142 miljoonan asukkaan Venäjä, jossa lapsia suuresti arvostetaan, voi olla lottovoitto.

[www.adelfa.fi](http://www.adelfa.fi), [www.jytajyrsijat.fi](http://www.jytajyrsijat.fi)



# Valoaurinko salkussa

**S**creening Agency on kahden miehen, Jape Kantolan ja Jari Kostiaisen uuden ajan agenttitoimisto, josta yhden tiskin takaa löytyy laaja kirjo av alan tähtikaartia.

Screenign Agency etsii tekijät av- ja estradialan tuotantoihin, mutta myös kasvattaa myyntisalkkuaan tv- ja media-alan tuotteilla, dokumenteilla ja elokuvilla. Viimeisimmät menestystarinat ovat olleet suomalais-kiinalainen animaatiisarja Dibidogs, jota he myyvät mm. Venäjälle, arabimaihin ja entisiin IVY-maihin, sekä suomalainen lasten fiktiivinen tv-sarja Jotain Rajaa!

Jotain Rajaa! on tuotantoyhtiö ValoAuringon monimediallinen tuotanto, jonka on käsikirjoittanut, tuottanut ja ohjannut Metsämarja Aittokoski. Se perustuu aikuisten lapsuuskokemuksiin kiusaamisesta sekä tämän päivän koululaisten kohtaamiin tositarpeisiin.

Screeningin ja ValoAuringon tiet kohtasivat Sillanrakentajien

Matchmaking-kiertueella Turussa muutama vuosi sitten.

”ValoAurinko oli jo pitkällä neuvotteluissa Ylen suuntaan, automme tekemään lopullisen sopimuksen Jotain Rajaa!-ohjelmasta”, Jape kertoo. Sarja alkaa keväällä 2012 Yle TV2:ssa. ”Siitä ollaan kiinnostuneita myös muissa skandinaavisissa maissa. Jopa Brasiliassa ja sellaisissa maissa, jotka satsaavat koululaisten hyvinvointiin.”

Yhteistyö on nyt konkretisoitunut ja sopimus syntynyt.

”ValoAurinko hakee kasvua kansainvälisiltä markkinoilta. He ovat luovia, dynaamisia, aktiivisia ihmisiä, joilla on paljon ideoita. Me edistämme heidän liiketoimintaansa omalla osaamisellamme”, Jape sanoo Villa HulleriBullerissa toimivasta Aittokoskien yrityksestä.

Screenign Agencylla on useita eri sisältöjä samassa salkussa, kun he kiertävät Cannesin kaltaisissa tapahtumissa luomassa kontakteja, verkostoitumassa, myymässä tuotantoja.



Jape Kantola

”Tällä tavalla se on agentille kannattavaa ja tekijöille helpottavaa. Voi keskittyä puhtaasti sisältöön kun on joku vääntämässä sopimuksia ja tekee maailmalla kartoituksia. Lasten tuotannoilla ei Suomessa elä, kansainvälistyminen on ainoa järkevä tie”, sanoo Aittokoski.

[www.screeningagency.fi](http://www.screeningagency.fi)  
[www.valoaurinko.net](http://www.valoaurinko.net)





## UMPIHANGESTA KANTAVALLE LADULLE

”Minun perusryhmäni tarina on ollut se, että on rakennettu yhdessä turvaverkko agenteille. On joku taho, jonka puoleen kääntyä, josta saada tutorointia”, kertoo Marit Hohtokari.

”Ensimmäinen porukka laitettiin umpihankeeseen ilman latua. Toisen ryhmän koulutuksessa seurattiin latua, mutta siltä voitiin vielä poiketa. Kolmas, tuleva ryhmä saa tuekseen jo hyvin tampatun ladun. Ja silloin, kun koulutuksessa puhutaan puhtaasti agentin toiminnasta, kierrätetään umpihankihiihtäjiä, jotta kaikki voivat saada tietoa toisiltaan eikä kertaalleen kehitettyjä asioita keksitä uudelleen.”

”Olen löytänyt oman tehtäväni”, sanoo joulupukin agentti ja tapahtumatuottaja Mauri Hakulinen. ”Valmennuksen myötä tuli laajamittainen tajuaminen kaikista ongelmista ja mahdollisuuksista: mitä kaikkea voisi tehdä. Nyt on ajatuksia yritystoiminnan kehittämiseksi, että sellainenkin on mahdollista.” Mauri on elättänyt itsensä kaksikymmentä vuotta agentti- ja manageritoiminnalla ilman ulkopuolista tukea.

”Näitä oppeja todella tarvitaan, manageroinnin ja agentoinnin käytäntöjä, sopimusmalleja, pelisääntöjä. Kun ei se ole niin, että herrasmiehet sopivat asioista ja homma toimii. Kun ilmestyy-

*”Sillanrakentajat-side on vähän kuin englantilaisten hyvin tuntema ”old school tide” – aina voi ottaa yhteyttä vaikka ei oltaisi oltu edes samassa ryhmässä.”  
– Mauri Hakulinen*


kin toinen paremmalla tarjouksella, takkiin tulee. Meillä täällä pohjoisessakin näkee, että on taitavia toteuttajia, mutta ei ne ymmärrä mitään liiketoiminnasta, verotuksesta, eläkemuksista. Me ollaan vielä hirveän nuoria tässä agenttikulttuurissa, ihan valtakunnallisellakin tasolla.”

Valmennuksen edetessä on umpihankihiihtäjille alkanut käydä selväksi, että myyntiprovisioilla agentti ei elä: se on käytännössä mahdotonta. Kehityskelpoisilla yrityksillääkään ei ole rahaa maksaa manageroinnista. Agenteilla ei ole omaa puskurirahaa, kuten esimerkiksi kustannusalalla.

”Olemme yrittäneet monin tavoin selvittää tätä rahoitusta lähipäivien yhteydessä ja viranomaisten kanssa: yhteiskunta ei voi tukea jonkin toimialan kehittämistä ja bisnestä jotta se voisi tehdä sitä halvemmalla kuin muut. Jos halutaan agenttitoiminnalle tulevaisuus, tämä täytyy ratkaista. Miten? Projektin aikana on tullut tuloksia: nyt katse ollut luovien alojen yrityksiin päin, joille pyritään etsimään asiakkaat. Ainoa mahdollinen tapa nopeuttaa rahan tuloa on se, että katseensuunta käännetään asiakkaisiin. Ostavat asiakkaat tulevat agentin toimeksiantajiksi, päämiehiksi, joille agentti etsii juuri sen tekijäjoukon jota asiakas pyytää. Se on tavallaan *headhunter*-toimintaa luoville aloille. Loppuasiakkaat tulevat agentin asiakkaiksi, joka etsii juuri sen tekijäjoukon, jota asiakas pyytää.”

Ensimmäiset merkit ovat jo nähtävillä: tähän suuntaan ollaan kulkemassa. ”Minua on viime aikoina lähestytty ostajien taholta, joiden toiveena on löytää hyvät tekijät. Tuloksena on sekä päämiehen osaamisen nostaminen aivan uusiin raameihin sekä asiakkaan liiketoiminnan kehittäminen aivan uuteen suuntaan”, kertoo Kati Uusi-Rauva.

Uusi SR toiseen-hanke on suunniteltu niin, että jatkossa latu todella kannattelisi näitä syvässä lumessa eteenpäin puskeneita agentti- ja manageripioneereja.



**AGENTTI** – toimeksiantajan  
päämiehen kaupallinen  
edustaja, joka palkkiosta  
toimii tämän laskuun.

**MANAGERI** – markkinoi  
tukemaansa henkilöä ja  
auttaa tätä työssään.

3

**SILTAESTETIIKKA**

## UUDET HAASTEET - KUINKA ASIAKKAASTA TULEEKIN PÄÄMIES

”Sillanrakentajat on ollut hyödyllinen hanke tärkeään aiheeseen. Varsinaisen agentti- ja manageritoiminnan käynnistyminen vaatii kuitenkin vielä työtä toimintatavan jalkauttamiseksi yritysentalle”, sanoo Leena Janhila Rovaniemen Kehitys Oy:stä.

Lyhyt soittokierros paljastaa rahoittajan toiveet Sillanrakentajat-hankkeen suuntaan. Suurimpana haasteena ja pettymyksenä esiin nousee ansaintamallin tehottomuus. Ansaintalogiikka on saatava kuntoon.

”Se on ollut minullekin suurimpia pettymyksiä”, sanoo Hohtokari. ”Agenttibisnestä ei ole pystytty tekemään niin laajasti kuin oli toivottavaa. Matka sopimuksen tekemisestä laskuttamisen mahdollisuuteen on liian pitkä, agentoitavasta kuoriutui-kin manageroitava. Manageroinnista päämiehen mahdollisuus maksaa on usein olematon. Tuon välin rahoitukseen ei ole keinoja. Agentti joutuu tekemään tässä välissä muuta työtä. Se on hidastanut markkinan syntymistä.”

”Hankkeessa on saavutettu erittäin hyviä tuloksia, mutta keskeinen asia on ratkaisematta: miten saadaan ostajien suuntaan tietoisuus. Erityisesti julkisen talouden hankintaprotokolla pitäisi saada selvitettyä. Keitä ovat ostajat? Markkinointi, johto, kuka? Meidän pitäisi avata toimialaa yrityk-

*Seuraava valmennusporukka tulee keskittymään siihen, miten tilaajakunta aktivoidaan. Asiakkaista tuleekin päämiehet.*  
– Marit Hohtokari

sissä päättävälle tahoille”, tiivistää Taina Seitsara.

”Seuraava hanke keskittyy juuri tähän. Me käänämme tiimalasin vaakatasoon”, Marit sanoo piirtäen paperille suuren rusetin. ”Asiakaskunta on täällä toisessa lasissa, päämiehet toisessa. Agentti seisoo kaulassa, molempien välissä. Kun maksava asiakas on valmiina, agentti löytää luovat tekijät ja ansaintamahdollisuudet syntyvät välittömästi.”

Jotta urauurtavat asiakkaat löydetään, uuden valmennusryhmän tavoitteena on saada yritysten ja julkishallinnon hankinnoista päättäviä lähipäivien vieraksi. ”Aloitamme vuoropuhelun asiakkaan kanssa. Heidän tulisi antaa päivä -pari omasta ajastaan, kertoa mitä he tarvitsevat, avata ostoprosesseja, kilpailutuskanavia. Tämä tieto on heillä itsellään. Näin myös ratkaisemme ansaintalogiikkaan liittyvät ongelmat.”

Ensimmäiset impulssit tähän suuntaan ovat jo tulossa.

”Agentista voisi tulevaisuudessa tulla eräänlainen yritysten hovihankkija”, Seitsara sanoo. Jotta tämä malli toteutuisi laajemminkin, on omistaan muistettava pitää huolta.

”Ensimmäiseen valmennukseen osallistuneet täytyy pyrkiä pitämään aktiivisessa roolissa agentti- ja manageritoiminnan hyödyntämisessä niin osana luovien alojen strategista kehittämistä kuin yritysten kilpailukykyyn kasvattamisessa”, muistuttaa Leena Janhila.

Toinen uuteen hankkeeseen liittyvä projekti puoltaa tätä näkemystä. Kyseessä on verkostotalkkari. Talkkari-sanassa on sisäänrakennettu ansaintalogiikkamalli, jonka perusajatus on seuraava:

”On koottu tai kootaan yhteen porukka, jolla voisi olla synergiaetuja. Se ei synny automaattisesti. Samat ulkoseinät ja ulkokatto ei takaa, että näin tapahtuu. Usein viereisessä huoneessa voi olla se lisäapu, jota ostetaan kaukaa kun naapurin toimintaa ei tunneta”, Marit sanoo. Helsingin kau-

” Mulla on visio. Agenttien keskusyhtiö, jossa toimitaan lääkärikeskuksen tavoin. Yhdistettyjä palveluita ja lakimiehiä, sihteeri, kääntäjät, kaikki ovat samassa talossa.



Jape Kantola ja Jari Kostainen

*Agentti ja manageri hoitaa päämiehen asioita päämiehen hyväksi, ohjelmatoimisto myy tanssilavoille viihdettä. Tässä se ero on.*

*– Mauri Hakulinen*

pungilla on valtava määrä tyhjiään olevia tiloja, joihin tarvitaan toimintaa. Verkostomanageri/talkkari voisi olla apuna kun muodostetaan verkostomaisia yhteisöjä ja etsitään niille toimivia tiloja.

Kun yrityksiä saadaan saman katon alle, verkostotalkkari käärii hihat. ”Henki ja sielu vaaditaan, kyllin hyvä ihmistuntemus, bisnestenhaistaminen. Talkkari selvittää yritykset ja niiden taustat, järjestää yhteisiä matchmaking-tilaisuuksia”, kaavailee Hohtokari.

Samansuuntaisia ideoita kehittelevät agentit omalla tahollaan.

”Mulla on visio. Agenttien keskusyhtiö, jossa toimitaan lääkärikeskuksen tavoin. Yhdistettyjä palveluita ja lakimiehiä, sihteeri, kääntäjät, kaikki ovat samassa talossa”, maalaillee Jape Kantola Screening Agencystä.

Uudessa hankkeessa ovat mukana mm. Helsingin kaupunki, Lahden ammattikorkeakoulu, Suomen itämeri-Instituutti, Turun Humanistinen ammattikorkeakoulu Humak. Rahoitukselle on näytetty vihreää valoa.

”Suomeen saadaan paljon hyvää uuden ammatikunnan myötä. Olen huomannut, että kansainvälisillä markkinoilla on sulavampaa liikkua ja tehdä kauppaa. Suomessa ostajien kouluttaminen on ensisijainen tehtävä. Vielä he eivät ymmärrä mitä hyötyä on agentista. Kansainvälisesti välittäjäpor-

ras on hyväksytty ja tunnustettu. Suomessa kaikki tuntevat toisensa ja ajatellaan helposti, ettei tarvita puhemiestä. Kun eihän sitä enää avioliitotakaan tarvita kuten Aleksis Kiven aikaan” pohtii Kantola.

”Prosessi on pitkä ennen kuin uudenlainen tapa toimia jalkautuu, jotta kaikki saavat tästä elantonsa.”

### MITEN SILLANRAKENTAJA ELÄÄ?

Lähes poikkeuksetta alkuvaihe on jokaisella agentilla miinusvoittoa. Alussa innostus kannattelee ja kehitystyötä tehdään puhtaasti rakkaudesta omaan osaamisalanaan. Joillakin usko riittää, toisilla ei.

”Se, että agenttiryitys elättäisi itse itsensä ja ehkä jopa palkkaa jonkun toisen, on se aika epärealistinen”, Aino Ukkola sanoo. Hän koordinoi työkseen luovien alojen toimijoita Turun Seudun Kehittämiskeskuksessa.

Suomessa agentti ymmärretään vielä väärin, erityisesti matalapalkkaisilla luovilla aloilla, jossa usein tekijät ihmettelevät: Pitääkö tässä vielä agenttikin elättää? ”Todellisuudessa agentti säästää ostajan aikaa. Agentti on aina edullisempi ratkaisu ostajalle”, sanoo Hohtokari. ”Agentti tekee useita tarjouksia, hän tuntee omien tekijöidensä vahvuusalueet.”

Osa sillanrakentajista on palannut päivätyön pariin, pettyneinä siihen, että taloudelliset ja henkiset satsaukset eivät tuottaneet tulosta. Toisilla usko on riittänyt, ja satoa aletaan kerätä vasta nyt.

”Olen tehnyt useamman vuoden kehitystyön piikkiin, sillä rahoituskuviot ovat vielä avoimia monien taiteilijoiden kanssa. Useilla taiteilijoilla on aika vähän rahaa. Hirveän paljon palkkaa en ole vielä voinut nostaa, mutta hurjan motivoivaa tämä on ollut”, sanoo Kaisa Kerätär Taidepaussi Ky:stä.



*Agentti Kerätär neuvottelemassa yhdessä suomalaisen kuvataiteilijan ja Tokyo Wonder Site'n edustajan kanssa.*

Hän ei ole menettänyt luottamustaan tulevaisuuteen. Se onkin usein ainoa asia, joka auttaa kannattelemaan alkuvuosien vastoinkäymisten ylitse.

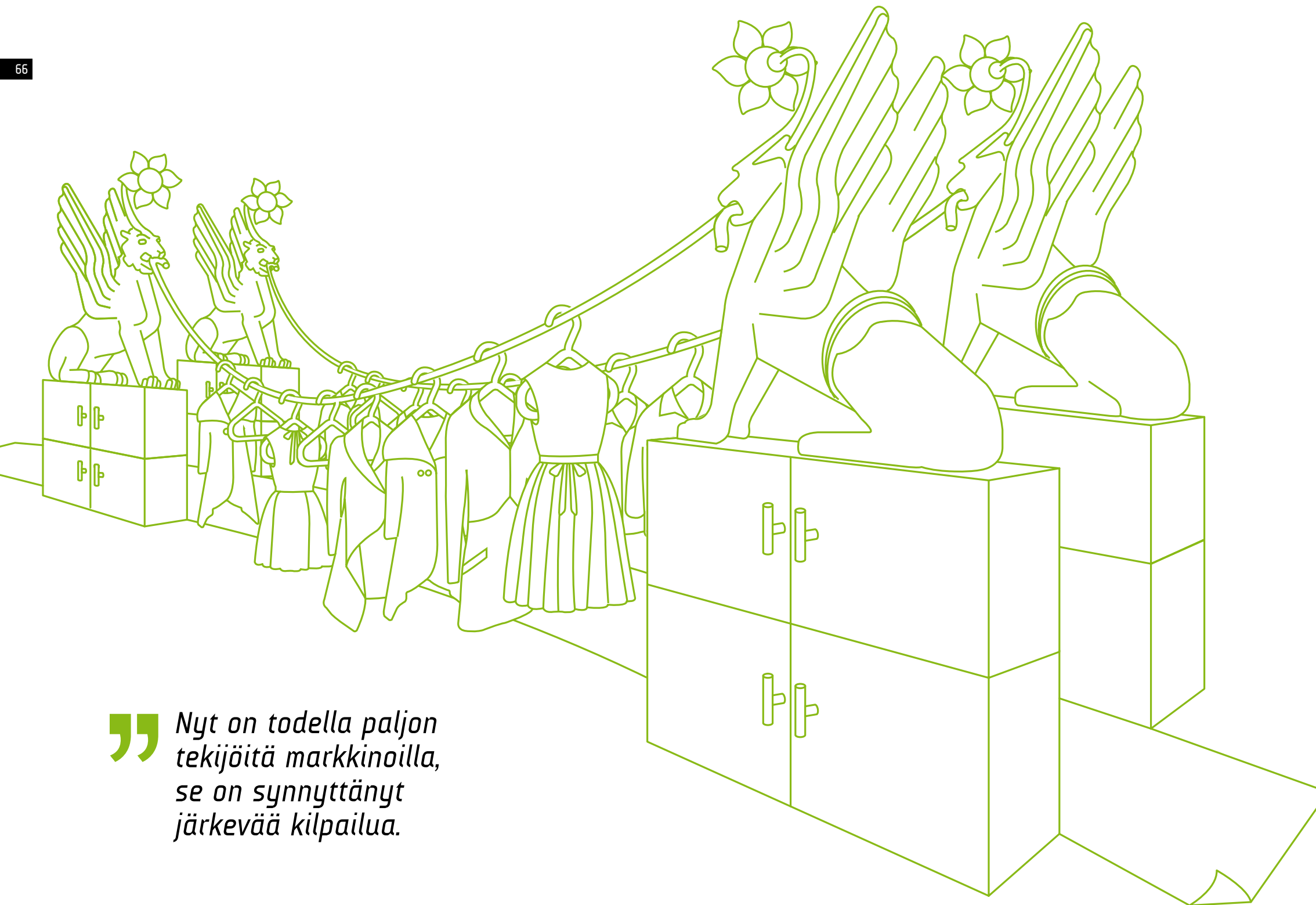
Tunnetuimmat suomalaiset agenttibisneksen menestyjät löytyvät tällä hetkellä elokuva- ja musiikkialalta. Jo 15 vuotta näyttelijöiden agenttina toiminut **Laura Munsterhjelm** on neuvotellut mm. **Irina Björklundin** ja **Samuli Edelmannin** elokuvavaroit Hollywoodiin. Hänen yrityksensä Actors In Scandinavia on kokenut aivan samat alkuvaiheen kompuroinnit kuin mikä tahansa aloitteleva yritys. ”Nyt vuosien työ on alkanut tuottaa tulosta. Suomalaisnäyttelijöiden pienten Hollywood-roolien lisäksi **Outi Mäenpää** on näytellyt Saksassa, **Minna Haapkylä** Ranskassa, **Peter Franzén** useammassa-

kin Euroopan massa ja niin edelleen”, hän kertoi Helsingin Sanomien haastattelussa 16.10.2010.

”Aloitus ja käynnistämismvaiheeseen pitäisi olla rahoitus, jotta päämies saadaan agentointikondikseen. Nyt agentti joutuu ensin managerin lailla panostamaan paljonkin, ennen kuin fokus on löytynyt ja myyntityö voidaan aloittaa”, sanoo Viivi Lehto, jonka yritys Musta Design on toiminut vuoden 2010 alusta.

”On tehtävä useita eri juttuja päällekkäin. Puhdasta agenttitoimintaa en ole vielä kyennyt harjoittamaan. Manageroin, tuotan, sparraan apurahakemuksia”, luettelee Pliikka Projectsin Kati Uusi-Rauva. Asiakkaita moniosaajalla on riittänyt ja firma on elättänyt hänet itsensä perustamises-





**”** *Nyt on todella paljon tekijöitä markkinoilla, se on synnyttänyt järkevää kilpailua.*

taan, keväästä 2009 alkaen. ”Mutta kyllä jossain vaiheessa on asetettava ne tavoitteet puhtaasti agenttitoiminnalle, konkreettiset summat joihin tulee vuositasolla ylittää.”

Viivi Lehto on Katin kanssa samoilla linjoilla. ”Agenttina otan rojalit vain siitä, mitä myyn. On siis pakko myydä paljon. Luotan omiin päämiehiini, että jossain vaiheessa tämä kannattaa. Teen siinä ohessa tuottajan hommia ja ihan alussa tein myös muotoilua. Voin valita Musta Designin toimintaa tukevia projekteja. Ensimmäisenä vuonna oli elinehto, että tein muita töitä. Se oli konseptin kehittämistä”, Lehto muistelee.

”Mikrorahoitukset luovalle alalle ovat todella huonoja. Luovan alan yritykset ovat usein 1-5 hengen yrityksiä, kun muulla PK-sektorilla vastaava henkilöluku on usein lähemmäs 250. Agentti ja manageri ottaa kovimmat riskit etenkin aloittaessaan. Jatkossakin riskejä on, se kuuluu yleisesti liiketoimintaan, mutta hyväntekeväisyyttä ei pidä tehdä”, hän painottaa.

Agenttitoimisto Screening Agency ei lukuisista hakemuksista huolimatta ole saanut yrityksensä kehitystyöhön rahoitusta. Se on sapettanut Jape Kantola ja Jari Kostiaista useaan otteeseen.

”Tulorahoituksella ollaan toimittu, mutta mitään taloudellisia mahdollisuuksia ei ole kehittää omaa toimintaa. Apurahajärjestelmä ei ulotu meihin asti. Me ollaan kasvuhakuisia, ei tehdä mitään pieniä projekteja. Jotta me pystytään luomaan stabiileja verkostoja, meidän täytyy olla kentällä näkyvillä koko ajan. Oman maan sisältömarkkinat ovat rajalliset, pitää ajatella globaalisti, kansainvälisesti, jos haluaa kasvua. Suomessa on tosi vaikea päästä keskusliikkeiden ja tukkujen ohitse. Täällä myös pelätään sanaa myynti, apurahaverkostojen puolella. Mikä on pienten yritysten elinvoima? Olen ollut tuottajana ja myynnissä media-alalla vuosikymmeniä, oppinut näkemään ne rakenteet.

Ihmettelin, miksei kukaan myy mitään luovan alan kentällä. Siksi mä lähdin tekemään tätä.”

Screening Agency voi kuitenkin onnitella itseään, sillä se on luovunut alkukarikkojen ylitse ja sinnikkyys alkaa tuottaa tulosta. Kolmessa vuodessa sen kautta on työllistetty 750 tekijää erilaisiin av- ja media-alan projekteihin.

Japaniin suomalaista muotoilua ja käsityötä vievä 0.7 designin Jenni Moberg on huomannut kehityksen omassa työssään.

”Luovan alan ihmisillä alkaa olla tieto siitä, että mitä agentti tekee. On alkanut olla ymmärrystä kentällä. Nyt on todella paljon tekijöitä markkinoilla, se on synnyttänyt järkevää kilpailua. Pystyn tällä tyyllillä hoitamaan aktiivisesti 20 päämiestä, pienellä hienosäädöllä määrän saisi nousemaan kolmeenkymmeneen. Yhteydenottoja

tulee 1-2 kuussa, välillä enemmän tai vähemmän”, hän sanoo.

Yhdellä managerilla voi olla maksimissaan neljä asiakasta, mutta agentilla määrä voi olla rajaton. Katalogissa on hyvä olla paljon nimiä. Kun samalla kadulla on monta kenkäkauppaa, menestyvät kaikki.

### KAIKUJA KENTÄLTÄ

*On aika juurruttaa luovat alat ja niiden agentuuri osaksi suomalaista talouselämää. Luovia aloja ei enää mielletä erillisenä kulttuurisaarekkeena, vaan niiden tuotteiden ja palveluiden ymmärtäään olevan olennainen osa teollisuuden ja palveluelinkeinojen liiketoimintaa. Agentit ovat avainasemassa saattamassa kysyntä ja tarjonta*

Murun muotinäytös Pörssi-salissa.



*Hirveä tarve agenttitoiminnalle on. Ylipäänsä luovan alan kehittämishankkeita kohtaan on valtava kiinnostus.*  
– Aino Ukkola

*yhteen. Tieto ja ymmärrys tästä tulevat varmasti lisääntymään Turku 2011 Euroopan Kulttuuripääkaupunki ja Helsinki 2012 Maailman Designpääkaupunki-vuosien yhteydessä.*

Näin kirjoitti Marit Hohtokari 2010 ilmestyneessä ensimmäisessä Sillanrakentajien agentteja esittelevässä katalogissa.

Onko näin tapahtunut? Onko Sillanrakentajat-hanke onnistunut vastaamaan itse asettamiinsa tavoitteisiin sekä yhteiskunnalliseen tarpeeseen?

TEMin ylitarkasta Petra Tarjanne on seurannut läheltä hankkeen eri vaiheita ja hän vastaa näin:

”Sillanrakentajat-hanke on erityisesti onnistunut siinä, ettei kyseessä ole vain koulutus, vaan tässä on mietitty laajemmin ammattikunnan tulevaisuutta, ansaintamalleja, mitä itse tehtävään liittyy. Sillanrakentajat ovat myöskin järjestäytyneet: on astuttu selkeän kouluttamisen ja koulutautumisen tehtävästä pidemmälle. Mietitty, miten tästä tulisi toimiva toimintamalli.”

Jostakin on aloitettava, Tarjanne muistuttaa. Muutos voi kestää kauankin, jotta asia saadaan läpi.

”On hyvä, että tähän on ryhdytty. Eihän ole olemassa mitään valmista ratkaisua. Että simsalabim, nyt tämä lähtee toimimaan. Kunhan asia ensin nostetaan esille, että meillä on tämä pieni ydinjoukko olemassa, se on hieno alku. Että jaksetaan pitää asiaa yllä.”

1970-80-lukujen taitteessa Suomessa ei ollut elokuva-alan tuottajia, kun vanha tuotantorakenne oli romahtanut 1970-luvun puolivälissä. Tarjanne oli tuolloin ensimmäinen suomalainen naistuottaja, joka päätyönään tuotti elokuvia. ”Oli pitkä tie rakentaa tuottajan ammattikuntaa. Vasta 1990 alkoi ensimmäinen tuottajakoulutus Taideteollisessa korkeakoulussa. Tässä on kulunut 25 vuotta eikä kuvio vielä ole valmis. Mutta uskon, että ne asiat joihin paneudutaan, joihin uskotaan, ne kantavat pitkälle”, hän muistuttaa.

Oheistuotteena Sillanrakentajat-kehittämishankkeessa on kerätty kallisarvoista tietoa, josta ei ole olemassa tutkimustietoa. ”Tilastointilogiikka ei tunnista määritelmää luovat alat. Ei tiedetä kuinka suurta osaa bruttokansantuotteesta luovat alat edustavat. Sen määrittelemine on iso prosessi”, Hohtokari sanoo.

”Päämiehiä on tullut ovista ja ikkunoista matchmaking-tilaisuuksiin”, sanoo Aino Ukkola. ”Hirveä tarve agenttitoiminnalle on. Ylipäänsä luovan alan kehittämishankkeita kohtaan on valtava kiinnostus. Turussakin niitä on useita. Sillanrakentajista täällä tiedetään jo laajasti ja olemme mukana myös jatkohankkeessa, SR toiseen, jossa varsinainen operatiivinen vastuu on siirtynyt Turun Seudun Kehittämiskeskuksesta HUMAKiin”, hän jatkaa.

Kehittäjien näkökulmasta Sillanrakentajat-hanke on ollut onnistunut. Paitsi agenteille, myös hankkeen toteuttajille on syntynyt laaja, koko maan kattava verkosto. ”Sillä on meidän jokaisen työlle todella iso merkitys. Nyt tiedän, kehen ottaa yhteyttä. Alueetkin ovat kehittyneet hyvään suuntaan tämän myötä kun yhdessä ollaan tehty ja ratkottu ongelmia. Se, että valmennettavat ja hallinnollisen puolen ihmiset tapaavat säännöllisesti ja tekevät yhteisiä projekteja kuten Pietarin Suomi-asema, silloin koko ideaa on helpompaa markkinoida eteenpäin”, sanoo Aino Ukkola.

- Valmennuksen suorittaneita 60
- Mukaan tulleita yrityksiä 29
- Uusia yrityksiä syntynyt agenttiyrityksiin hankkeen aikana 20
- Uusia työpaikkoja syntynyt hankkeen aikana 23

## TÄSSÄ ME OLEMME!

Marit Hohtokarin ryhmä, Helsinki  
Toukokuu 2009 –joulukuu 2011

Sillanrakentajat- kehittäjäryhmä  
eli ”umpihankihiihtäjät”

*”Rakkautta ensi-silmäyksellä - kuin olisin aina tuntenut sinut”*

Ensimmäistä vuotta leimasi innostus uuden edessä ja uudet ystävät. Vaikka ryhmä koostuu siihen eri aikoina mukaan tulleista henkilöistä, uskon ettei monikaan enää muista kuka oli mukana aivan ensi-hetkestä vai onko hän myöhäisempi matkalainen. Ryhmä otti tulokkaat mukaan ja perehdytti ripeästi omiin salaisuuksiinsa. Joukon vahvuutena on sen monipuolisuus ja avoimuus sekä toisiaan kohtaan että valmentajan esille nostamia ehkä oudoiltakin tuntuvia lähijaksojen aiheita kohtaan

*”Kuherruskuukausi ja totuttelua parisuhteeseen, joillakin ajautumista erilleen”*

Toisena vuotena tekemisen paloa synnytti uudet perustetut yritykset ja valmistautuminen Pietariin. Ellei Pietari ollut jollekin tavoite-asema, ohjasi siihen panostaminen kahdelle raiteelle ja heikensi osittain yhteenkuuluvuuden tunnetta. Osa jatkoi omien yritystensä kehittämistä, joillekin uusi yritys ei synnyttänyt toivottua tulosta ja oli pakko siirtyä tekemään palkallista työtä.

*”Tuttu ja turvallinen avioliitto ja pesän tyhjeneminen”*

Kolmantena vuotena alkoi vakiintunut vaihe. Yrittäjien bisnesmallit olivat koossa, osa menestyi suunnitellulla tavalla, joillakin kysyntä aurasi

uusia polkuja. Yhteistyö tiivistyi ja konkretisoitui. Hankkeen päättymistä odotettiin pienellä haikeudella. Mitä seuraa kun säännönmukaiset tapaamiset jäävät itse hoidettaviksi. Käykö meille kuin vanhalle avioparille lasten lähdettyä kotoa. Onko vielä kipinää. Varmasti tällä joukolla on!

Marit Hohtokari

### Ahlbäck Elina

Elina Ahlbäck Literary Agency Oy Ltd  
Kirjallisuusagentti

### Backända Hanna

Fallen Angel Promotion  
Musiikki

### Baer Natalia

Kuvasuunnittelu- ja Agentuuritoimisto Keksi  
Valokuvaus  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

### Heinonen Markko

RM-agency  
Esittävät taiteet  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

### Ilmolahti Niina

More On Oy  
Design- ja tapahtumatuoiteistus, kuvataiteet

### Kantola Jape

Screening Agency Oy  
Av- ja elokuva-alan agenttuuri  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Kerätär Kaisa**  
Taidepaussi Ky  
Kuvataiteet

**Keravuori Laura**  
Design

**Korhonen Päivi**  
Creadora Oy  
It-ala, rahoitus, viestintä

**Kostiainen Jari**  
Screening Agency Oy  
Av- ja elokuva-alan agenttuuri  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Lahdenranta Iiro**  
Bloom Group Oy  
Urheilu-, kulttuuri- ja media-alat  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Latva Tiina**  
Graafinen suunnittelu

**Lehto Viivi**  
Musta Design  
Muotoilu- ja suunnittelupalvelut

**Lindgren Pirjo**  
Wabi-Sabi Finland  
Taidekäsityöläisten agentti  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Mattila Helena**  
Everydaydesign Oy  
Design ja muu suunnittelu

**Moberg Jenni**

0.7 design

Muotoilu- ja käsityötuotteiden vienti

**Niemi Jenni-Justiina**

Kuvasuunnittelu- ja Agentuuritoimisto Keksi

Valokuvaus

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Nuora Kati**

Mediataide

**Peltomaa Mari**

Markkinointi

**Pietiläinen Ulla**

UP Hub

Markkinointi

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Sahlman Asko**

Veenvalajat Oy

Näyttelijöiden agenttuuri

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Sirkesalo Sohvi**

Kulttuuriagenttuuri Sirkesalo KULTSI

Media-ala, grafinen suunnittelu, valokuvaus, musiikki

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Uusi-Rauva Kati**

Pliikka Projects

Agenttuuri ja tapahtumatuottaja

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Wingren Tarja**

Mata Inspiration Agency Oy

Elämysmatkailu ja valmennuspalvelut

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Fintran ryhmä, Helsinki**

Toukokuu 2009 – huhtikuu 2010

**Blomström Pia**

Käsityö

**Canino Kaija**

Musiikkiala

**Hakulinen Mauri**

Santa Claus Enterprises Oy

Joulupukin agentti

**Hämäläinen Lauri**

Suomi Music Helsinki Concerts

Musiikki

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Laipio Kimmo**

Evolution Stage

Musiikki

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Myllys Satu**

Yritysten vientihankkeiden suunnittelu

**Pajunen Anne-Christine**

REMADE.FI

Research-marketing-design

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Pyökkänen Maire**

Sophie's entertainment

Tapahtumavienti

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Simovaara Jyrki**

Kulttuurialan tuotantotehtävät

**Toivettula Ilari**

Kuvataide

**Vuoriheimo Marika**

Taidepaussi

Hyvinvointi, taideterapia

**Taina Seitsaran ryhmä, Helsinki**

Marraskuu 2010 – lokakuu 2011

**Sillanrakentajat, Helsingin toinen valmennusryhmä***"Kääritään hihat ja ryhdytään töihin"*

Aktiivisten ja raudanlujien ammattilasten ryhmä, joka astui uuden kehittyvän ammattikunnan vaihtumuspöytäsiirtoon. Joukossa alansa uranuurtajia, sitkeitä puurtajia, yrittäjiä ja innovatiivisia oman tiensä kulkijoita. Yhdessä opimme tuntemaan toisiamme, sparraamaan tulevia kollegoitamme ja pitämään myyntipuheitamme. Vajaassa vuodessa oli opittavaa, koettavaa ja jaettavaa paljon. Valmennusryhmän tuli saada olennaisista teemoista nopeammin kiinni, kuin edeltäjiensä. Sen mahdollisti ensimmäisen ryhmän valmiiksi umpihankeen tamppaama tie.

Taina Seitsara

**Aaen Terhi**

Creatica Agency Oy

Markkinointi- ja viestintätoimisto, musiikin agenttuuri

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Autio-Meloni Helena**

Adelfa Agency Oy

Kulttuuripalveluiden välitystoiminta

**Halén Lena**

Contenta Oy

Viestintä ja markkinointi

**Ikonen Marja**

Graafinen suunnittelu, viestintä

**Launiala Ira**

Valokuvaus

Fotografira Oy

**Lindqvist Hinsiikka**

Esittävät taiteet

**Maijala Ere**

MayaLabs

Kuvataide, esittävä taide

*Yritys perustettu valmennuksen aikana***Mäkelä Maria**

Markkinointi ja viestintä, muotoilu

**Marttinen Tittamari**

kustannusosakeyhtiö Saarni-kirjat

Kirjallisuus

*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Myöhänen Merja**  
WELFI Exportlink Finland  
Ulkomaankauppa, muotoilu

**Nyman Aleks**  
Secodeco Oy  
Musiikki ja kuvataide

**Oranen Saara**  
Creatica Agency Oy  
Markkinointi- ja viestintätoimisto, musiikin  
agenttuuri  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Palén-Alopaeus Liisa**  
Alocree Oy  
Muotoilutuotteiden ja -palveluiden viestiagent-  
tointi ja managerointi  
Arkkitehtuuri  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Tujunen Satu**  
Kulttuuriosuuskunta Aarre  
Nykytanssi ja esittävät taiteet

**Vierula Mika**  
IdeaZoo Oy  
Markkinointi ja viestintä

**Viljakainen Terhi**  
Dharma  
Luontaishoitoala, hyvinvointi

**KiA Winqvist**  
AVECDO  
Kuvataide  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Ylijoki Melissa**  
Muotoa Design Management  
Muotusuunnittelun agenttuuri ja managerointi  
*Yritys perustettu valmennuksen aikana*

**Leena Janhila ja Jani Siivola ryhmä, Rovaniemi**  
Marraskuu 2010 – lokakuu 2011

**Blomberg Gabriela**  
Viestintä, internet

**Gullsten Maria**  
Av-ala, esittävä taide

**Hakulinen Mauri**  
Santa Claus Enterprises Oy  
Joulupukin agentti

**Leinonen Taija**  
Muotoilu, visuaaliset alat

**Paara Mikko**  
Indium Film Company Oy  
Elokuva

**Pirttiaho Pasi**  
Av-ala

**Saranki Jaakko**  
Rovaniemen kehitys Oy

# Veenvalaja Oy Asko Sahlman

s. 25.1.1955, k. 17.9.2011

**N**äyttelijä Asko Sahlman otti yleisönsä myös lavan ulkopuolella. Astuessaan huoneeseen hänen karismansa täytti tilan. Hän oli kuin lounatuuli, navakasti riipottelevanakin lämmin ja lempeä. Hän oli innostuva ja innostava, ihana ystävä, mutta tarpeen tullen myös tiukka ja vaativa. Itse tutustuin Askoon SATU ry:n toiminnanjohtajan roolissani elokuva-alan ja näyttelijöiden työehtosopimusneuvotteluissa. Olimme vastakkaisilla puolilla pöytää lakoon saakka edenneissä neuvotte-

luissa. Siitä huolimatta hän halusi mukaan kuultuaan että ryhdyn vetämään Sillanrakentajat-projektia. Olen siitä äärettömän kiitollinen. Askon osuus Sillanrakentajien hengen syntymisessä oli suuri ja hänen kuolemansa jättää suuren, ikävän aukon luovan talouden agenttien ammattikuntaan.

Ehkä sielusi seuraa meitä toisen ulottuvuuden sammalvuoteelta rakastamaasi runoa mukaillen: ”makeasti oravainen makaa sammalvuoteellansa”.

*Marit Hohtokari*





## VALMENNUSTEN SISÄLLÖT

Sillanrakentajien agentti- ja manageri-  
valmennuksen Helsinki 1 -ryhmän lähijak-  
sojen ohjelmat

### Lähijakso 1

04.06. – 05.06.2009

- esittäytyminen, tutustuminen, ryhmäytyminen
- agenttuureja, miten edetään? Mistä asiakkaat?
- Työ ja elinkeinoministeriö ja Luovat alat: Hankepääällikkö Petra Tarjanne
- Sillanrakentajat projektille asetetut tavoitteet: Marit Hohtokari
- OPM:n luovien alojen strategia ja mitä OPM Sillanrakentajilta odottaa: Kulttuurineuvos Kirsi Kaunisharju, Opetusministeriö
- PKT-säätiö ja luovat alat: johtaja asiantuntija Leena Hoppania
- Luovien alojen yrittäjyydestä: asiantuntija Helena Pekkarinen, Diges ry

### Lähijakso 2

27.08.2009

- Toimintakenttä tutuksi
  - Minkälaisia yrityksiä luovilla aloilla toimii. Millaiset valmiudet niillä on tehdä yhteistyötä agenttien kanssa. Arvio valmiuksista vientiin.
- Edunvalvontajärjestöjen puheenvuoroja
  - Ornamo ry Lena Strömberg, toiminnanjohtaja
  - Grafia ry Marita Sandelin, toiminnanjohtaja

- Taito ry Liisa Boman hallintopääällikkö
- Satu ry Sanna Lahovaara, tuottaja
- Finnfoto Riitta Suppari, puheenjohtaja lehtikuvaajat ry
- Luovien alojen muita organisaatioita
  - Musex Pauliina Ahokas toiminnanjohtaja
  - Favex Petra Theman toiminnanjohtaja
  - Neogames Koopee Hiltunen toiminnanjohtaja
- Kokemuksia agenttisopimuksista ja vähimmäisvaatimuksista sovittavista asioista
  - Markku Varhela, Asianajotoimisto Juridia Oy
  - Markus Myhrbeg Lexia Oy

### Lähijakso 3

18.09.-19.09.2009

- Asiakkaat
  - Tukkukaupan ostoprosesseja: toimitusjohtaja Seppo Tynkkynen, Lahjatavaratukku Kaskimatti Oy
  - Teollisuuden ostoprosesseista: toimitusjohtaja Jukka Jokiniemi, Innojok Oy
  - Mainostoimiston ja luovien alojen yrittäjien yhteistyöstä: suunnittelujohtaja Päivi Topinoja-Aranko, Family inc.
  - Matkatoimiston ja agentin yhteistyö: johtaja Merja Hart, TTE-Travel Experience Oy
  - Julkishallinnon tulevaisuuden visioita suhteessa luovien alojen yrittäjiin: yritysasiames Anu Mänttari, Helsingin kaupunki
  - Mandatum Life ja sponsorointi: markkinointipääällikkö Elena Berger
- Edunvalvontajärjestön perustamiskokous

**Lähijakso 4****23.10.-24.10.2009**

- Liiketoimintasuunnitelma ja agenttikokemuksia: Tutta Mäkinen, perheyrittäjä kouluttaja /yrittäjä
  - miksi, kenelle, mitä hyötyä?
  - Kehittyvän yrityksen / aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman eroja
  - Kannattava liiketoiminta
  - Neljä askelta kannattavaan hinnoitteluun ja lyhyesti yritysmuodoista
- Aloittavan agentin haasteita, taiteen tuoteistus, markkinointi, asiakkaiden palaute, tuotekehityksen jatkumo, tuotevalikoiman laajentamisen haasteet
- Omakohtaisiin kokemuksiin perustuva alustus: Kaisa Kerätär, Taidepaussi ky
- Kokemusten vaihtoa agenttisopimuksista ja neuvotteluista
- Tapaamisten valmistelu sekä verohallinnon että työministeriön edustajien kanssa.

**Lähijakso 5****27.11.2009**

- Yhteiskuntasuhteita
- Työ- ja elinkeinoministeriön kansainvälistymistuet luoville aloille: neuvotteleva virkamies Raila Kehälina TEM
- Opetus- ja kulttuuriministeriön Kulttuurivientituet ja muut tukimuodot luoville aloille: neuvotteleva virkamies Kimmo Aulake OPM

- Finnveran laina- ja rahoitusmuodot: apulaisaluejohtaja Matti Reijonen Finnvera Riskirahoituksen mahdollisuudet luoville aloille: KTM CEFA Riitta Palmen, Palmen & Charpentier Oy
- TE-keskusten tukimuodot luoville aloille: yritystutkija Taavetti Mutanen Uudenmaan TE-keskus

**Lähijakso 6****22.01.-23.01.2010**

- Myyntityö, esiintyminen ja kv-verkostot
  - Sopimusasioita, Lasipalatsin Luovan kohtaamispaikan hyödyntäminen Sillanrakentajille. Pietarin näyttelyn/ tapahtuman valmistelumatka tammikuun loppu-helmikuun puoliväli 2010. Matchmaking kiertueen kokemuksia ja tuloksia.
- Miten hyvä esiintyminen rakentuu: Alustus ja harjoituksia Veenvalaja Oy:n Asko Sahlmanin johdolla
- Hyvän myyntityön avaimet: Uudenmaan äänituotanto Oy:n tj. Esa Rimpiläinen
- Kokemuksia kansainvälisen yhteistyöverkoston kehittämisestä: Pariisin Finprossa työskentelevä Luovien alojen konsultti Päivikki Leroux kertoo kokemuksistaan luovien alojen kansainvälisten verkostojen rakentamisesta sekä Finpron luoville aloille tarjoamista palveluista.

**Lähijakso 7****12.02.-13.02.2010**

- Mediasuhteita ja aivotoimintaa
  - Sanomalehtimedian edustajat valmennusryhmän haastateltavana: tuottaja Tuomas Kaseva Helsingin Sanomat, toimittaja Miia Savaspuro Kauppalehti ja Optio päätoimittaja Salla-Mari Kohtala Markkinointi& Mainonta, Marja Heinonen, Ilona Consulting
- Kuka päättää ja miten valitaan vierailijat aamutelevision lähetyksiin: Toimittaja/tuottaja Sanna Kiiski Huomenta Suomi / MTV3
- Miten luovat aivot toimivat?: Tiina-Kaisa Kukko-Lukjanov, Ft. (erikoisalanaan aivojen kehitys, oppiminen, monoamiinivälitteinen hermovälitys ja epilepsia.), Katja Valli psT (erikoisalanaan tajunnantutkimus, unitutkimus ja evoluutiopsykologia)

**Lähijakso 8****19.03.-20.03.2010**

- Kokemuksia viennistä
  - Mainoselokuvien ja av-jälkituotannon vientikokemuksia Venäjälle ja entisiin IVY-maihin. Keskustelussa myös kulttuurierot: Maritta Neronin, Avroora Oy
- Esimerkki polusta kansainväliseksi manageriksi: Manageri Seppo Vesterisen apuna ja ”managerina” HIM:n maailmanvalloituksen aikaan toiminut Leena Hoppania, Tmi L.K.Hoppania. Koko ei ratkaise vaateviennissä: Christtiina Rantasalo, Varena Trading Oy

- Esimerkki ruohonjuuritasolta alkaneesta suomalaisen käsityön ja designin viennistä Japaniin: Jenni Moberg, 0.7 design Oy
- Pietarin myyntitapahtuman suunnittelu jatkuu

**Lähijakso 9****22.04.-24.04.2010**

- Verotus ja vakuutukset
  - Uutta liiketoimintaa ei pidä perustaa luulojen varaan: Asiantuntijat Pirjo Oinonen ja Kristiina Lahdelma Uudenmaan yritysvero- ja verotoimistosta vastaavat agenttien kysymyksiin erityisesti arvonlisäverotusta koskevista asioista.
- Yrittäjän vakuutusurva kuntoon. Pakolliset, hyödylliset ja muut: yrittäjäneuvoja Enni Salonen, Pohjola Vakuutus Oy
- Yhteistyömahdollisuuksien kartoittaminen Mainostajien Liiton ja sen jäsenyritysten kanssa: koulutuspäällikkö Anneli Seitsonen-Ceder, Mainostajien Liitosta
- Pietarin näyttelyn logo ja muita visuaalisia asioita: Teo Tuominen
- Projektin tilannekatsaus Adultan konkurssin takia. Sillanrakentajat-ryhmän toimintakulttuuri. Mitä ratkaistavaa agentti- toiminnan tekemisen myötä on noussut esiin?
- Yhteistyömahdollisuudet SATU ry:n kanssa. Sillanrakentajien esiintyminen Media & Message tilaisuudessa elokuussa Naantalissa. Vapaata ideointia ja kehittämistä SATU ry:n tapahtumatuottaja Sanna Lahovaaran johdolla.

**Lähijakso 10****20.05.2010**

- Yhteiskuntasuhteita, tapahtumien suunnittelu
  - Media & Message elokuussa Naantalissa: Kuka, mitä ja miten?
  - 3.9. Pörssisalin mini Suomi-Aseman pilotointi ja tuottaminen: Kuka, mitä, miten ja millä ja kustannuksilla?:
- Marit Hohtokari alustaa keskustelun: Kulttuuri – Tulevaisuuden voima -selonteen keskeiset kohdat, joilla on vaikutusta agenttitoimintaan
- Terveiset myös eduskunnan lähetekeskustelusta 19.5.
- Yhteistyötä: Helsingin kaupungin elinkeinopalvelun yritysneuvojat Päivi Erkkilä ja Hannele Kostiaainen avaavat kanssamme keskustelun siitä, olisiko luovien alojen yrittäjille ja agenteille kehitettävissä yhteistyön aloittamiseksi toimintamalli, joka olisi molemmille osapuolille taloudellisesti järkevä.
- Rahaa tarjolla: Nuorten työllistämisraha ja sen mahdollisuuksista agenteille keskustelemassa Kirsi Kaunisharju Opetus- ja kulttuuriministeriöstä. Haku aika 31.5. mennessä.
- Kokemuksia ja hyviä käytäntöjä: Kokemustenvaihtoa sopimusmalleja läpikäyden

- Yleisten toimitusehtojen kirjoittaminen aloitetaan
  - Petra Tarjanne Työ ja elinkeinoministeriöstä tulee keskustelemaan kanssamme erityisesti asioista, jotka kuuluvat TEM:n toimialueeseen ja joihin uuden ammattikunnan olisi hyvä vaikuttaa tavoitteena tuleva hallitusohjelma

**Lähijakso 11****3.6.2010**

- Tapahtumia ja yleisiä toimitusehtoja
  - Vastatarjous Helsingin kaupungin yrittäjäasiamiehille
  - Pörssisalin myyntitapahtuman ohjelman sisällön suunnittelu.
  - Suomi-aseman ja muun markkinointiaineiston valokuvauksiin liittyvät käytännön asiat
- Kokonaiskuvan muodostaminen siitä, millaisia hakemuksia Opetus- ja kulttuuriministeriöön lähti ja Info OKM:n yhteisestä Venäjänvientihakemuksen tilanteesta, haettu 25.000 euroa
- Keskustelu siitä, millaisia eettisiä sääntöjä yleisissä toimitusehdoissa tulisi määrittellä suhteessa agenttoitaviin, asiakkaisiin ja kollegoihin

**Lähijakso 12****20.08.2010**

- Pörssisalin valmistelu

**Lähijakso 13****16.09.-18.09.2010**

- Hyvä hakemus, yleiset toimitusehdot, kansainvälisyys
  - Hyvä hakemus 1: Asiantuntija Helena Pekkarinen Diges ry
  - Rahoitusta julkisista varoista: Favex ry:n toiminnanjohtaja Petra Theman, joka on virkavapaalla UM:stä.
  - Yleiset toimitusehdot ja sopimusmallit, jakso 1: Asianajaja Markku Varhela arvioi mallisopimuksia
- Kokemukset Mini-Suomi-asemasta ja Pietarin Suomi-aseman strategia
- Kansainvälisyys, näköaloja ja yhteistyömahdollisuuksia Lontooseen: Tuottaja Linda Wartio

**Lähijakso 14****15.10.-16.10.2010**

- Luovuus agenttien toiminnassa ja Pietari
- Luovien alojen sääkartta: Petteri Huvio, Diges ry
- Luovuus (tuotteena), Mitä se on? Miten se syntyy?: Kasvatustieteiden tri Jussi T. Koski, Creleco, Creative Learning Consulting Int.
- Agenttien ja/tai päämiestensä tuotteistamisideointia ryhmissä eri ideointitekniikoita hyödyntäen: Marit Hohtokari
- Pietarin tapahtuman suunnitelmat ja niiden vahvistaminen, Anna Häkkinen
- Mitä opimme Mini-Suomi-asemasta?

**Lähijakso 15****19.11.-20.11.2010**

- Kansainvälistymisen portailla
- Luovan alan yritykset kansainvälistymisen portailla: Case Duudsonit ja monta muuta tarinaa, Risto Kuulasmaa Not Guilty Oy.
- Pienikin yritys voi olla vientiyritys: Liisa Palén-Alopeus, Suunnittelu- ja insinööritoimisto L Palén
- Suomi-asema Pietarin ohjelma, avajaiset, Loft Etagin viikon tapahtumat, mahdolliset esitykset ja niiden juonnot, Sokos-hotellin business-päivän ohjelma, päättäjäiset, uusimmat uutiset tapahtuman järjestelyjen tiimoilta.

**Lähijakso 16****08.12.2010**

- osallistuminen Pietari-Helsinki Business-Seminaari 2010
  - Paneeli: Luova talous – suuri kansainvälistymispotentiaali?
  - Panelistit: Sami Hyrskylähti (pj), Antti Olin/ Isku Interior, Jape Kantola/ Screening Agency, Jenni Moberg/ 0.7 design

**Lähijakso 17****21.01.-22.01.2011**

- Asiantuntijahaku.fi: palvelupäällikkö Pirkko Sillman, PKT-säätiö
- Rahoitusasioita: ELY-keskusten VARA-rahoituksen käyttötarkoituksen laajentamiseksi: ryhmätyön alustus Marit Hohtokari



- Uudet rahoitusmuodot agenttitoiminnan kehittämiseksi: ryhmätyö
- Pietarin matkan viimeistelyjä

#### Lähijakso 18

18.03.-19.03.2011

- Yhteistyömahdollisuuksia ja Pietarin tunnelmia
- Agenttien /Managerien Yhteistyömahdollisuuksia PKT-Säätiön kanssa: PKT-Säätiön edustajat Jusa Susia ja Pirkko Sillman
- Suomi-aseman konseptointi ja markkinointimahdollisuuksia
- Luovien Alojen Osaaminen Osaksi Työyhteisöjen Hyvinvointia
  - Käytännössä toteutettuja caseja ja tutkimustietoa.
  - Keskustelun alustaa johtava konsultti Saija Koskensalmi Työterveyslaitoksen työyhteisöpalveluista.
- Pietarin kokemukset ja tulokset tähän mennessä
- Ehdotus Ely-keskukselle: päämiehen tuoteistamisvaiheen rahoituksesta
- Helsingin kaupungin yhteistyöehdotus/idea joulutori Lasipalatsin aukiolle venäläisten joulumatkailun aikaan (170.000 venäläistä turistia)
- Mitä Sillanrakentajat-projektin jälkeen? Yhteiset vientihankkeet? Muut yhteisesiintymiset.

#### Lähijakso 19

15.04.2011

- Kielillä puhumisen taito: Asiaa valottaa monien case-esimerkkien kautta: Yellowaffairin toimitusjohtaja Miira Paasilinna, joka on myös Visiorex Oy:n tuottaja ja paljon muuta.
- Bränding: Alustajana UpHubin Ulla Pietiläinen, jolla on vahva kansainvälisen brandingin, markkinoinnin ja myynnin työkokemus.

#### Lähijakso 20

20.05.2011

- Luovat voimavarat esiin ja ideanenä
  - Drawing on Potential (Luovat voimavarat esiin): Veronica Slater
- IDEANENÄ: Miten voi harjaantua näkemään keskeneräisestä ideasta sen toteuttamis- ja kaupallistamismahdollisuudet?: Saku Tuominen, Idealist Oy
  - Uno Action/Uno Policy. Keskustelussa käsitellään lyhyesti myös luovan talouden kehittämis- ja rahoitusjärjestelmän yksinkertaistamisedotusta Uno Action ja Uno Policy. Saku Tuominen toimi työryhmän puheenjohtajana.
- Managerityön rahoitusmahdollisuudet: Marit Hohtokari kertoo Uudenmaan Ely-keskuksen Outi Tammivuoren terveiset
- Hernesaaren tapahtumatori: asian alustaa Kati Uusi-Rauva

#### Lähijakso 21

22.09.-24.09.2011

- Palvelu, Intuitio, talous ja aivojumppa
- Älä unohda asiakasta!: Palvelumuotoilija Reima Rönnholm, Palmu. inc.
- Intuitio- avain päätöksentekoon: Tutkijat Asta Raami ja Samu Mielonen
- Aivojen venyttelyä Reidar Wasenius, Briim aivobic
- Taloushallinnon tehotunnit: Kustannuslaskenta, hinnoittelu, budjetointi, yritysmuodot, verotus etc. eli "kauppiksen laskentatoimi kuudessa tunnissa": ekonomi Seija Rainikka FinansNet Oy

Sillanrakentajien agentti- ja managerivalmennuksen Helsinki 2 -ryhmän lähijaksojen ohjelmat

#### Lähijakso 1

26. - 27.11.2010

- valmennusryhmän ja -ohjelman esittelyt
- Luovien alojen toimiala ja -toimijat tutuiksi
- ryhmäytyminen: käytännön harjoituksia
- Luovien alojen agentti Jenni Moberg, 07 Design:ista kertoo miten hänestä tuli agentti. Case esimerkkejä.
- Valmennuksen kevään 2011 lähipäivien päivämäärät, Suomi-asema info Pietariin, tutoroinnin periaatteet, oman agenttuurin liiketoiminnan suunnittelua.

#### Lähijakso 2

14. - 15.1.2011

- Design Forum Finland, Hanna Punnonen: Hirameki-projekti
- Ornamo, Lena Strömberg: Ornamon toiminta, Helsinki World Design Capital 2012
- Musta Design Oy, Viivi Lehto: tuotteistaminen, yrityscaaset

#### Lähijakso 3

3. - 4.2.2011

- Diges Ry, Petteri Huovio, Diges Ry:n toiminta, liiketoiminnan kehittäminen, liiketoimintasuunnitelma
- Hohtokari Oy, Marit Hohtokari: hissipuhe eli pitchaus, päämiehen "myyminen"
- Uudenmaan äänituotanto Oy, Esa Rimpiläinen: myyntityö ja vuorovaikutus

#### Lähijakso 4

11. - 12.3.2011

- Juridia, Markku Varhela: yleiset sopimusehdot ja sopimukset agenttiliiketoiminnassa
- alueelliset matchmaking -tilaisuudet ja muuta ajankohtaista
- kokemuksia ja palautetta Suomi-asemasta Pietarista
- Lexia Oy, Markus Myhrberg: tekijänoikeudet ja niiden huomioonottaminen agenttiliiketoiminnassa
- Luovat verkot -tapahtuman suunnittelua, agenttien esittäytyminen ja pitchaus

**Lähijakso 5****8. – 9.4.2011**

- Sillanrakentajat-hankkeen osatoteuttajat ja alueelliset matchmaking -tilaisuudet alueelliset toimijat ja tapahtumat:
  - Aino Ukkola, projektikoordinaattori, Turun Seudun Kehittämiskeskus
  - Esa Kokkonen, johtaja, Suomen Itämeri-instituutti
  - Helsingin ja Rovaniemen tapahtumat
  - Sillanrakentajat-hankkeen loppuseminaari
  - mahdolliset KV-tapahtumat
  - vapaata keskustelua: alueellinen viestintä ja markkinointi, kuinka se tehdään?
- Pliikka Projects, Kati Uusi Rauva Oman osaamisen tuotteistaminen ja hinnoittelu
  - miten tuotteistetaan omaa osaamista?
  - kustannuslaskenta ja hinnoittelu agenttitoiminnassa
  - käytännöt ja kokemukset eri yritysmuodoista agenttitoiminnassa
- Ryhmässä työskentelyä alueellisiin tapahtumiin liittyen

**Lähijakso 6****13. – 14.5.2011**

- Ari Salonen: miten agentti voisi toimia asiantuntijana ostoprosessissa, julkinen sektori vrt. yksityinen sektori? Pk-yritysten ostot vrt. teollisuuden ostoprojektit, mitä eroa niillä on?
- Palautekeskustelua alueellisista tapahtumista ja infoa 18.5. Lahdessa pidettävästä agentti-info/matchauksesta

- Jukka Oresto: ostava asiakas
- ajankohtaisia asioita ja syksyn tulevat valmennuksen teemat

**Lähijakso 7****16. – 17.6.2011**

- Kuvasuunnittelu- & agentuuritoimisto Keksit: Markkinointi - agentin ja päämiehen välinen yhteistyö
  - Jenni-Justiina Niemi ja Natalia Baer
- Päivitämme ajankohtaisia asioita ja tulevan elokuun kansainvälistä Matchmaking 2011 -tapahtumaa Rovaniemellä.
- Markkinointiyhteistyöstä ja tapahtumatiedottamisesta meille tulee puhumaan Sohvi Sirkesalo
- Henkilökohtaisen tutoroinnin suunnittelua

**Lähijakso 8****19. – 20.8.2011**

- Fallen Angel Promotion, Hanna Backända
- Musiikkibisnes ja agentin kansainvälinen toiminta - case Roskilde
- Sauna From Finland, Carita Harju
- Rohkeita ja vaarallisia ajatuksia - case Sauna From Finland -konsepti
- D'Oro Mediapalvelu, Sirkka Siiskonen
- Muodin demokratia - suunnittelija Aki Choklatilta vaatemallisto

**Lähijakso 9****16.9.2011 Luovien alojen rahoitus**

- Helena Pekkarinen, asiantuntija, luovien alojen sparraaja, Diges ry: "Millainen on hyvä rahoitushakemus?"
- Kirsi Kaunisharju, kulttuuriasiainneuvos, Opetus- ja kulttuuriministeriö: "Opetus- ja kulttuuriministeriö luovien alojen ja kulttuuriyrittäjyyden edistäjänä"
- KTM Merja Salonen, luovien alojen asiantuntija, TEKES: "Tekesin rahoitus luovien alojen pk-yrityksille"
- Valtteri Karhu, EU-koordinaattori, Hämeen ELY-keskus: "Luovien alojen rahoitus ELY:n näkökulmasta"
- Liisa Vähäkylä, Manager, Finnanimation ry: "Animaatioalan rahoitus ja ansainta apurahoista IP:n hyödyntämiseen"

**Lähijakso 10****14.10.2011**

- Tiina Torppa, toimittaja: Miten saan asiani julkisuuteen?
  - Tiedotteen laatimisen lyhyt oppimäärä
  - Haastattelutilanteen pelisääntöjä
- Risto Kuulasmaa, workshop luovien alojen yritysten kansainvälistymisestä

Sillanrakentajien agentti- ja managerivalmennuksen Rovaniemen ryhmän lähijaksojen ohjelmat

**Lähijakso 1****12.-13.11.2010**

- Toimintakenttä tutuksi
  - tutustuminen
  - markkinoilla toimivat agenttitoimistot
  - luovien alojen järjestöt ja niiden jäsenkunta

**Lähijakso 2****17.-18.12.2010**

- Jenni Moberg 0.7 design: Agentti, manageri, tuottaja
  - Luovan alan yrittäjän unelman täyttymys "sain agentin". Miksi rahaa ei tulekaan tilille heti
  - Miten agentin työ eroaa managerin työstä ja milloin agentin pitää ryhtyä tuottajaksi?
  - Mitä tehdään, kun markkinoita olisi toisenlaisille tuotteille kuin agentti haluaisi edustaa?
  - Liiketoimintasuunnitelma on oivallinen työkalu uuden agenttuuriyrityksen perustamiselle tai nykyisen toiminnan laajentamiselle agenttuuri-toimintaan
  - Mistä liiketoimintasuunnitelmassa on kysymys
  - Tuotteistaminen ja ideointi

**Lähijakso 3**

14.-15.1.2011

- Juridia Oy, Markku Varhela: agenttitoiminnan yleiset sopimusehdot ja sopimukset
  - immateriaalioikeudet agentti-/manageritoiminnassa
- Hohtokari Oy, Marit Hohtokari: hissipuhe eli pitchaus

**Lähijakso 4**

4.-5.3.2011

- Uudenmaan äänituotannon ja Suomen puheentunnistus Oy:n toimitusjohtaja ja perustaja Esa Rimpiläinen: myyntityö

**Lähijakso 5**

25.-26.3.2011

- Finansnet Oy, Seija Rainikka: Talouden johtaminen

**Lähijakso 6**

8.-9.4.2011

- Ulla Pietiläinen: Branding (kuka ja mitä kommunikoidaan), Markkinointi (miten kommunikoidaan)

**Lähijakso 7**

13.-14.5.2011

- Risto Kuulasmaa, Not Guilty Oy: Kansainvälisyys
  - kansainvälistymisstrategia, taktiikka
  - markkina-analyysi

**Lähijakso 8**

10.-11.6.2011

- Kati Uusi-Rauva, Pliikka Projects: Luovien alojen palveluiden ostaminen

**Lähijakso 9**

19.-20.8.2011

- Petteri Huvio, Diges RY: Rahoitus
  - rahoitusmahdollisuudet
  - hyvä hakemus

**Lähijakso 10**

16.-17.9.2011

- Tiina Torppa: Mediasuhteet ja tiedottaminen

# agma

LUOVAN TALouden AGENTIT JA MANAGERIT RY

Sillanrakentajien projektisuunnitelmaan oli kirjattu yhdeksi tavoitteeksi varmistaa uuden ammattikunnan kehittyminen ja edunvalvonta projektin päättymisen jälkeen. Sitä tehtävää varten oli tarve perustaa yhdistys. Suunnitelmassa aikataulu oli vuoden 2011 aikana, mutta aktiivisesti eteenpäin katsovat agentit päättivät perustaa sen heti projektin käynnistyttyä, jotta se olisi toimintakykyinen projektin päättyessä. Toisena syynä oli mahdollisuus tuottaa tapahtumia, hankkia ulkopuolista rahoitusta ja testata yhteisen vientitapahtuman toteuttamista.

Luovan talouden agentit ja managerit AGMA ry:n perustamiskokous pidettiin 19.9.2009. Perustamisasiakirjan allekirjoittajina oli 16 yritystä ja 9 yksityishenkilöä. 10.11.2011 jäsenmäärä on 33, joista kuusi on henkilöjäseniä.

Agma ry:n näkyvimmit tapahtumat olivat 3.9.2010 Pörssisalissa Helsingissä järjestetty minimuotoinen Suomi-asema. Siitä saatu-

jen oppien perusteella oli turvalista lähteä toteuttamaan Suomi-asemaa Pietariin talvella 2011. Helmikuun lopussa Helsingissä pidettiin vielä mini-Suomi-asema.

Lasipalatsin Luovassa kohtauspaikassa Agma ry jäsenineen on ollut esillä useamman kerran ja herättänyt keskustelua agenttitoiminnasta ja sen tarpeellisuudesta. Se on myös tuottanut käsikirjoit-

tuksen ja toteutuksen sketsimäiseen esitykseen, jossa havainnollistuu agentin/managerin arkipäivä. Agma ry on jo osoittanut toimivuutensa ja nyt Sillanrakentajat hankkeen päättyessä se kokoaa jäsenistönsä tiiviisti yhteen toimivaksi joukoksi ja auttaa ammattikunnan eteen tulevien ongelmien ratkaisemisessa. AGMA ry:stä lisää tietoa [www.agma.fi](http://www.agma.fi). ■



**Sillanrakentajat -julkaisun työryhmä**

*Kirjoittaja:* Anna Häkkinen (toim.)

*Julkaisutyöryhmä:* Anna Häkkinen, Marit Hohtokari

(Hohtokari Oy), Taina Seitsara ja Minna Karppanen

(Lahden ammattikorkeakoulu), Mikko Hed (Neodesign Oy)

*Ulkoasu ja taitto:* Laura Takatalo (Neodesign Oy)

*Kuvitus:* Marcell Kismartoni (Neodesign Oy)

*Kuvaajat:* Natalia Baer ja Jenni-Justiina Niemi

(Kuvasuunnittelu- & Agentuuritoimisto Keksi), Marit

Hohtokari, Kaisa Kerätär, Musta Design, Sanna Peurakoski,

Taina Seitsara, Teo Tuominen



Helsingin kaupunki



TURUN SEUDUN  
KEHITTÄMISKESKUS



SUOMEN ITÄMERI-INSTITUUTTI



Opetus- ja  
kulttuuri-  
ministeriö

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2007-2013



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

