

Opinnäytetyö (YAMK)

Kulttuuriala

Luova tuottaja

2019

Janne Jämsä

# KIERTUETEATTERIN OPAS

– Opas teatterin kiertuetoiminnasta kiinnostuneille

OPINNÄYTETYÖ (YAMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Luova tuottaja

2019 | 26 sivua, 22 liitesivua

Janne Jämsä

## KIERTUETEATTERIN OPAS

- Opas teatterin kiertuetoiminnasta kiinnostuneille

Tämän ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyön tavoitteena on kuvata kehittämishankeprosessiani, jonka tehtävänä oli koota yksiin kansiin Suomen oloihin soveltuva kiertuetoiminnan opas kiertueteatteritoimintaa jo harjoittaville tai suunnitteleville.

Kehittämishankkeen keskiössä on useita vuosia kestänyt omakohtainen kokemus kiertueteatterin saralla. Opinnäytetyöni tavoitteena on myös reflektoida työni kautta kertynyttä tietotaitoa, ja jäsenellä sitä kirjalliseen muotoon, tässä tapauksessa omaksi itsenäiseksi oppaakseen.

Varsinaisen kirjallisen opinnäytteen rinnalle syntynyt *Kiertueteatterin opas* rajautui käsittelemään kiertueelle soveltuvien teatteriesitysten ohjelmistoa, taloutta ja logistiikkaa. Oppaan pääpaino on talouden näkökulmassa, koska keräämäni tiedon mukaan se koetaan yhdeksi merkittävimmistä haasteista vierailuesitysten toteutumiselle.

Opinnäytetyön viimeisessä luvussa katsotaan tulevaan, ja pohditaan mihin suomalainen teatterikenttä on matkalla. Jotta suomalainen teatterikenttä pystytään pitämään elinvoimaisena tulevaisuudessakin, tarvitaan kiertueteattereita ja yhteistuotantoja, jotka rikastuttavat omalla ohjelmistollaan myös maakuntia, joiden kulttuuritarjonta uhkaa näivettyä kokonaan. Täysipainoinen kiertuetoiminta tarvitsee kuitenkin selkeän mallin sekä rahoituspohjan, jotta toiminta olisi järkevää ja kannattavaa.

ASIASANAT:

Esittävä taide, teatteri, kiertueteatteri

MASTER'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Master of Creative producer

2019 | 26 pages, 22 pages in appendices

Janne Jämsä

## TOUR THEATER GUIDE

- A guide for the performing arts tour

The goal of this Master's Thesis is to describe my development project process which was to compile a guide to the theater field for those who are already practicing or planning a theater tour.

At the center of the development project is many years of experience in the touring theater field. The aim of my Master's Thesis is also to reflect on know-how accumulated through my work and structure it in a written form – in this case – to be own independent guide.

*Tour Theater Guide*, which is written alongside the actual Master's Thesis, confined itself to dealing with the repertory, economics and logistics of theatrical performances suitable for the tour. The guide's main focus is in the economics because according to the information I have gathered, it is considered to be one of the most significant challenges to the realization of the touring at the performing arts field.

The final chapter of the Master's Thesis gives an insight into the future of Finnish theatre field. Tour theatre and co-productions are needed in order to keep the Finnish theater field vibrant in the future. The tour theater has the potential to enrich the cultural offerings of the provinces which threatens to completely disappear. However, professional tour theater needs a clear model and a financial basis to be rational and profitable.

KEYWORDS:

Performing arts, theater, tour theatre

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>5</b>
<b>2 KIERTUETEATTERI</b>	<b>7</b>
2.1 Kiertueteatterin historia Suomessa	7
2.2 Alueateatteritoiminnan kehittäminen Suomeen	9
2.3 Kiertuetoiminta tämän päivän Suomessa	10
2.4 Kiertuetoiminnan rahoitus	12
2.5 Tekijä-hanke	13
<b>3 KIERTUETEATTERIN OPAS</b>	<b>16</b>
3.1 Kiertueteatterin ohjelmisto	17
3.2 Kiertueteatterin talous	18
3.3 Kiertueteatterin logistiikka	20
<b>4 KATSE TULEVAAN</b>	<b>22</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>25</b>

## LIITTEET

Liite 1. Kiertueteatterin opas.

## TAULUKOT

Taulukko 1. Kiertue-esitysten määrän muutos 2010–2018 (Tinfo, Teatteritilastot 2018, 84).

# 1 JOHDANTO

Tutustuin kiertuetuottamiseen ensimmäisen kerran vuonna 2013, jolloin työskentelin helsinkiläisessä Uudessa Iloisessa Teatterissa. Olin tuolloin tuottamassa laulunumeroista ja sketseistä koostuvaa kiertue-esitystä, joka vierailikin onnistuneesti useammassa suomalaisessa teatterissa tai kulttuurikeskuksessa. Ensimmäiset kokemukseni kiertuetuottamisesta ja -myynnistä olivat varsin positiiviset ja onnistuneet.

Kiertuemyynnin ja -tuottamisen oppikoulunani pidän kuitenkin työskentelyäni turkulaisessa Linnateatterissa vuosina 2015–2017. Linnateatterin vuosien aikana myin ja tuotin kiertueelle lähes 700 esitystä. Eri kokoiset teatterit ja kulttuurikeskukset työntekijöineen tulivat tuolloin minulle äärimmäisen tutuiksi. Minulla oli myös suuri ilo päästä tutustumaan moneen minulle ennalta tuntemattomaan paikkakuntaan, niiden kouluihin ja mahdollisesti jopa vanhempainyhdistyksen aktiiveihinkin. Linnateatterin vuosina minulle muodostui todella suuri ja mittaamattoman arvokas ammatillinen verkosto teattereiden kiertuetoiminnasta kiinnostuneista tilaajista. Osan kanssa yhteistyö jatkuu näinäkin päivinä.

Tämän ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyön tavoitteena on koota yksiin kansiin Suomen oloihin soveltuva esittävän taiteen – etenkin teatterin – kiertuetoiminnan käsikirja kiertuetoimintaa jo harjoittaville tai suunnitteleville; opinnäytetyöni muodostavatkin varsinainen kirjallinen osuus sekä kirjalliseksi tuotokseksi syntynyt *Kiertueteatterin opas*. Tämän opinnäytetyön teoriaosuudessa käsittelen suomalaisten teattereiden harjoittamaa kiertuetoimintaa sekä kiertuetoiminnan kehittämistä varten perustettua Tekijä-hanketta.

Opinnäytetyöprosessin aikana tavoitteenani oli reflektoida käytännön työn kautta saamaani kokemusta, ja osittain myös kirjata sitä kirjalliseen muotoon. Kokoamalla *Kiertueteatterin oppaan* pystyin vahvistamaan omaa ammatillista erityisosaamistani kiertueteatterin saralla ennen muuta kiertueteatterin tuottajana ja ohjelmiston suunnittelijana.

Kiertuetoiminta on ollut osa suomalaista esittävän taiteen kenttää jo kauan. Mikko-Olavi Seppälä kirjoittaa *Suomen teatteri ja draama* -kirjaan toimittamassaan artikkelissa *Teatteri leviää Suomeen* (2010, 15), että ”Suomen 1500–1700-lukujen teatterihistoria on ymmärrettävä osana Ruotsin maaseututeatteria. Kyse oli kiertueteatterista, jonka keskeisenä edellytyksenä olivat esiintymistilat ja maksava yleisö.” Voi oikeastaan sanoa, että

suomalainen teatteriperinne on syntynyt ulkomailta tulleiden kiertueteatteriesitysten ansiosta. Avaan suomalaisen kiertueteatterin historiaa tarkemmin luvussa 2.

Monet suomalaiset, nykyisin vakiintuneet esittävän taiteen ryhmät ovat saaneet alkunsa nimenomaan kiertueteatteritoiminnasta. 1970-luvulla kiertuetoiminnallaan toimintansa aloittivat muun muassa KOM-teatteri, Ahaa Teatteri sekä tanssiteatteri Raatikko, jotka tuottavat edelleen esityksiä myös kiertueelle. Säännöllistä kiertuetoimintaa Suomessa harjoittavat pääasiassa vapaan kentän toimijat eli valtiosuusjärjestelmän ulkopuolella toimivat teatterit ja ryhmät – lukuun ottamatta alueteattereita, joilla on suorastaan velvoite tuottaa kiertue-esityksiä omalla toiminta-alueellaan. Kiertueteatteria on myös haluttu Suomessa kehittää, ja yksi merkittävimmistä ja näkyvimmistä kehittämishankkeista on ollut Tekijä-hanke, jonka tavoitteena oli kehittää suomalaista kiertueteatterijärjestelmää sekä ammattiteattereiden välistä yhteistyötä. (Pekkala 2013, 41.)

Halukkuutta ja intoa kiertuetoimintaan Suomen vakiintuneissa teattereissa ja ryhmissä on. Tärkeimpiä kiertuehalukkuuden perusteita ovat uusien yleisöjen löytäminen, esityskertojen lisääminen ja oman taiteellisen työn tunnetuksi tekeminen (Pekkala 2013, 41). Kiertuetoimintaan liittyy kuitenkin myös suuri määrä haasteita, jotka Tekijä-hankkeen loppujulkaisussa (Pekkala 2013, 58) on jaettu karkeasti neljään osaan: vastaanottaviin tahoihin, kiertäviin teattereihin ja ryhmiin, kulttuuripoliittisiin sekä toimintaympäristöön ja -tapoihin liittyviin esteisiin ja haasteisiin. Vastaanottavien teattereiden suurimmat haasteet liittyvät kiinteään teatteriorganisaatioon (työaikajärjestelyn työläys ja hankaluus, ajan puute, organisaation totutut toimintatavat ja päivittäiset rutiinit), kun taas kiertävien teattereiden ja ryhmien haasteet liittyvät vierailuesityksen hintaan. Kulttuuripoliittiset esteet liittyvät myös kiertuetoiminnan ekonomiaan; koska kiertävät ryhmät toimivat hyvin usein vapaalla kentällä, haasteeksi muodostuu kulttuuripoliittisesti kiertuerahoituksen puute, sitä kautta kiertue-esityksen hinta, joka taas vaikuttaa esityksen tilaajan riskiin. Taloudelliset riskit varsinkin hintavien vierailuesitysten kohdalla alkavat nousta suureksi. Toimintatavoista ja -ympäristöstä johtuvia esteitä ovat puolestaan vastaanottavien tahojen erilaisuus, erilaiset toimintatavat ja -intressit, kiertue-esitysten esityskausien lyhyys sekä maantieteellinen haasteellisuus sekä pitkät välimatkat. *Kiertueteatterin opas* pyrkii vastaamaan näihin haasteisiin tarjoamalla konkreettisia vinkkejä kiertuetoiminnan harjoittamiseen mahdollisimman ekonomisesti ja resurssit huomioon ottaen.

Toivon, että opinnäytetyöni lopputuloksena syntyvä *Kiertueteatterin opas* tulee hyödyttämään suomalaista teatterikenttää sekä kiertueteatteria suunnittelevia tahoja.

## 2 KIERTUETEATTERI

Suomalaiset vakiintuneet, niin kutsutut VOS-teatterit ovat kautta historian tehneet monimuotoista yhteistyötä pääasiassa valtionosuusjärjestelmän ulkopuolella sijaitsevien ryhmien kanssa. Näiden VOS-järjestelmän ulkopuolella toimivien ryhmien edunvalvojajärjestö Teatterikeskus ry:n vuonna 2013 laatima *Teatteri liikkeessä ja lähellä – suomalaisen teatterin kehittämisohjelma 2013* listaa teattereiden vakiintuneimmiksi yhteistyömuodoiksi vierailu- ja kiertuetoiminnan. Osittain syynä voikin olla Suomen rahoitusjärjestelmä: 57 VOS-teatteria, joihin luetaan myös tanssiteatterit, saavat vuosittain valtiontukea henkilötyövuosiperusteisesti. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2019a.) Tämä tarkoittaa, että VOS-järjestelmässä mukana olevilla teattereilla on vankempi rahoituspohja kuin niin sanotuilla lainsuojattomilla teattereilla, jotka eivät saa vakituista valtion tukea. VOS-järjestelmää ollaan kuitenkin parasta aikaa uudistamassa, ja voi olla, että nyt vakiintuneesta VOS-tuesta on tulossa määräaikainen, joka mahdollistaisi mahdollisesti myös uusien ryhmien mukaan ottamisen VOS-järjestelmään mukaan. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2019b.)

Suomalaisten teattereiden kiertuetoimintaa on tutkinut ja raportoinut vuonna 2011–2013 käynnissä ollut Tutkivan teatterityön keskuksen koordinoima Tekijä-hanke. Teatterikeskuksen *Suomalaisen teatterin kehittämisohjelma 2013:n* mukaan teattereiden välinen yhteistyö on ollut varsin pienimuotoista ja lyhytkestoista; samansuuntaisia ajatuksia ovat kertoneet myös Tekijä-hankkeen haastattelemat teatterinjohtajat, jotka ”eivät nähneet vierailu- ja kiertuetoiminnan kasvua todennäköisenä ammattiteattereiden ja ryhmien välillä sekä itseään merkityksellisempinä ostajina esityksille” (Teatterikeskus ry 2013, 12.) Haasteita siis riittää niin asenteissa kuin käytännöissäkin, mutta onko jotain muutettava? Onko kiertueteatterilla enää tulevaisuutta?

### 2.1 Kiertueteatterin historia Suomessa

Varsinainen kiertueteatteritoiminta rantautui Suomeen Ruotsista. Tukholmassa nähtiin jo 1600-luvun mittaan useita englanniksi ja italiaksi esiintyviä seurueita. (Seppälä 2010a, 15.) Ulkomainen kiertueteatteri laajeni Ruotsin maaseutukaupunkeihin 1600-luvun lopulla, ja Mikko-Olavi Seppälä epäilee artikkelissaan *Teatteri leviää Suomeen* (2010, 15), että ulkomaiset teatteriryhmät olisivat esiintyneet tuolloin myös Suomen Turussa, vaikkei

tästä tarkkaa tietoa olekaan. Suomen kärsittyä Suuresta Pohjan sodasta vuosina 1700–1721 mahdollinen teatteritoiminta lakkasi tilapäisesti kokonaan. Sodan jälkeen Suomessa nähtiin yksittäisiä vierailevia esityksiä, mutta varsinaista teatteriperinnettä ei Suomeen vielä silloin syntynyt. (Seppälä 2010a, 15.)

1700-luvun loppupuolelta aina 1910-luvun loppuun asti kiertueteatterin on kerrottu kuostavan Suomessa. (Seppälä 2010a, 15.) Pääasiassa Suomessa liikkui tuona aikana ruotsalaisia kiertueteattereita, joista merkittävin oli 1700-luvun keskivaiheilla Tukholmassa toiminut Svenska Comodien -niminen ryhmä. Myös muita ryhmiä perustettiin, ja ruotsalaiset ryhmät esittivätkin Svenska Comodien ohjelmistosta tuttuja helposti lähesyttäviä ja viihteellisiä näytelmiä, mutta myös ruotsalaisia historiallisia näytelmiä sekä saksalaista aikalaisdraamaa. (Seppälä 2010a, 16.) Kun Ruotsissa alettiin 1700-luvun loppupuolella rakentamaan teatteritaloja ja samalla vakiinnuttamaan teatterilaitoksia, ”Suomen puolella näyteltiin vain teatteriseurueille osoitetuissa tilapäistiloissa, kaupunkien reunamilla nököttävissä avarissa ladoissa” (Seppälä 2010a, 16). Suomen kaupunkeihin rakennetut ensimmäiset teatterikäyttöön suunnitellut tilat alkoivat yleistymään 1800-luvulla. (Seppälä 2010a, 16.)

Vuonna 1809 Suomen liittyessä Venäjän keisarikuntaan, Suomessa toimi saksan- ja ruotsinkieliset kiertueteatterit, joiden toiminta-alueena oli koko Suomi. Näitä teattereita on myös yleisesti ottaen pidetty ensimmäisinä suomalaisina teattereina. (Seppälä 2010a, 16.) Vuonna 1813 ruotsinkielisen teatterin johtoon astui näyttelijä Carl Gustaf Bonuvier, joka käytti teatteristaan nimitystä Finska Theatern eli suomalainen teatteri. Bonuvierin teatteri piti päämajanaan Turkua, johon se rakennutti vuonna 1817 pysyvän teatteritalon. Tällä samalla paikalla toimii tätä nykyä Åbo Svenska Teater. Bonuvierin privilegit eli kiertueteatterin harjoittamiseen tarvittavat toimintaoikeudet sai vuonna 1830 Carl Wilhelm Westerlund, josta tuli Suomen sisämaahan ulottuneiden teatterikiertueiden uranuurtaja. Samoihin aikoihin teatteritoiminta alkoi vakiintua myös muualla Suomessa, ja ensimmäisiä teatteritaloja alettiin rakentaa seurahuoneiden yhteyteen. (Seppälä 2010a, 16–20.) Vaikka teatteritilat alkoivat yleistymään, oli kiertue-elämä vielä 1800-luvulla hyvin vaihtelevissa oloissa paikoitellen värikästäkin. Seppälä lainaa (2010, 21) näyttelijä Johan Roosin muistelmia, jossa muistellaan vierailua Rauman piskuisessa vaunuvajassa:

Näyttämö oli tasaisella lattialla, maalamaton syrjällään seisova lauta muodosti rampin, jonka edustalla oli muutamia läkkiastioita jotka oli täytetty talilla ja palavilla kynttilänsydämillä. Lampetissa palava talikynttilä molemmin puolin katsomoa muodosti ”salongin” valaistuksen. Mitään kattokruunua ei tietenkään ollut. Yleisöä, joka



istui ylöspäin viettävän tason päällä seisovilla maalaamattomilla, paljailla ja numeroimattomilla penkeillä, ei ollut erityisen paljon. Mitään musiikkia ei ollut.

Myös matkustaminen oli hieman vaikeampaa kuin nykyaikana, sillä rannikolla teatteri matkusti kalkkijaalalla ja Keski-Suomessa jopa katetuilla reillä. Helsingissä ruotsalaisia kiertueteattereita vieroksuttiin, ja niiden kiitollisin yleisö olikin länsirannikolla. Turun lisäksi tärkeimmät teatterikeskukset olivat Oulu ja Vaasa. Tilanne kuitenkin muuttui olennaisesti 1830- ja 1840-lukujen vaihteessa, kun Tukholmasta ja Pietarista alettiin tehdä korkeatasoisia teatterivierailuja Turkuun, Helsinkiin ja Viipuriin. Tämän seurauksena suomalaiset kiertueteatterit jäivät ulkomaisten vierailijoiden jalkoihin. (Seppälä 2010a, 22.) 1850-luvulla suomalainen yhteiskunta alkoi vapautua, ja suomalaiset alkoivat – kirjailija Zacharias Topelius etujoukoissa – vaatimaan vakinaista ja hyvätasoista, vain Suomessa esiintyvää teatteria. Näin syntyivät ensimmäiset pidemmät kiinnitykset, joissa ruotsalaisnäyttelijöiden muodostamalle ryhmälle vuokrattiin koko näytäntövuodeksi esimerkiksi Helsingin, Turun ja Viipurin teatteritalot. Vierailutoiminta keskittyi pääasiassa rannikkokaupunkeihin, ja sisämaassa vierailtiin pääasiassa talvisin, jolloin kulkeminen oli helpompaa jääreittejä pitkin. (Seppälä 2010a, 23–24.)

Aina 1870-luvun alkuun asti ruotsalainen kiertueteatteri vallitsi Suomessa, jonka jälkeen kansallisuudeltaan suomalaisista näyttelijöistä muodostuvia teattereita alettiin perustamaan Suomeen; tämän mahdollisti se, että Suomesta oli tullut ”omavarainen” teatteritoiminnan suhteen. Kaikki tuolloin perustetut suomalaiset teatteriryhmät toimivat nimenomaan kiertueteattereina. (Seppälä 2010a, 24.)

## 2.2 Alueteatteritoiminnan kehittäminen Suomeen

Seuraava merkittävä askel kiertueteatteritoiminnan kehittämiseksi Suomessa oli alueteatteritoiminta, joka alkoi muotoutua varsinaisesti sotien jälkeen. Kaupunginteattereiden kiertuehalukkuus oli laskusuhdanteessa eivätkä tyhjenevät maalaiskunnat halunneet enää rahoittaa kiertuetoimintaa, joten aloitettiin selvitystyö alueteatteritoiminnan järjestämisestä. (Seppälä 2010b, 321.) Vuonna 1956 T. I. Wuorenrinteen johtama Maaseudun teatterikomitea esitti, että Suomeen ”muodostettaisiin parikymmentä maakunnallista keskusteatteria, joiden Helsingin keskukselta käsin kontrolloitu ja täysin ammattimainen vierailuesitystoiminta kattaisi koko maan” (Seppälä 2010b, 321.) Mallia tähän haettiin Ruotsista ja Norjasta. Hankkeella riitti epäilijänsä, sillä monet kriitikot olettivat ettei usean kiertueteatterin malli takaisi riittävän korkealaatuisia esityksiä kaikkialla maassa. Tämän

kaltaisena toimintaa ei lähdettykään toteuttamaan vaan aluetatterikysymys jätettiin muhimaan, kunnes vuonna 1969 lopullinen aluetatterikokeilu aloitettiin aluksi Kuopiossa, Joensuussa ja Rovaniemellä. Kokeilun tavoitteena oli, että ”aluetatterit vähentäisivät teatteritarjonnallaan alueellista, taloudellista ja sosiaalista eriarvoisuutta” (Seppälä 2010b, 322). Osa teattereista harjoitti aluetatteritoimintaansa kiertämällä maakunnissa, osa taas järjesti kuljetuksia maaseudulta teatteritaloon. (Seppälä 2010b, 321–322.)

Aluetatterikokeilun aikana teattereilla oli mahdollisuus laajentaa yleisöpohjaansa, ja siten lisätä esitysmääriä sekä vähentää yksittäisten tuotantojen määrää. Kun mukana oli myös jo kiinteitä teatteritaloja ja kunnallisia teattereita, myös esitysten laatu ja teattereiden ammattimaistumisvaatimukset kasvoivat. (Seppälä 2010b, 322–323.) Maakuntateatterit, jotka valittiin aluetattereiksi, pitivät valintaansa onnenpotkuna, sillä aluetatteristatus ”auttoi ja pakotti teatteria ammattimaistamaan toimintaansa ja luomaan pitkäjänteisiä suunnitelmia, vakinaisia rutiineja, vuodesta toiseen kestäviä rakenteita” (Seppälä 2010b, 323).

1970-luvun lopulla aluetattereiden toimintaa alettiin vakinaistamaan. Vakinaistamisen aikana aluetattereiden toimintaa tutkittiin tarkemmin, ja niiden toimintaa veloitettiin käsittelemään nimenomaan kiertuetoimintaa, joka rajasi osan aluetattereista pois. (Seppälä 2010b, 323–324.) Kokeilun alussa aluetattereita oli huomattavasti enemmän kuin nykyisin; 1970-luvulla aluetattereita oli parhaimmillaan jopa 13, kun tänä päivänä aluetattereita on 5: Joensuun kaupunginteatteri, Kajaanin kaupunginteatteri, Rovaniemen Teatteri – Lapin Aluetatteri, Wasa Teater ja Åbo Svenska Teater. (Suomen Teatterit ry 2018.)

Nykyisin aluetatterit saavat toimintansa rahoittamiseen harkinnanvaraista lisärahaa, mutta vain mikäli ne harjoittavat kiertuetoimintaa. Kiertuetoiminnasta on tullut osa näiden viiden aluetatterin identiteettiä ja suorastaan elinehto. (Seppälä 2010b, 324.)

### 2.3 Kiertuetoiminta tämän päivän Suomessa

Ensisijaisesti teatterit pyrkivät vierailuohjelmistollaan tasapainottamaan ja monipuolistamaan omaa ohjelmistoaan (Salomaa 2013a, 19). Monet teatterit tuovat myös vierailuesitysten muodossa paikkakunnalleen sellaisia esityksiä, joita eivät esimerkiksi itse osaa tai pysty tuottamaan. Turun Kaupunginteatteri avasi Sopukka-näyttämönsä mittavan remonttinsa jälkeen vapaille ryhmille. Turun Kaupunginteatterin syksyllä 2017

julkaisemassa Avaus-aikakauslehdessä teatterin toimitusjohtaja Arto Valkama kertoi Sopukan uudelleensyynnystä: ”Meillä on vahva halu tehdä yhteistyötä vapaan kentän ryhmien kanssa, ja Sopukka toimii tämän yhteistyön näyttämönä. Tulevaisuudessa Sopukan ohjelmistoprofiilista löytyy erilaisia hankkeita vapaan kentän ryhmien kanssa” (Turun Kaupunginteatteri 2017, 20). Turun Kaupunginteatteri tekee Sopukka-näyttämönsä suhteen tiivistä yhteistyötä Turun teatterisäätiön kanssa, joka tukee Sopukan toimintaa taloudellisesti. (Aromaa 2019.)

Myös Riihimäen Teatteri ja tanssiteatteri Minimi aloittivat kolmivuotisen yhteistyön vuonna 2016, jonka tarkoituksena oli kehittää akseliteatteritoimintaa siten, että teatterit jakavat tuotantovastuuta sekä kiertävät esitysten kanssa Kuopion ja Riihimäen lisäksi myös muissa kaupungeissa. (Tanssin tiedotuskeskus 2016.)

Teatterin tiedotuskeskus Tinfon vuosittain julkaiseman Teatteritilastot-julkaisun mukaan suomalaisten teattereiden kiertue-esitysten määrät eivät ole vakiintuneet 2010-luvulla tietylle tasolle vaan vaihtelevat vuosittain (ks. Taulukko 1). Taulukosta on havaittavissa, että teatterit ovat tulleet varovaisemmiksi vierailuesitysten suhteen 2010-luvun alun jälkeen, jolloin Suomi oli osa maailmanlaajuisia finanssikriisiä. Vaikka useat teatterit taistelevat talousongelmiensa kanssa, eivät kiertue-esitysten määrät ole kokeneet merkittäviä lasku- tai nousuvaihteluita.

Taulukko 1. Kiertue-esitysten määrän muutos 2010–2018 (Tinfo 2018, 84).

<b>Vuosi</b>	<b>Kiertue-esitysten määrä</b>
<b>2010</b>	1934
<b>2011</b>	2137
<b>2012</b>	2036
<b>2013</b>	1854
<b>2014</b>	1904
<b>2015</b>	1989
<b>2016</b>	1795
<b>2017</b>	1896
<b>2018</b>	1869

Vuodesta 2004 lähtien suomalaisten ammattiteattereiden kiertue-esityksiä listanneen Tinfon mukaan eniten kiertävät ryhmät ja pienteatterit (38 % esityksistä) sekä alueteatterit ja tanssiryhmät- ja tuotantokeskukset (28 % esityksistä). Suomalaisista ammattiteattereista kotikuntansa ulkopuolelle eniten kiertue-esityksiä vuonna 2018 tuottivat turkulainen Linnateatteri (66 % esityksistään), tamperelainen Teatteri Mukamas (58 % omista esityksistään) sekä kuopiolainen tanssiteatteri Minimi (80 % omista esityksistään). (Tinfo 2018, 83.)

Taulukosta 1 on myös havaittavissa, että kiertue-esitysten määrät ovat tulleet viime vuosina muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta alaspäin. Yksi syy voi olla valtionosuusjärjestelmään lukeutuvien teattereiden henkilötyövuosien, joiden perusteella teattereiden saama valtion tuki muodostuu, pieni notkahdus vuosien 2015–2016 välissä. Tällöin teattereille jaetut henkilötyövuodet vähenivät viidellä henkilötyövuodella. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2019a.) Myös vuodesta 2011 alkaneella VOS-toimijoiden rahoituksen leikkauksella voi olla vaikutuksensa teattereiden varovaisuuteen vierailuesitysten kiinnittämisen suhteen. Samoin vuoden 2016 syksyllä teatterit varpailleen nostatti opetus- ja kulttuuriministeriön perustama työryhmä, jonka tavoitteena oli valmistella muun muassa teattereiden rahoitusjärjestelmän uudistus.

Tämän hetkisessä esityksessä valtakunnalliselle, alueelliselle ja merkittävälle kansainväliselle kiertuetoiminnalle olisi kuitenkin tulossa omat yksikköhintojen painokertoimensa, jonka toivotaan kannustavan teattereita harjoittamaan entistä enemmän kiertuetoimintaa. (Suomen Teatterit ry 2018.)

## 2.4 Kiertuetoiminnan rahoitus

Tekijä-hankkeessa tutkittiin myös kiertue-esityksistä syntyviä kuluja. Käytännössä hankkeen Esityspankin kautta vierailevien esitysten kustannuksista 66 % muodostui esiintymiskorvauksista ja 30 %:sti liikkuvuuskuluista eli matka-, majoitus-, päiväraha- ja lavasterahtikuluista. (Salomaa 2013b, 32.)

Pääasiallisesti tilaajatahot (teatterit, kulttuurikeskukset, tuotantotalot tms.) maksavat kiertävälle teatteriryhmälle kiertue-esityksistä esiintymiskorvauksen, joka pitää sisällään työryhmän palkkiot sekä liikkuvuuskulut. Hinnoittelumalleja on kuitenkin erilaisia, ja jotkut teatterit suosivat lipputuloriskiin perustuvia sopimuksia, jolloin myös tilaajan riski vierailuesityksen taloudellisesta menestyksestä pienenee. Lipputuloriskillä vierailulle

lähdetään useimmiten mikäli esityksessä on mukana tunnettuja näyttelijöitä, mutta todellisuudessa suurin osa teatteri- ja orkesterilain ulkopuolisissa teattereissa ja ryhmissä työskentelevistä ei ole valtakunnallisesti tunnettua, jolloin ne eivät välttämättä houkuttele riittävän suurta yleisöä katsomoihin. (Pekkala 2013, 51.)

Tekijä-hankkeen loppujulkaisussa pohditaan myös erilaisia tukimalleja teattereiden kiertuetoimintaan. Yhtenä vaihtoehtona on esitetty kiertuetukea, joka poistaisi tällä hetkellä toimintaa estäviä tekijöitä ja kannustaisi teattereita ottamaan vierailuesityksikseen myös marginaalisille kohderyhmille suunnattuja esityksiä. Kiertuetuki lisäisi myös saavutettavuutta ja alueellista tasa-arvoa, sillä valtaosa tällä hetkellä kiertue-esityksiä tuottavista ryhmistä toimii eteläisessä Suomessa; tällöin vierailukustannukset Pohjois-Suomeen suuntautuvalla kiertueella nousevat yleensä suuriksi. (Pekkala 2013, 65.) Kiertuetuella mahdollistetaan myös ei niin nimekkäiden ammattilaisten vierailuesitykset.

## 2.5 Tekijä-hanke

Vuonna 2009 Suomen Teatterit ry, Teatterikeskus ry sekä muutama teatterialan toimija halusivat kehittää yhteistoiminnallisen hankkeen niin kutsuttujen kiinteiden ammattiteattereiden sekä teatteri- ja orkesterilain ulkopuolisten teatterien ja ryhmien yhteistyön kehittämiseksi. Alullepanijat olivat yhteydessä vuonna 2008 perustettuun Tutkivan teatterityön keskukseseen ja sen kehitysjohtaja Mika Lehtiseen, joka lähti edistämään hanketta. Vuonna 2011 käynnistyi TEKIJÄ – Teattereiden kiertuejärjestelmä – Turnénätverk för Teater -hanke, jonka päätavoitteena oli ”teatterikentän yhteistoiminnan kehittäminen vierailu- ja kiertuetoiminnalla, johon osallistettaisiin sekä suomen- että ruotsinkielisiä toimijoita” (Salomaa 2013a, 16). Tekijä-hankkeen yhteydessä tehtiin myös asiantuntijahaastatteluihin pohjautuva selvitys, jossa selvitettiin ammattiteattereiden ja ryhmien välisen yhteistyön haasteita ja esteitä. Selvityksen mukaan haasteiksi ja esteiksi luokiteltiin seuraavat seikat:

- Vierailuesitykset eivät sovi teatterin profiiliin, ohjelmistoon ja yleisön mieltymyksiin,
- vierailuesitykset täydentävät omaa ohjelmistoa tai paikkaavat toimintaa (valitaan esityksiä, joita ei voida tuottaa omalla henkilökunnalla),
- tekijöillä ovat erilaiset käsitykset taiteen laadusta (vaihtelevat johtajien mieltymysten mukaan),
- teosten noste ja tekijöiden tunnettuus yleisölle ratkaisevat ohjelmistovalinnoissa,

- esitysten hinnat ovat liian korkeat (tekijät eivät kuitenkaan osaa usein hinnoitella edes realistisia kuluja mukaan esityksen hintoihin),
- vierailuesitykset ovat taloudellisesti kannattamattomia,
- yhteistyön eri osapuolilla ovat erilaiset aikataulut,
- kiertue-esitykset eivät sovellu useamman teatterin tarpeisiin,
- taloudelliset resurssit vierailu- ja kiertuetoimintaan ovat vähäiset,
- mahdolliset teattereiden valtionosuuksiin kohdistuvat leikkaukset vähentävät ostokykyä ja –halua entisestään,
- vierailu- ja kiertuetoiminta on monissa vierailuja vastaanottavissa teattereissa marginaalinen osa toimintaa,
- suurille näyttämöille ei tehdä vierailuteoksia (pienien teattereiden tuotannot ovat lähes pääsääntöisesti pienelle näyttämölle sopivia, koska niiden omat näyttämöt ovat liian pieniä suurille näyttämöille tehtävien esitysten harjoitteluun),
- vaihtoehtoiset esitykset eivät kata tuotantokustannuksia,
- vierailuesitykset edellyttävät runsasta markkinointia ja pitkäjänteistä yleisötyötä, ja
- teatterilain ulkopuolisten teattereiden heikot taloudelliset resurssit heikentävät mahdollisuutta toimia tasavertaisena yhteistyökumppanina (kahden vuosittaisen teatterin välisessä vierailussa pystytään osa kustannuksista kattamaan julkisella tuella)

(Teatterikeskus ry 2013, 12).

Tekijä-hankkeen loppujulkaisussa (Pekkala 2013, 58) haasteet on jaettu karkeasti neljään kategoriaan: vastaanottaviin tahoihin, kiertäviin teattereihin ja ryhmiin, kulttuuripoliittisiin sekä toimintaympäristöön ja -tapoihin liittyviin esteisiin ja haasteisiin. Vastaanottavien teattereiden suurimmat haasteet liittyvät kiinteään teatteriorganisaatioon (työaika-järjestelyn työläys ja hankaluus, ajan puute, organisaation totut toimintatavat ja päivittäiset rutiinit), kun taas kiertävien teattereiden ja ryhmien haasteet liittyvät vierailuesityksen hintaan. Kulttuuripoliittiset esteet liittyvät myös kiertuetoiminnan ekonomiaan: koska kiertävät ryhmät toimivat hyvin usein vapaalla kentällä, haasteeksi muodostuu kulttuuripoliittisesti kiertuerahoituksen puute, ja sitä kautta kiertue-esityksen hinta, joka vaikuttaa esityksen tilaajan riskiin, joka varsinkin hintavien vierailuesitysten kohdalla alkaa nousta suureksi. Toimintatavoista ja -ympäristöstä johtuvia esteitä ovat puolestaan

vastaanottavien tahojen erilaisuus, erilaiset toimintatavat ja -intressit, kiertue-esitysten esityskausien lyhyys sekä maantieteellinen haasteellisuus sekä pitkät välimatkat.

Osana Tekijä-hanketta järjestettiin myös esityspankkitoimintaa, jonka kautta teattereiden oli mahdollista valita sopivia vierailuesityksiä vierailulle teatteriinsa. Hankkeen aikana toimivassa esityspankissa oli mukana yhteensä 87 teatteria 154 kiertue-esityksellä. Valtaosa (88 %) esityspankissa olleista teattereista tai ryhmistä oli teatteri- ja orkesterilain ulkopuolisia toimijoita. Esityspankin ja Tekijä-hankkeen kautta 27 teatteria tai ryhmää sai tilauksen kiertue-esityksestä, mitä Tekijä-hankkeen loppuraportissa pidetään vähäisenä. (Salomaa 2013b, 27.)

### 3 KIERTUETEATTERIN OPAS

*Kiertueteatterin opas* syntyi tämän opinnäytetyön kehittämistyön tuloksena, ja sen tavoitteena on toimia oppaana kiertueteatterista kiinnostuneille sekä jo kiertueteatterin toiminnan parissa työskenteleville.

*Kiertueteatterin oppaan* sisältö on rajattu karkeasti kolmeen eri osaan: ohjelmistoa ja taloutta käsitteleviin osioihin sekä logistiikkaan. Osiot on valittu puhtaasti siitä syystä, että nämä kolme keskeistä tekijää nousivat selkeästi esiin useimmissa Tutkivan teatterityön keskuksen Tekijä-hankkeessa toteutetuissa haastatteluissa ja tutkimuksissa. Hankkeen loppujulkaisuun haastateltujen teatterinjohtajien mukaan (Pekkala 2013, 61) yksi keskeisimmistä haasteista kiertuetoiminnan lisäämiselle Suomessa on ”teattereiden ja ryhmien riittämätön osaaminen ja kokemuksen puute, erityisesti koskien kiertueiden koordinoitua ja logistiikkaa. Kokemus kiertävien teattereiden osaamisen puutteesta selittyi varmasti osaksi ammattitaitoisien tuottajan puuttumisella (---).” Pekkala (2013, 61) listaa myös kolme tärkeintä kehittämissuositusta kiertuetoiminnan lisäämiseksi Suomessa:

1. tuki kotimaiseen kiertuetoimintaan ja esitysten liikkuvuuteen,
2. tiedon lisääminen kiertuetoiminnasta sekä
3. yhteisen toimintakulttuurin rakentaminen.

*Kiertueteatterin oppaan* tavoitteena on toimia henkisenä tukena ja kannustimena kannattavaan kiertuetoimintaan, mutta myös samalla lisätä tietoa kiertuetoiminnasta siitä kiinnostuville toimijoille. Mikäli kiertueteatteritoiminta saadaan vakiinnutettua entistä vahvemmaksi osaksi suomalaista teatterikenttää, yhteinen toimintakulttuuri rakentuu kuin itsestään.

Oppaan muodoksi muotoutui kysymys- ja vastausrakenne James Seabrightin *So You Want To Be A Theatre Producer?* -teoksen (2011) innoittamana. Seabright käsittelee kirjassaan myös kiertueteatteritoimintaa, mutta Iso-Britannian mallit eivät ole sellaisenaan täysin sovellettavissa Suomen oloihin; esimerkiksi Iso-Britanniassa kiertuetoimintaa harjoitetaan pääasiassa kaupallisessa tarkoituksessa, ja tuotannot ovat huomattavasti suurempia kuin Suomessa. Iso-Britannian näkyvimvät kiertuetoimitukset ovat West Endiltä tuttuja suuria musikaalituotantoja, jotka vierailevat maan lukuisissa vierailuteattereissa tietyn – esimerkiksi kahden viikon – ajan.



### 3.1 Kiertueteatterin ohjelmisto

Yhtenä tärkeänä kulmakivenä *Kiertueteatterin oppaassa* on nostettu esiin kiertueteatterin ohjelmisto. Michael Cabot on maininnut verkkoartikkelissaan *How to... plan a theatre tour* (2016), että juuri oikean projektin löytäminen on elintärkeää onnistuneen kiertueen kannalta. Kiertuetoottajan täytyy suhtautua intohimoisesti esitykseen, jota aikoo kaupata kiertueelle tai vierailulle.

Myös Tekijä-hankkeeseen haastatellut teatterin- ja festivaalijohtajat sekä kuraattorit nostivat esiin vierailulle tarjottavan ohjelmiston ominaisuuksia:

Millaisia esityksiä vierailuille sitten halutaan? Itse esitykseen liittyvät tekijät korostuvat johtajien haastatteluissa. Kaikki johtajat kertovat kiinnostuvansa potentiaalisista vierailijoista kiinnostavan aiheen/ teeman tai omaan makuun ja teatterin profiiliin sopivan estetiikan perusteella. Taiteelliset seikat, esityksen sisältö ja ilmaisu ovat siis tärkeimpiä kiinnostuksen herättäjiä ja valintaan vaikuttavia tekijöitä riippumatta esimerkiksi esityksen lajityypistä. Teatterit eivät siis tavallisesti etsi mitään tiettyä genreä vierailulle, vaan esityksen laatu vaikuttaa enemmän. (Pekkala 2013, 45.)

Vierailuesityksen kynnystä tulla valituksi ohjelmistoon madaltavat myös esityksen aikaisemmin saama suosio esimerkiksi muilla paikkakunnilla. Mikäli esitys, teksti tai tekijät ovat myös tunnettuja, lisää se myös kiinnostavuutta potentiaalisen yleisön silmissä. Olennaisia tekijöitä ovat myös valitsijan oma maku sekä teatterin tai festivaalin profiiliin sopiva estetiikka. (Pekkala 2013, 45.)

Oman monivuotisen kokemukseni mukaan tällä hetkellä tilaajat hakevat ammattitaitoista, laadukasta ja positiivisella tavalla uniikkia ohjelmistoa. Turun kaupunginteatterin taiteellinen johtaja Mikko Kouki totesi Yleisradion haastattelussa, että heidän vierailunäyttämökseen tarkoitettulle Sopukka-näyttämölle he tuovat pääasiassa ”sellaisia esityksiä, joita emme itse osaisi tehdä” (Aromaa 2019). Mielestäni tämä linjaus pätee yleisesti hyvin vallitsevaan vierailuesitysten kenttään: vierailulle pääsevät yleisimmin uniikit esitykset, joita ei esimerkiksi talon omilla resursseilla tai taiteilijoilla olisi mahdollista saada aikaiseksi. Tällä tavoin jo vakiintuneet teatterialan toimijat osoittavat myös tukensa ja arvostuksensa useimmin vapaalla kentällä työskenteleville kiertueteatterin ammattilaisille.

### 3.2 Kiertueteatterin talous

Kiertueteatteritoiminnan rahoitus pohjautuu yleensä kahteen seikkaan: vierailuesityksestä saatavaan esityskorvaukseen sekä teatterin saamaan kiertuetukeen. Harkinnanvaraista kiertuetukea saavat sekä alueteatterit että valtionosuuden (VOS) piiriin kuuluvat vakiintuneet ammattiteatterit vuosittaisella hakemuksella. Toki kiertuetuotannon kustannuksia on mahdollista kattaa myös Taiteen edistämiskeskukselta haettavalla tai erilaisten säätiöiden apurahoilla.

Tarkkaa tietoa siitä kuinka moni tällä hetkellä Suomessa pyörivistä kiertuetuotannoista on tuotettu tukirahalla, ei ole saatavilla. Kuitenkin jos alkuperäinen tuottaja kuuluu VOS-teattereihin, mitä suurimmalla todennäköisyydellä se saa myös tukea kiertue-esityksensä tuottamiseen. Viime vuosina kentälle on tullut paljon myös yksityisiä toimijoita, joiden toiminta pohjautuu käytännössä kokonaan kiertueteatteritoimintaan. Suurimpia yksityisiä toimijoita on muun muassa Otto Kanervan johtama Iltama, joka välittää tälläkin hetkellä jopa 29 erilaista esittävän taiteen esitystä. (Iltama 2019.)

Oppaan kohdissa 4. ja 5. keskityn kiertuemyynnin saloihin, ja kohdissa 6.–9. käyn läpi kiertuetuotantoon liittyviä taloudellisia kysymyksiä. Kiertuemyynti liittyy mielestäni oleellisesti myös kiertuetuotannon taloudellisiin kysymyksiin, sillä merkittävä osa kiertävistä ryhmistä on VOS-järjestelmän ulkopuolella toimivia vapaita ryhmiä, joille esityksistä saatava esityskorvaus on ikävän usein ainoa tulonlähde. Usein kiertue-esitykset rakennetaan myös omalla ajalla, ilman palkkaa, jolloin mahdollisista tilatuista kiertue-esityksistä nostetaan korkeampaa palkkaa kompensoimaan myös harjoitusajan palkkaa.

Kiertuemyynnin käytänteisiin minulle on muodostunut omat rutiinini vuosien varrella. Myyntityössä auttaa mielestäni valtavasti se, että olen itse innostunut myös myymistäni esityksistä sekä se, että vuosien aikana minulle on muotoutunut erittäin vahva ammatillinen verkosto, joka mahdollistaa monipuolisten kiertueiden rakentamisen ympäri Suomea. Kiertue-esitysten myyntityössä täytyy myös muistaa ajatella tilannetta potentiaalisen tilaajan näkökulmasta, ja olla realistinen; Cabot (2016) muistuttaa artikkelissaan, että on hyvä määritellä tarkkaan se, millaista esitystä tilaajalle ollaan tarjoamassa. Myös tilaaja haluaa innostua tarjotusta esityksestä, ja tilaajalle merkitsee paljon se minkä kokoisesta esityksestä on kyse: soveltuuko esitys parhaiten suurelle näyttämölle vai pienelle puolelle. Sekä Seabright (2010) että Cabot (2016) puhuvat mittakaavasta. On tärkeää tiedostaa, onko kiertue-esitys pienen, keskisuuren vai suuren mittakaavan esitys – vai

mahdollisesti peräti sekoitus kaikkea näitä? Cabot toimii taiteellisena johtajana London Classic Theatressa, jossa he pyrkivät aina siihen, että heidän tuottamansa esitykset ovat niin joustavia, että venyvät skaala-asteikoilla mihin asentoon tahansa. (Cabot 2016.) Suomen oloissa tämänkaltainen ajattelu on vielä ilmeisen uutta. Kun esitys tehdään, se tehdään yleensä tiettyyn muotoon ja harvemmin sitä pystytään muokkaamaan pienemmäksi tai suuremmaksi.

Yleisin kysymys, joka minulle on kiertuemyynnin yhteydessä taiteilijoiden puolelta esitetty, on ”mitä kiertue-esitykset tyypillisesti maksavat”. Tähän ei ole minkäänlaista yksinkertaista vastausta. Hinta riippuu suurimmilta osin siitä, millaista palkkaa tekijät toivovat saavansa, ja onko palkkapyyntö millään muotoa realistinen. Myös työryhmän koko ja mahdolliset materiaalien kuljetukset vaikuttavat korottavasti hintaan. Halusin rakentaa kiertuemyynnin oppaaseen havainnollistavan taulukon, jossa olen laskenut erikseen sekä kiinteät kulut että liikkuvuuskulut. Lopussa otin huomioon myös tekijänoikeuksien laskemisen – mikäli esitys pitää sisällään tekijänoikeuksien alaista materiaalia.

Tekijä-hankkeen loppujulkaisuun haastateltujen teatterinjohtajien mielestä hinta on yksi keskeinen kriteeri vierailun valitsemiselle. (Pekkala 2013, 48.) Siksi on mielestäni tärkeää laskea vierailuesitysten budjetit aina mahdollisimman tarkkaan sekä perustella potentiaaliselle tilaajalle, mitä kaikkea laskettu esityskorvaus pitää sisällään. Kun budjetti on laskettu tarkkaan, ja se on perusteltu, on vierailuesitykseen entistä helpompi tarttua. Kokemukseni mukaan useat tilaajat toivovat myös, että heille toimitettu tarjous vierailuesityksestä sisältäisi kaikki mahdolliset kulut – tämä helpottaa tilaajan puolelta budjetointia ja katsojatarjoitusten asettamista. Kiertuemyyjänä on tärkeää myös oivaltaa, että myös tilaajalle aiheutuu vierailusta välillisiä kuluja, esimerkiksi tekniikan, tuotannon ja markkinoinnin työtunteja. (Pekkala 2013, 48.)

Lippuriskillä tehdyt vierailuesitykset ovat nousseet merkittävimiksi sopimusmuodoiksi Suomessa; jotkut teatterit tekevät jopa ainoastaan myytyihin pääsylippuihin perustuvia vierailusopimuksia. (Pekkala 2013, 51.) Myös Seabright mainitsee kirjassaan (2010, 132–133) lippuriskillä tehtävistä esityksistä. Havainnollistavassa taulukossa Seabright jakaa sopimukset kolmeen kategoriaan: lähtöhintaan, pahimpaan mahdolliseen sopimukseen ja parhaimpaan mahdolliseen sopimukseen. Pahimpia mahdollisia sopimuksia ovat Seabrightin mukaan (2010, 133) sellaiset, joissa ei ole otettu huomioon tekijänpalkkioita ollenkaan tai sopimukset, joissa ei ole mukana ollenkaan takuusummaa. Olen itsekin käyttänyt joissakin sopimuksissani takuusummaa, jonka olen laskenut kattamaan minimissään työryhmän palkkakustannukset työnantajakuineen. Mikäli uskon

esityksen myyntivolyymiin, teen sopimuksia ilman takuusummaa, koska koen sen reiluna sekä minun että tilaajan välille. Osoitan tilaajalle olevani valmis kantamaan riskin vierailuesityksen toteutumisesta yhdessä hänen kanssaan. Suomessa hyvin yleinen sopimusmalli on myös Seabrightin parhaimmissa sopimusmuodossa mainittu esimerkki, jossa työryhmä saa 70 % lipputuloista, joista on ensiksi vähennetty tekijänoikeuskorvaukset. Tämänkaltaisia sopimuksia olen myös itse tehnyt, ja pääasiallisesti kokemukseni ovat olleet onnistuneita.

Oppaan talous-osion lopuksi vastaan kysymyksiin ajankohtaiseksi nousseesta esiintyvien taiteilijoiden arvonlisäverottomuudesta. Keväästä 2019 lähtien esiintyvät taiteilijat ja ohjelmatoimistot ovat voineet hakeutua arvonlisävelvolliseksi, joka on mahdollistanut sen, että he pystyvät jatkossa vähentämään verotuksesta arvonlisäveron sisältäviä hankintoja. Näitä hankintoja ovat esimerkiksi ulkopuolisen palveluntarjoajan tuottamat tekniset palvelut tai kiertueryhmän majoitukset. Tällä hetkellä uusi lakimuutos on aiheuttanut hieman haasteita kentällä, mutta tilanne tulee varmasti tasoittumaan ajan myötä. Itse näen tilanteen niin, että kun teatteriesitykset tyypillisesti viedään valmiiksi teknisesti varusteltuihin tiloihin ja esiintyjien majoituksista vastaavat pääasiallisesti tilaajat, ei arvonlisäverovelvollisuus ole välttämättä tarpeellinen. Harjoittamassani kiertuetuotannossa suurimmat kustannukset alalla ovat kuitenkin palkkakustannuksia.

### 3.3 Kiertueteatterin logistiikka

Laura Pekkalan artikkelissa *Kiertue- ja vierailutoiminta vastaanottaneiden teattereiden ja festivaalin näkökulmasta* (2013, 61) teatterinjohtajat pohtivat vierailuesitysten haasteita ja kehittämiskohteita, joista tärkeimpinä nousivat esiin ryhmien riittämätön osaaminen ja kokemuksen puute kiertueteatterin saralla. Myös ammattitaitoisen tuottajan puuttuminen vaikuttaa kiertue-esitysten vaikuttaa.

Kiertueosaamisen puutteen lisäksi muutama haastateltu johtaja arvelee, että teattereilta ja ryhmiltä puuttuisi todellista halukkuutta varsinaisten kiertueiden järjestämiseen. --- Kiertäminen on raskasta ja vaatii suurta motivaatiota koko organisaatiolta. Lisäksi kiertueiden toteutumiseen tarvitaan päättäväistä taustasuunnittelutyötä, kuten myyntiä logistisesti järkeviin paikkoihin (Pekkala 2013, 61).

Mahdollisimman järkevän logistiikan järjestäminen kiertueelle on onnistuneen kiertueen yksi tärkeimpiä asioita. Ennakkoon hyvin suunnitellulla logistiikalla pystytään olemaan sekä ekonomisia että ekologisia.

Kaksi keskeistä kiertuetoiminnan logistista elementtiä ovat esityksen materiaalien kuljetaminen sekä työryhmän liikkuminen. Mahdolliset logistiset haasteet on syytä suunnitella ennakkoon erityisen tarkkaan ja ottaa kiertueelle lähtö myös jo esituotantovaiheessa huomioon; tällöin moni asia kiertueelle lähtiessä ja kiertueella ollessa helpottuu huomattavasti.

Oppaassa esittelen erilaisia, henkilökohtaiseen kokemukseeni perustuvia vaihtoehtoja järkevän logistiikan järjestämiseksi, koska varsinaista informaatiota teattereiden kiertuelogistiikan järjestämisestä on yllättävän vähän saatavilla. Kiertueteatterin logistiikkaan erikoistunutta toimijaa ei Suomen kokoisesta maasta löydy, mutta maailmalta kylläkin. Suomen oloissa kiertueteatteriesitykset ovat usein myös niin kevyitä, että niiden logistiset haasteet ovat pientä verrattuna esimerkiksi Yhdysvalloissa ja Iso-Britanniassa kiertäviin suuriin musikaalituotantoihin.

Kiertue-esitysten myynnillä on suoranainen vaikutus logistiikan järjestämiseen, sillä mikäli esityksiä saa järjestettyä useamman esimerkiksi tiettyyn maakuntaan yhden viikon ajalle, on se huomattavan tehokkaampaa taloudellisesti. Liikkuvuuskuluista aiheutuvat säästöt heijastuvat suoraan alenevasti esityksen hintaan, joka taas toimii houkuttimena tilaajan suuntaan.

## 4 KATSE TULEVAAN

2000-luvulla suomalainen teatteri on uuden edessä. Näin kirjoittaa myös Pirkko Koski artikkelissaan *Suomalainen teatteri haasteiden edessä* Mikko-Olavi Seppälän ja Katri Tanskasen kirjassa *Suomen teatteri ja draama* (2010). Viimeisten vuosikymmenien aikana syntyneet uudet ryhmät, lajien ja tyylien välisten rajojen hälventyminen sekä teatteri-ilmaisun monipuolistuminen ovat muuttaneet koko teatterikenttää. (Koski 2010, 419.)

Mihin teatterikenttä on siis menossa? Mitä tapahtuu seuraavaksi? Koski viittaa artikkelissaan myös ohjaaja Eero-Tapio Vuoren Teatteri-lehden 5/2017 numerossa julkaistuun haastatteluun, jossa Vuoren mukaan kentän ”toimintaa tulisi uudistaa esimerkiksi alueellisen toiminnan ja yhteisöteatterin keinoin sekä avaamalla pienet näyttämöt ryhmien vierailuille” (Koski 2010, 421). Näin on osittain jo tapahtunutkin, kuten tässäkin opinnäytetyössä on mainittu.

Suomalaisen teatterin nykytilasta keskusteltaessa, keskusteluun nostetaan usein vierailuteattereiden perustaminen. Esimerkiksi Espoon kaupunginteatteri toimii vierailuteatterina tuottaen pääosin näyttämöilleen sekä kotimaisia että ulkomaisia teatteriesityksiä, mutta vain yhden oman tuotannon vuodessa. Teatterilla ei ole vakituista näyttelijäkuntaa, vaan teatteri työllistää vuotuisessa produktiossaan freelancer-taiteilijoita. (Koski 2010, 421.) Tämän kaltaista vierailuteatteri- tai tuotantotalomallia ollaan myös suunnittelemassa Hämeenlinnan teatteriin, osin säästösyistä.

Erilaiset yhteistuotanto- ja kiertuemallit ovat yleistyneet viime vuosina Suomessa. Merkittävimpiä kansallisia yhteistuotantoprojekteja ovat olleet taiteilijaprofessori Mikko Roihan perustaman Vapaa Teatterin masinoimat yhteistuotannot useiden suomalaisten ammattiteattereiden kanssa. Viimeisimmän tuotannon, Maria Jotunin klassikkoon perustuvan *Miehen kylkiluu* -näytelmän Vapaa Teatteri tuotti yhdessä seitsemän suomalaisen VOS-teatterin kanssa.

Tämän kaltaiset, vakiintuneiden VOS-teattereiden ja vapaalla kentällä toimivien (esimerkiksi Vapaa Teatteri) yhteistyöt saavat varmasti jatkoa, ja ovat tätäkin nykyä jo monelle teatterille arkipäivää. Myös Kansallisteatterin alle perustettu Kiertuenäyttämö toimii tien viitoittajana tulevaisuutta varten, ja onpa jo Tampereellekin perustettu oma Liikkuva näyttämönsä, jonka toiminnasta vastaavat yhteistyössä Tampereen Työväen Teatteri sekä Tampereen Teatteri. (Tampereen Työväen Teatteri 2019.) Kansallisteatterin

Kiertuenäyttämön peruseriaatteena on viedä esityksiä esimerkiksi palvelutaloihin, vankeihin ja lastenkoteihin, paikkoihin, joista ei ole syystä tai toisesta mahdollista päästä vieraillemaan teatterissa. (Kansallisteatteri 2019.)

Kiertuetoiminnan rahoituksella tulee olemaan tärkeä rooli tulevaisuudessa. Vakiintuneiden teattereiden vierailijakiinnitykset ovat viime vuosina vähentyneet, jonka johdosta freelancerina työskentelevät ovat perustaneet omia ryhmiään. Tämä on johtanut teattereiden ja ryhmien määrän suureen lisääntymiseen. (Koski 2010, 420.) Uusien ryhmien yksi tärkeimmistä tulonlähteistä ovat nimenomaan kiertue- ja vierailuesitykset ympäri Suomea. Tukemalla myös vapaalla kentällä toimivien kiertuetoimintaa, työllistetään samalla ammattiinsa valmistuneita ja työtä pelkäämättömiä, ammattitaitoisia ihmisiä.

Yksi vaihtoehtoinen kiertueteatterin kehittämisen suunta voisi olla mallin hakeminen ruotsalaisesta Riksteaternista. Riksteatern on ruotsalaisten kansallinen verkostomuotoinen teatteri, jonka omistavat 40 000 jäsentä yli 230 paikallisessa teatteriyhdistyksessä. Riksteatern järjestää, johtaa ja tuottaa esitystoimintaa koko Ruotsin kattavalle kiertueelle. (Riksteatern 2019.) Voisiko Ruotsin kaltainen malli toimia myös Suomessa? Seppälän (2014, 8–9) mukaan ”Suomessa teattereiden välinen kiertuetoiminta on rakenteellisista syistä perinteisesti vähäistä, mutta teatteripoliittisena tavoitteena on etenkin vapaan kentän ja kiinteiden ammattiteattereiden välisen yhteistyön ja vierailutoiminnan kehittäminen. Riksteaternin kiertuetoiminnan merkitys suomalaiselle teatterikentälle on ollut suuri kiertueosaamisen kehittämisen, yhteistyön lisäämisen ja kansainvälistymisen näkökulmasta.”

Riksteaternin perustoimintatapoihin kuuluu myös, että he eivät tuota kaikkia esityksiä itse vaan tekevät yhteistyötä valmiiden esitysten kanssa. Vahvuutena teatterilla on nimenomaan tuo iso, kansallinen verkosto, joka mahdollistaa vierailuiden toteuttamisen eri puolilla maata. (Riksteatern 2019.)

Riksteatern on tehnyt yhteistyötä myös suomalaisten teattereiden kanssa. Vuonna 2004 alkaneet Riksteaternin Suomen kiertueet ovat käynnistäneet maiden välisen yhteistyöhankkeen, ja vuodesta 2008 lähtien myös suomalaiset esitykset ovat vierailleet Ruotsissa. (Seppälä 2014, 8.) Kun yhteistyö oli käynnistynyt, tehtiin myös selvitys suomalais-ruotsalaisesta teatteriyhteistyöstä, ja vuonna 2010 perustettiin yhteistyöfoorumi- ja alusta Scen utan gränser, suomeksi Rajaton näyttämö. (Seppälä 2014, 3.)

Riksteaternin kaltainen malli ei välttämättä ole täysin soviteltavissa Suomen oloihin – jo pelkästään siksi, että ruotsalaisia on lähestulkoon kaksinkertainen määrä suomalaisiin

verrattuna. Näkisin kuitenkin toimivana mallin, jossa saisi valjastettua esimerkiksi useamman kymmenen teatterin ja kulttuuritalon verkoston kiertueteatteriesityksille. Jokaisen projektiin osallistuvan toimijan omarahoitusosuus olisi minimaalinen suhteessa siihen, jos jokainen toimija tekisi oman tuotannon alusta alkaen loppuun. Samalla tavalla Vapaa Teatterin tuotannot myös rakennetaan: jokainen mukana oleva yhteistyöteatteri maksaa tuotantokuluista oman osuutensa lisäksi yhden produktiossa mukana olevan näyttelijän palkkakustannukset. Tätä vastaan yhteistyöteatteri saa ennalta sovitun määrän esityksiä sekä esityksistä saatavat lipputulot itselleen.

Roihan kehittämä malli on taloudellisesti erittäin järkevä ja suorastaan houkutteleva. Kun kiertueteatteriverkostoon ottaisi mukaan myös pienempien paikkakuntien kulttuuritaloja, olisi verkosto riittävän monipuolinen, ja yksittäisen tuotannon kustannukset jäisivät kunkin osallistujan osalta kevyiksi.

Uudenlaisia toimintamalleja ja yhteistyötä tarvitaan myös tulevaisuudessa. Uskon myös, että Suomessa kiertueteatterilla on niin vankat perinteet, että kiertueteatteri on tärkeä osa tulevaisuuden teatterikenttää. Tärkein edellytys onnistuneelle kiertueteatteritoiminnalle on kiertuetoiminnasta kiinnostuneet teatterialan ammattilaiset, jotka jaksavat innostua ja syttyä kiertämiselle sekä toiminnan kehittämiseen.

Viime vuosina on paljon puhuttu maakuntien näivettymisestä ja suomalaisten suuresta muuttoliikenteestä kohti kolmea suurta kasvukeskusta eli pääkaupunkiseutua, Turkuja ja Tamperetta. Uhkakuva on, että tulevien vuosikymmenten aikana maakuntien palvelut – kuten myös kulttuurielämä – näivettyvät ja kuihtuvat kasaan. Rakentamalla toimivan ja kestävä kiertueteatteriverkoston pystytään pitämään jatkossakin huolta siitä, että kulttuuri ja ennen kaikkea teatteri kuuluvat kaikille.



## LÄHTEET

- Aromaa, J. 2019. Kaksi klovnia raivaa tietä teatteritaloihin – teatteritalot kiinnostuivat vapaan kentän ryhmien esityksistä. Yleisradion uutinen 28.1.2019. Viitattu 9.10.2019. <https://yle.fi/uutiset/3-10617270>.
- Cabot, M. 2016. How to... plan a theatre tour. ArtsProfessional-verkkosivun uutinen 8.3.2016. Viitattu 1.11.2019. <https://www.artsprofessional.co.uk/magazine/article/how-plan-theatre-tour>.
- Iltama. 2019. Iltama-ohjelmatoimiston verkkosivut. Viitattu 5.11.2019. <https://www.iltama.fi>.
- Kansallisteatteri. 2019. Kansallisteatterin Kiertuenäyttämön verkkosivut. Viitattu 13.11.2019. <https://kansallisteatteri.fi/kiertuenayttamo/>.
- Koski, P. 2010. Suomalainen teatteri haasteiden edessä. Teoksessa Seppälä, M.-O. & Tanskanen K. (toim.) Suomen teatteri ja draama. Helsinki: Like Kustannus Oy, 419–432.
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2019a. Teattereiden ja orkestereiden valtionosuudet. Opetus- ja kulttuuriministeriön internet-sivut. Viitattu 4.11.2019. <https://minedu.fi/teattereiden-ja-orkestereiden-valtiosuudet>
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2019b. Kulttuurin valtionosuusjärjestelmän uudistus. Opetus- ja kulttuuriministeriön internet-sivut. Viitattu 19.11.2019. <https://minedu.fi/kulttuurivos>
- Pekkala, L. 2013. Kiertue- ja vierailutoiminta vastaanottaneiden teattereiden ja festivaalien näkökulmasta. Teoksessa Kekäläinen, K. & Salomaa, M. (toim.) Kiertueella henki kulkee! Tekijä-hankkeen loppujulkaisu. Tampere: Tampereen yliopisto, Tutkivan teatterityön keskus, 38–75.
- Riksteatern. 2019. Riksteaternin verkkosivut. Viitattu 4.11.2019. [www.riksteatern.se/](http://www.riksteatern.se/)
- Salomaa, M. 2013a. TEKIJÄ liikutti esityksiä ja ihmisiä 2011–2013. Teoksessa Kekäläinen, K. & Salomaa, M. (toim.) Kiertueella henki kulkee! Tekijä-hankkeen loppujulkaisu. Tampere: Tampereen yliopisto, Tutkivan teatterityön keskus, 12–21.
- Salomaa, M. 2013b. Tekijät haluavat liikkua – havaintoja kiertuetoiminnan kustannuksista. Teoksessa Kekäläinen, K. & Salomaa, M. (toim.) Kiertueella henki kulkee! Tekijä-hankkeen loppujulkaisu. Tampere: Tampereen yliopisto, Tutkivan teatterityön keskus, 22–37.
- Seabright, J. 2011. So You Want To Be A Theatre Producer? Lontoo: Nick Hern Books Limited.
- Seppälä, M.-O. 2010a. Teatteri leviää Suomeen. Teoksessa Seppälä, M.-O. & Tanskanen K. (toim.) Suomen teatteri ja draama. Helsinki: Like Kustannus Oy, 13–24.
- Seppälä, M.-O. 2010b. Alueteatterit, teatteripolitiikan tuote. Teoksessa Seppälä, M.-O. & Tanskanen K. (toim.) Suomen teatteri ja draama. Helsinki: Like Kustannus Oy, 321–323.
- Seppälä, R. 2014. Teatterinaapurit Rajattomalla näyttämöllä. Arviointiraportti Ruotsin ja Suomen välisestä teatteriyhteistyöstä 2011–2013 ja sen tulevaisuudesta. Viitattu 1.11.2019. <http://www.scenutangranser.com/wp-content/uploads/2014/09/Rapport-Teatterinaapurit-Rajattomalla-nayttamolla.pdf>
- Suomen Teatterit ry. 2018. Alueteatterijohtajat vaativat maakuntien palveluiden turvaamista. Viitattu 5.11.2019. <http://www.suomenteatterit.fi/2018/05/alueteatterijohtajat-vaativat-maakuntien-palveluiden-turvaamista/>
- Suomen Teatterit ry. 2018. VOS-alojen rahoitusuudistus lausuntokierroksella. Viitattu 4.11.2019. [http://www.suomenteatterit.fi/wp-content/uploads/2018/03/VOS-uudistus\\_lausuntokierros.pdf](http://www.suomenteatterit.fi/wp-content/uploads/2018/03/VOS-uudistus_lausuntokierros.pdf)

Tampereen Työväen Teatteri. 2019. Tampereen liikkuvan näyttämön ensiesitys matkaa palvelukoteihin Tampereella – tavoitteena pysyvä toimintamalli. Tampereen Työväen Teatterin mediatiedote 7.5.2019. Viitattu 13.11.2019. <https://ttt-teatteri.fi/tampereen-liikkuvan-nayttamon-ensiesitys-matkaa-palvelukoteihin-tampereella-tavoitteena-pysyva-toimintamalli/>

Tanssin Tiedotuskeskus. 2016. Uusi yhteistyömalli lisää kiertuetoimintaa ja kansainvälisyyttä. Tanssin Tiedotuskeskuksen internet-sivujen uutinen 2.5.2016. Viitattu 9.10.2019. <https://www.danceinfo.fi/uutiset/uusi-yhteistyomalli-lisaa-kiertuetoimintaa-ja-kansainvalisyutta/>.

Teatterikeskus ry. 2013. Teatteri liikkeessä ja lähellä – suomalaisen teatterin kehittämisohjelma 2013. <http://www.suomenteatterit.fi/wp-content/uploads/2013/12/Teatterin-kehittamisohjelma-2013-Teatterikeskus.pdf>

Teatterin tiedotuskeskus – TINFO ry. 2019. Teatteritilastot 2018. Viitattu 9.10.2019. [https://www.tinfo.fi/documents/teatteritilastot\\_2018\\_web.pdf](https://www.tinfo.fi/documents/teatteritilastot_2018_web.pdf).

Turun Kaupunginteatteri. 2017. Avaus – Turun kaupunginteatteri nyt. Turun kaupunginteatterin aikakauslehti. Turku: Turun kaupunginteatteri, 20.

# Kiertueteatterin opas

**Janne Jämsä**  
TUOTANTOYHTIÖ JÄMSÄ OY

## Johdanto

Tervetuloa tutustumaan *Kiertueteatterin oppaaseen!* Oletpa sitten kiertueteatteritoimintaa suunnitteleva tai kiertueteatterin parissa työskentelevä, tämä opas on tarkoitettu juuri Sinulle.

*Kiertueteatterin opas* syntyi puhtaasta halusta reflektoida omaa monivuotista tietotaitoa, jota alalla toimiessani olen omaan työkalupakkiini kerryttänyt. Vuodet ovat pitäneet sisällään enemmän ja vähemmän onnistuneita kiertuekokemuksia, mutta pääasiassa on jäänyt into, halu ja riemu tehdä kiertueteatteria. Kaiken lisäksi uskon kiertueteatterin mahdollisuuksiin, ja siihen että kiertueteatteria on mahdollista tehdä myös ekonomisesti sekä ennen kaikkea ekologisesti kestävästi.

Oppaan kysymys- ja vastausrakenne sai alkunsa siitä, kun listasin itselleni kysymyksiä, jotka minulle nousivat kiertueteatterin arkeen liittyvistä aiheista. Koin itselleni mielekkäämmäksi lähestyä aihetta nimenomaan erilaisten kysymysten ja vastausten kautta, koska kiertueteatterin toimivuus herättää kokemukseni mukaan myös kentällä paljon kysymyksiä.

*Kiertueteatterin opas* jakautuu karkeasti kolmeen osaan, joissa käsitellään kiertueteatterin näkökulmasta ohjelmistoa, taloutta sekä logistiikkaa. Pääpaino on talouden näkökulmassa, joka on omaan kokemukseeni peilaten yksi suurimmista mysteereistä kiertueteatterin kentällä. Hyvän ennakkosuunnittelun ja taloudenpidon ansiosta kiertuetoiminnasta on mahdollista saada taloudellisesti kannattavaa.

Suomalaisesta kiertueteatteritoiminnasta ei ole hirvittävästi kirjoitettu, ja merkittävin tieto- ja inspiraation lähteeni onkin ollut Tutkivan teatterityön keskuksen toteuttama Tekijä-hanke vuosina 2011-2013 sekä hankkeesta Katri

Kekäläisen ja Maria Salomaan toimittama loppujulkaisu *Kiertueella henki kulkee!* Loppujulkaisu on löydettävissä muun muassa sähköisenä [täältä](#). sisältää erittäin hyödyllistä tietoa, jota olen osin jalostanut *Kiertueteatterin oppaaseen* konkreettiseen muotoon.

Toivon *Kiertueteatterin oppaan* tarjoavan lukijalleen lukuisia ahaa-elämyksiä, mutta myös intoa tutustua kiertueteatteritoiminnan saloihin.

Antoisia ja oivalluksen täyteisiä lukuhetkiä!

Tampereella 19.11.2019

**Janne Jämsä**

*teatterituottaja, ohjaaja ja yrittäjä*

## 1. Miksi ylipäättänsä lähtisin kiertueelle?

Tämä on mielestäni äärimmäisen hyvä ja tärkeä kysymys, joka jokaisen kiertuetoimintaa suunnittelevan tai harjoittavan tulisi tehdä. Aina aluksi on hyvä selvittää, onko esityksen työryhmä valmis lähtemään kiertueelle. Teatteriesityksen kanssa kiertäminen vaatii tietynlaista erähenkisyttä ja luonteenlujuutta, sillä kiertueella on koko ajan alttiina muutoksille tai poikkeuksille. Lähes tulkoon jokainen esiintymispaikka - teatteri, kulttuuritalo tai konserttisali - on erilainen, ja kiertueella toimiminen vaatii niin esityksen tekniseltä kuin taiteelliselta henkilöstöltäkin joustamista.

Kiertäminen on myös huomattavan paljon raskaampaa kuin tavallisen repertuaariteatterin arki. Matkat saattavat venyä ajoittain pitkeksikin, ja toisinaan kiertueella saatetaan olla useampi päivä, joskus jopa viikko tai viikkoja, poissa kotoa. Tämä kaikki vaatii jaksamista ja odottelua, joka ei kokemukseni mukaan sovellu täysin kaikille.

Kaikesta huolimatta kiertueelle lähteminen on mielestäni enemmän kuin kannattavaa! Yksi kiertueelle lähtemisen kannattavimpia seikkoja on esitysten elinkaaren pidentäminen. Monivuotisen kokemukseni mukaan teattereiden omien tuotantojen esityskaudet ovat lyhentyneet, ja mikäli esitys on mahdollista viedä kiertueelle, pystytään esitykselle takaamaan entistä suurempi yleisö. Kuten vanha sananlasku sanoo: "Jos vuori ei tule Muhammedin luo, Muhammed menee vuoren luo". Kun esityskausi on pidempi, toimii se myös houkuttimena näyttelijöiden suuntaan, sillä työnantajana sinun on mahdollista tarjota pidempi sopimus.

Mikäli myös tulevan VOS-uudistuksen painotukset tulevat pitämään paikkansa, on kiertuetoimintaan mahdollista saada tulevaisuudessa entistä

enemmän tukea, jolloin kiertuetoiminnan harjoittaminen voi myös olla kannustin taloudellisista syistä.

Ennen kaikkea kiertuetoiminta mahdollistaa ainutlaatuisten ja monipuolisten verkostojen rakentamisen, josta on hyötyä niin kiertueryhmälle kuin tuottajillekin.

## **2. Miten kauan minun on hyvä varata aikaa kiertueen suunnitteluun?**

Kiertueteatteritoiminnan suunnitteluun on hyvä varata paljon aikaa. Mikäli olet tuottamassa uutta esitystä, ja harjoitusten alkuun sekä ensi-iltaan on reilusti aikaa, voit ottaa ennakkosuunnittelussa jo kiertuetoiminnan huomioon. Raamipalaverissa tai viimeistään ensimmäisissä tuotantopalavereissa on hyvä käydä koko taiteellisen sekä teknisen työryhmän kanssa läpi mikäli tuotanto on tarkoitus viedä myös kiertueelle. Tällöin suunnittelijat pystyvät jo etukäteen ottamaan tämän suunnittelutyössään huomioon mikä edesauttaa monia, eritoten logistisia, asioita.

Mikäli kuitenkin pohdit valmiin tuotannon viemistä kiertueelle, on kiertueelle lähtemistä syytä miettiä tarkkaan. Valmiin tuotannon vieminen kiertueelle on myös mahdollista, mutta hyvin usein se vaatii toimenpiteitä, jotta valmis esitys saadaan kiertuekuntoon. Tärkeimpiä asioita ovat esimerkiksi visuaalisuuteen (lavastuksen ja tarpeiston kuljettamiseen sekä valoihin) liittyvät seikat. Pystytäänkö lavasteita ylipäättänsä kuljettamaan, ja jos pystytään, niin millainen kulkuneuvo lavasteiden kuljettamiseen tarvitaan? Pystytäänkö lavasteista muokkaamaan kiertueystävälliset? Entä miten kiertueella tekninen toteutus hoidetaan? Pystyykö produktion alkuperäinen

tekninen henkilöstö lähtemään kiertueelle mukaan vai voidaanko teknistä toteutusta keventää jotenkin? Lisäksi on tärkeää ottaa huomioon pukuhuoltoon sekä kiertueella tarvittavan välineistön säilyttämiseen liittyvät seikat. Kuka huoltaa puvut ja mahdolliset peruukit? Kenen tehtävänä on varmistaa, että tarpeistoon liittyvät hankinnat hankitaan?

Tämä kaikki vaatii tarkkaa ennakkosuunnittelua, joka taas vie aikaa. Mutta kaikenlaisten produktioiden vieminen kiertueelle on mahdollista.

### **3. Millaista ohjelmistoa minun kannattaa tuottaa kiertueelle?**

Yksinkertaisesti sanottuna: ammattitaitoista, laadukasta ja positiivisella tavalla uniikkia ohjelmistoa.

Ensisijaisen tärkeää on myös, että itse innostut esityksestä. Sinun täytyy pystyä olemaan jutun puolella ja innostua siitä yhä uudelleen ja uudelleen. Parhaassa tapauksessa työskentelet produktion kanssa useamman vuoden ajan, ja itse esityksestä puhuminen ei saa tuntua pakkopullalta tai ahdistavalta. Se, että olet innostunut itse esityksestä, auttaa sinua kaikkein olennaisimmissa: kiertuemyynnissä, joka on onnistuneen kiertuetuotannon kulmakiviä.

Tutkivan teatterityön keskuksen Tekijä-hankkeessa selvitettiin, että millaisesta ohjelmistosta muun muassa teatterinjohtajat sekä festivaalien taiteelliset johtajat ja kuraattorit ovat kiinnostuneita. Ohjelmistosta vastaavien puheissa korostui se, että esityksen pitää olla ennen kaikkea kiinnostava sekä muuhun ohjelmistoon soveltuva tai olemassa olevaa ohjelmistoa täydentävä. Vierailuesitysten valintaan vaikuttavat myös vahvasti valitsijan oma maku sekä teatterin tai festivaalin profiiliin sopiva estetiikka. Vierailuesitys valitaan myös



varmimmin ohjelmistoon mikäli sillä on joku yleisön kiinnostuksen herättävä tekijä, esimerkiksi ajankohtainen aihe tai tunnettu näyttelijä. Varsinkin teatterit haluavat vierailuohjelmistolla tarjota yleisölle jotain sellaista mitä talossa ei ole aikaisemmin nähty tai mitä talossa itse ei osattaisi tehdä. Potentiaalisen vierailuesityksen kiinnostavuutta lisäävät myös esityksen aikaisemmin saama noste tai aikaisempi menestys. Myös mikäli esityksen tekijöiden työt ovat valitsijalle aikaisemmin tuttuja tai esitykset ovat vierailleet aikaisemminkin talossa, tulee mahdollinen uusikin esitys valittua helpommin vierailulle.

Lisätietoa löydät Tekijä-hankkeen loppujulkaisusta, joka on kaikkien luettavissa [täältä](#).

#### **4. Miten kiertuemyynti konkreettisesti tapahtuu?**

Ensinnäkin on hyvä oivaltaa, että myyntityö ei sovi kaikille, sillä kaikki eivät ole luontaisesti sujuvia myyjiä. Myyntityössä voi kuitenkin kehittyä, ja parhaiten sitä tapahtuu tekemällä aktiivisesti myyntityötä.

Myyntityössä auttaa paljon se, mistä kirjoitin edellisessä luvussa, että on aidosti innostunut siitä mitä myy. Väitän, että myyntityö helpottuu puolella, kun olet aidosti innostunut myytävästä tuotteestasi – tässä tapauksessa esityksestä – ja tiedät tuotteestasi kaiken mahdollisen. Kaikenlaisessa myyntityössä on myös ensisijaisen tärkeää kuunnella tilaajia ja heidän tarpeitaan. Tärkeää on taustoittaa ja tutkia millaista ohjelmistoa tilaaja tyypillisesti tuottaa, ja millaisesta ohjelmistosta tilaaja voisi vaihtoehtoisesti olla kiinnostunut. Vaihtoehtoisesti voit myös etsiä muunlaisia esiintymispaikkoja, joihin voi tarjota esimerkiksi teatteriohjelmistoa.

Ravintolat ja jopa laivayhtiötkin ovat alkaneet tarjoamaan teatteriohjelmistoa aikaisemmin hyvin musiikkipainotteisen ohjelmistonsa rinnalla.

Myyntityö itselläni on tapahtunut pääpiirteittäin seuraavasti:

- (a) Tilaajan kontaktoiminen sähköpostitse. Viestissäni esittelen tuotannon mahdollisimman lyhyesti, kerron tärkeimmät ja kiinnostavimmat tekijät sekä mahdollisen ajankohdan, jolloin kiertuetta suunnitellaan. Tilaajat ovat todella kiireisiä, joten ensimmäisellä viestillä on tarkoitus herättää potentiaalisen tilaajan kiinnostus.
- (b) Uuden viestin lähettäminen tai tilaajan kontaktoiminen puhelimella. Mikäli tilaaja ei ole reagoinut ensimmäiseen viestiin, voi häntä yrittää tavoittaa joko puhelimella tai laittamalla uuden viestin. Älä kuitenkaan pommita viesteilläsi koko ajan – jos tilaaja vaikuttaa hyvin kiireiseltä, voit rohkeasti kysyä, milloin hänelle olisi hyvä hetki rauhoittua asian äärelle. Voit myös kysyä toivoisiko hän tarkempia tietoja vierailusta esimerkiksi sähköpostiinsa. Yleensä tilaaja vastaa tähän kyllä, mikä ei tässä vaiheessa tarkoita vielä yhtään mitään. Hän voi todellisuudessa olla kiinnostunut tai vastata vain myöntävästi vaikuttaakseen mukavalta.
- (c) Mikäli tilaaja vaikuttaa kiinnostuneelta, voit toimittaa hänelle lisätietoja. Jotta tilaajat voivat tehdä lopullisen päätöksen vierailun mahdollisesta toteutumisesta, heille on hyvä toimittaa seuraavat tiedot:
  - (i) esityksen hinta
  - (ii) työryhmän kokoonpano
  - (iii) tekninen rider
  - (iv) mahdolliset ajankohdat vierailulle
  - (v) muut kiertuepaikat

(vi) kuva- ja videomateriaalia

Mikäli esitys tai sen tekijät ovat tilaajalle entuudestaan tuntemattomampia, tilaajia kiinnostaa usein nähdä edes pieni maistiainen esityksestä. Myös hyvin rakennettu traileri ajaa erinomaisesti asiansa, koska harvoilla tilaajilla on aikaa katsoa kokonaista esitystaltiointia kaiken muun työn ohella. Hyvin leikatusta ja tiivistetystä trailerista saa usein riittävän käsityksen esityksen laadusta. Esitystaltiointi on kuitenkin hyvä olla myös valmiina, sillä siitä voi olla hyötyä myöhemmin esimerkiksi teknisistä ratkaisuista keskusteltaessa.

(d) Mikäli tilaaja on valmis ottamaan esityksen vierailulle, päästään yleensä sen jälkeen sopimaan varsinaisesta sopimuksen sisällöstä (eli pääasiassa hinnasta) sekä sopivasta vierailuajankohdasta. Hintapolitiikkaan ja erilaisiin sopimusmalleihin paneudutaan tarkemmin kohdissa 6.-8. Vierailuajankohdasta neuvoteltaessa kannattaa ottaa huomioon myös mahdolliset muut kiertuepaikkakunnat: esimerkiksi Pohjois-Suomeen kiertuetta rakentaessa on taloudellisesti järkevintä rakentaa esimerkiksi viikon mittaiselle ajankohdalle useampi kuin yksi vierailuesitys. Tällöin säästöä syntyy etenkin matkakuluissa.

(e) Lopuksi kirjoitetaan itse sopimus, informoidaan työryhmää tulevasta vierailusta ja toimitetaan markkinointi- yms. materiaalit tilaajalle esityksen markkinoimista ja lipunmyynnin avaamista varten.

## **5. Milloin minun kannattaa tarjota esitystäni vierailulle?**

Ajoitus on kiertue-esitysten myynnissä tärkeää. Monivuotisen kokemukseni mukaan kiertuemyynnin suhteen kannattaa olla ajoissa. Useimmat taloista

tekevät vierailupäätöksiä puolen vuoden päähän, mutta yhä useammin vierailuja varataan jo vuodenkin päähän. Nyrkkisääntönä olen kiertuemyynnissä pitänyt sitä, että kevätkaudelle suunnattujen vierailujen myyminen aloitetaan edellisvuoden helmikuussa, ja viimeisiä päätöksiä tehdään vielä syyskuun aikana. Syyskaudelle suunnattujen vierailujen myynnin olen aloittanut edellisvuoden lokakuussa, ja myyntiaika jatkuu aina saman vuoden helmi-maaliskuulle.

## 6. Miten kiertue-esitysten talous muodostuu?

Kiertue-esitysten talous koetaan hyvin usein haastavana ja monimutkaisenaakin. Ensisijaisen tärkeää on rakentaa jokaista vierailuesitystä varten oma budjettinsa, joka pitää sisällään kaikki vierailuun liittyvät kulut.

Aluksi on hyvä listata kiinteät kulut, joihin luen työryhmän palkat (sisältäen mahdolliset lämmityskorvaukset sekä varsinaisen esityskorvauksen) työnantajakuineen, päivärahat sekä mahdolliset laite- tai ajoneuvovuokrat.

Esimerkki kahdella näyttelijällä, yhdellä järjestäjällä sekä teknikolla koostuvan työryhmän kiertue-esityksen kiinteiden kulujen laskelmasta:

Kulukohta	Kerroin	€	Yhteensä
<b>Lämmityskorvaus</b>	4	100,00 €	400,00 €
<b>Esityskorvaus</b>	4	200,00 €	800,00 €
<b>Sivukulut (40 %)</b>			480,00 €
<b>Päivärahat</b>	4	42,00 €	168,00 €
<b>Ajoneuvovuokra</b>	2	100,00 €	200,00 €
<i>yhteensä</i>			1868,00 €

Kuten esimerkkilaskelmasta voi huomata, kulut ovat tässä vaiheessa vielä todella maltilliset. Tämän jälkeen on hyvä kirjata ylös vierailusta aiheutuvat liikkuvuuskulut eli työryhmän matka- ja majoituskulut esiintymispaikkakunnalle sekä mahdolliset rahat.

Kulukohta	Kerroin	€	Yhteensä
<b>Matkakulut</b>			
• <b>Pakettiauton km-korvaukset Hki-Tre-Hki</b>	358	0,43 €	153,94 €
• <b>Kahden esiintyjän junaliput</b>	4	20 €	80,00 €
<b>Majoituskulut</b>	4	80,00 €	320,00 €
<i>yhteensä</i>			553,94 €
<b><i>kulut yhteensä</i></b>			2421,94 €

Nyt kun kaikki vierailusta aiheutuvat kiinteät kulut ovat tiedossa, on hyvä laskea myös toimintakate, jolla katetaan esimerkiksi tuotanto- ja toimistokuluja. Tyypillisesti ohjelmatoimistotoiminnassa toimintakatteeksi lasketaan 20 % tiedossa olevista kuluista. Kun toimintakate on tiedossa, voidaan laskea olemassa olevien kulujen päälle tekijänoikeuskorvauksen suuruus.

Kulukohta	Kerroin	€	Yhteensä
<b>Toimintakate 20 %</b>	20 %	2421,94 €	484,39 €
<i>kulut yhteensä</i>			2906,33 €
<b>Tekijänoikeuskorvaus</b>	12 %	2906,33 €	348,76 €
<i>vierailuesityksen hinta yht.</i>			3255,09 €

Tässä tapauksessa on hyvä ottaa huomioon, että tekijänoikeuskorvaus on laskettu suhteessa esityksen kuluihin eikä lopulliseen hintaan. Siitä syystä on

tärkeää korottaa kokonaishintaa tekijänoikeuskorvauksien kanssa siten, että tekijänoikeudet tulee tilitettyä oikein. Tämä vaatii pientä aivopähkäilyä, mutta on ratkaistavissa muutamalla laskutoimituksella.

Vierailuesityksen hinta	Tekijänoikeus €		
<b>Hinta</b>	3255,09 €	12 %	390,61 €
		<i>erotus</i>	41,85 €

Näin lopullinen hinta voisi pyöristäen olla 3300 euroa sisältäen kaikki vierailusta aiheutuvat kulut.

Hinnan pyöristäminen on muutoinkin asiakkaan näkökulmasta parempi - senteillä pyöriminen on tässä tapauksessa turhaa.

## **7. Onko mitään keinoja millä saisin laskettua vierailuesityksen hinnan pienemmäksi?**

Toisinaan tilaajatahot saattavat kokea antamasi tarjouksen korkeana. Tällöin on hyvä perustella yksityiskohtaisestikin, että mitä kaikkea tarjouksesi pitää sisällään. Tärkeää on myös tiedostaa tilaajan näkökulma ja hänen ottamansa riskit vierailuesityksen suhteen, sillä myös tilaajalla on kiinteitä kuluja katettavanaan. On kuitenkin muutamia keinoja, joilla laskemaasi tarjousta on mahdollista saada pienemmäksi.

Yksi vaihtoehto on, että tilaaja vastaa tekijänoikeuskorvauksien tilittämisestä eteenpäin. Edellä mainitussa esimerkissä tämä tarkoittaisi sitä, että esityksen hinta tippuu vajaalla 400 eurolla. Tällä voi olla myös psykologinen vaikutus, sillä mikäli vierailuesityksen hinta alkaa kahdella

tuhannella, tuntuu se jo huomattavasti halvemmalla kuin esitys, jonka hinta pyörii kolmannella tuhannella.

Aina kannattaa myös kysyä, että onko tilaajataholla sopimuksia paikallisiin majoitusyrityksiin tai hotelleihin, jolloin majoituksessa voi säästää useammankin pennin. Toisinaan myös majoituksen järjestäminen kannattaa jättää tilaajan itsensä maksettavaksi, koska toiminnastaan arvonlisäveroä maksavat toimijat saavat myös majoituksista arvonlisäverot vähennyksiin. Arvonlisäverovelvollisuudesta kerron lisää kohdassa 9.

Hinnoittelussa on tärkeää ottaa myös huomioon, että minkä kokoisissa saleissa esitys on mahdollista toteuttaa. Mikäli työryhmän koko on jo lähempänä viittä henkilöä kuin kolmea, kyseessä on yleensä suuren puolen vierailu. Pienen puolen vierailuissa täytyy ottaa huomioon myös katsomopaikat ja potentiaaliset lipunhinnat - esimerkiksi lastenteatteriesityksissä hinnat ovat usein jopa puolet edullisemmat kuin aikuisten esityksissä.

## **8. Tilaaja ehdottaa vierailua lippuriskillä. Mitä se tarkoittaa ja kannattaako niin tehdä? Onko jotain vaihtoehtoisia sopimusmalleja?**

Lippuriskiin tarttuminen kannattaa arvioida aina tilannekohtaisesti. Mikäli uskot täysillä omaan esitykseen ja sen kiinnostavuuteen, on lippuriski yleensä hyvä vaihtoehto. Varsinkin jos salin kapasiteetti on riittävä ja sali on mahdollista myydä täyteen, lippuriski on yleensä taloudellisesti hyvinkin järkevä vaihtoehto.

Teatterit ja kulttuuritalot tekevät pääasiallisesti lippuriskisopimuksia 70 % ja 30 % lippuosuuksilla, jossa esiintyjälle jää 70 % nettolipputulosta (eli arvonlisäverolla ja mahdollisella lipunmyyntiprovisiolla vähennetyistä lipputulosta), mutta joissakin paikoissa myös 80/20 % -jako on hyvinkin mahdollinen. Neuvotteluissa kannattaa aina lähteä siitä, että esiintyjä saa 80 % lipputulosta, mutta varautua myös siihen, että neuvottelut saattavat johtaa 70 % osuuteen. Lippuriskivierailussa ei kannata tehdä sopimuksia alle tuon 70 % nettolippuosuuden, sillä mitä pienempi prosenttiosuus on, sitä suuremmaksi esiintyvän ryhmän riskit kasvavat.

Lippuriskillä tehdyissä vierailuissa kannattaa aina pitää huoli siitä, että esityksen tilaaja vastaa esityksen markkinoinnista ja viestinnästä. Sopimuksessa kannattaa sopia myös tarkkaan siitä kenen piikkiin menevät mahdolliset majoitus- ja matkakulut. Mikäli kiertue-esitys sisältää tekijänoikeuksien alaista materiaalia, on tekijänoikeusmaksut syytä vähentää heti ensimmäisenä - ennen lipputulojakoa - ettei suurehkot tekijänoikeuskorvaukset jää esiintyvän ryhmän maksettavaksi.

Toisinaan lippuriskisopimukseen kannattaa neuvotella myös takuusumma, joka kattaa minimissään vierailusta aiheutuvat kiinteät kulut. Takuusumma toimii eräänlaisena turvana sille, että mikäli esityksestä saatavat lipputulot jäävätkin minimaalisiksi, ei vierailuesityksestä aiheudu kovinkaan suurta taloudellista tappiota. Takuusumman olen tyypillisesti laskenut niin, että se kattaa minimissään työryhmän palkkakulut työnantajakuluineen.

Lippuriskin lisäksi myös tilan vuokraaminen voi tulla joskus kyseeseen. Tällöin käytännössä esiintyvä ryhmä vastaa itse kaikesta esitykseen liittyvästä aina tekniikasta ja markkinoinnin toteuttamisesta lähtien. Tämä sisältää kuitenkin paljon riskejä ja huomattavan enemmän työtä kuin pelkkä



lippuriskillä tehty vierailuesitys, mutta toisaalta voi myös poikia reilusti tuloja. Kannattaa kunkin vierailun osalta miettiä mikä on paras ratkaisu kunkin esityksen kohdalla. Sopimusmuotoon vaikuttavat todella monet tekijät aina esiintyjien tunnettuudesta paikkakunnan kokoon, esityspaikan salin kapasiteettiin sekä alueella totuttuun hintatasoon. Mikäli jokin asia mietityttää liikaa tai edes pienestikin epäilyttää, kannattaa pelata hieman varman päälle, mutta toisinaan pieni riski on myös hyvästä.

## **9. Kannattaako minun hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi esiintymistoiminnastani?**

Keväästä 2019 alkaen myös esiintymistoiminnasta on voinut hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi - tätä ennen esiintymistoiminnan arvonlisävero on kaikilla lähtökohtaisesti ollut 0 %. Kiertue-esitysten kustannukset kuitenkin rakentuvat suurimmalta osin palkkakustannusten varaan, joten mielestäni pelkästään kiertuetoiminnasta ei ole järkevää hakeutua alv-velvolliseksi. Mikäli kiertueelle tähtäävät esitykset kuitenkin pitävät sisällään runsaasti ostoja, hankintoja tai muita arvonlisäveroa sisältäviä ostoja (esimerkiksi hotellimajoituksia), kannattaa asiasta keskustella esimerkiksi kirjanpitäjän kanssa. Esiintymistoiminnasta arvonlisäverovelvolliseksi hakemista kannattaa miettiä myös silloin, jos kiertuetoimintaa harjoitetaan pääasiassa niin, että tuottaja vuokraa tilan ja vastaa itse pääsylippujen myynnistä, jolloin lipunhinta tulee sisältämään arvonlisäveron. Tämä on monimutkainen asia, joka on sekoittanut kenttää uuden lain voimaantulon jälkeen.

## **10. Tekijänoikeudet kiertue-esityksissä**

Esityksissä, jotka sisältävät tekijänoikeuskorvauksen alaista materiaalia, täytyy myös ottaa nämä kulut huomioon. Hyvin usein olen kuullut tilaajatahon puolesta sen, että heille helpointa olisi maksaa vierailuesityksistä yksi kiinteä hinta, joka sisältää vierailuesityksestä aiheutuvat kaikki kulut - myös tekijänoikeudet. Joissakin tapauksissa tämä onnistuu, mutta joissakin tilanteissa tämä on mahdotonta; tähän vaikuttaa tekijänoikeussopimus, joka on tehty joko suoraan tekijän (esimerkiksi kirjailija, dramaturgi tai säveltäjä) tai agentuurin kanssa. Hyvin usein tekijänoikeussopimuksissa lukee, että esityskohtainen korvaus maksetaan lipunmyynnin bruttotuloista ilman arvonlisäveron ja ulkopuolisen lipunmyyntipalvelun provision osuutta. Sopimukseen on kuitenkin mahdollista neuvotella myös pykälää, jossa tekijänoikeudet tilitetään siten, että esityskohtainen tekijänoikeuskorvaus lasketaan myydyn esityksen hinnasta. Tämä pykälä helpottaa huomattavasti tekijänoikeuskorvauksen alaista materiaalia sisältävien kiertue-esityksen myymistä ja taloudenpitoa.

## **11. Mitä logistisia asioita minun tulee ottaa huomioon kiertue-esityksissä?**

Tekijä-hankkeen toteuttamassa haastattelututkimuksessa tilaajien edustajat kokivat kiertueteatterin lisäämisen suurimpina esteinä teattereiden ja ryhmien riittämättömän osaamisen ja kokemuksen erityisesti kiertueiden koordinoinnissa ja logistiikassa. Järkevä ja käytännönläheinen logistiikka varmistaa toimivan ja onnistuneen kiertueen. Huolella suunniteltu logistiikka vaikuttaa myös kiertueen taloudelliseen puoleen, sillä tarkkaan harkituilla valinnoilla on mahdollista tehdä kiertuetoiminnasta taloudellisesti kestävä.

Kiertuetoiminnan keskeisiä logistisia elementtejä on kaksi: kiertuehenkilökunnan (esimerkiksi esiintyjät, näyttämöhenkilökunta sekä teknikot) sekä kiertueella tarvittavien materiaalien (esimerkiksi lavasteet, puvut, tarpeisto ja tekninen välineistö) kuljettaminen.

Mikäli logistiikan haluaa ottaa jo esituotantovaiheessa huomioon, logistiset ongelmat on hyvä käydä läpi jo kiertueelle tähtäävää tuotantoa valittaessa. Tämä saattaa kuulostaa joidenkin korvaan rajulta, mutta totuus on, että kaikenlaiset esitykset ja formaatit eivät ole Suomen kiertueolosuhteissa kannattavia. Usein visuaalisesti ”raskaat”, isoja lavaste-elementtejä sekä poikkeuksellista näyttämötekniikkaa (esimerkiksi pyörö- tai nostinnäyttämöt) hyödyntävät esitykset rajautuvat kiertuetoiminnasta automaattisesti pois.

Hyvä on ottaa myös huomioon kiertueelle lähtevän työryhmän vahvuus: ketä kaikkia ryhmän mukana on järkevää kuljettaa mukana, ja keitä mahdollisesti on mahdollista saada vierailutahon puolesta. Tämä koskee pääsääntöisesti esimerkiksi teknistä henkilökuntaa. Tässä kohdassa korostuu myös ennakkosuunnittelun tärkeys: mikäli esitystä ei ole kiertueella toteuttamassa jo teoksen ennalta tunteva työryhmä, täytyy varata uuden henkilön (esimerkiksi teknikon) perehdyttämiseen esityspaikalla riittävästi aikaa. Hyvä käytäntö on myös toimittaa teknikolle etukäteen esimerkiksi esityksen taltiointi sekä käsikirjoitus, johon on merkitty tarkkaan kaikki valo- ja ääni-iskut.

## **12. Miten kiertueen logistiikka on järkevintä hoitaa?**

Jos otetaan ainoastaan logistiikka huomioon, logistiikan kannalta unelmien kiertue-esityksessä tarvittava välineistö ja materiaalit pystytään kuljettamaan

esityspaikalta toiselle esimerkiksi rahtina, ja työryhmän jäsenet kuljetetaan esityspaikalle julkisilla kulkuvälineillä. Harvoin ollaan näin onnellisessa asemassa, mutta toisinaan näinkin kevyisiin kiertuetuotantoihin törmää.

Mikäli on kyse pelkästään freelancereista koostuvasta työryhmästä, logistiikka on yleensä helpompaa järjestää kuin kiinteissä teattereissa tai ryhmissä, joissa oman haasteensa kiertuekalenterin ja logistiikan suunnitteluun tuovat muun muassa työajat sekä muu ohjelmisto.

Materiaalien kuljettamisen suhteen on oikeastaan kaksi potentiaalista vaihtoehtoa: materiaalien kuljettaminen itse tai kuljettamisen ulkoistaminen esimerkiksi kuljetusyrietykselle. Jos materiaalit kuljetetaan itse, tarvitaan työvoimaa kuljettamaan tavarat kiertuepaikalle ja takaisin sekä tarvittaessa sopivaa kalustoa, jolla kuljetuksen voi hoitaa. Materiaalien kuljettaminen itse vie huomattavasti enemmän työaika kuin kuljetusliikkeen käyttäminen, mutta on sitäkin joustavampi vaihtoehto esimerkiksi aikataulujen suhteen. Lisäksi monet kuljetusliikkeet eivät kuljeta rahteja viikonloppuisin, joten kuljettamalla itse materiaalit kiertueella, voi varmistua siitä, että tavarat kulkevat juuri ryhmälle suotuisaan aikaan ja vieläpä oikeaan paikkaan.

Kuljetusliikkeen käyttäminen materiaalien kuljetukseen on parempi vaihtoehto ns. pistokeikan kohdalla, jolloin vierailaan esimerkiksi yhdessä teatterissa vain yhden tai kahden päivän ajan eikä siirrytä heti seuraavana päivänä seuraavaan kaupunkiin. Tällöin materiaalit voi lähettää kotipaikkakunnalta esiintymispaikkakunnalle jo etukäteen, jolloin työryhmän aikaa vie ainoastaan siirtyminen esiintymispaikkakunnalle esimerkiksi julkisia kulkuvälineitä käyttäen. Toki on tärkeää huolehtia siitä, että rahti on tilattu hyvissä ajoin, ja että rahdin kuljettamiseen on varattu riittävästi aikaa – pari arkipäivää riittää vallan hyvin.

Mikäli kiertue suuntautuu pitkän välimatkan päähän (esimerkiksi toiselle puolelle Suomea) ja kestää pidempään (esimerkiksi viikon) on mahdollista hyödyntää näiden kahden edellä mainitun vaihtoehdon yhdistelmää. Annan esimerkin. Jos turkulainen teatteriryhmä lähtee kiertueelle Itä-Suomeen, materiaalit voidaan lähettää Turusta Joensuuhun, josta työryhmälle vuokrataan pakettiauto Itä-Suomessa tapahtuvaa kiertuetta varten. Viimeisestä esiintymispaikasta materiaalit lähetetään takaisin Turkuun, ja vuokra-auto palautetaan Joensuuhun. Näin säästetään ennen kaikkea työryhmän aikaa, sillä matka-ajan työryhmän jäsenet voivat tarvittaessa käyttää myös työn tekemiseen.

Työryhmän liikkumisessa itse suosin julkisten kulkuvälineiden käyttöä. Suomen kokoisessa maassa pääsee yllättävän hyvin liikkumaan julkisten kulkuvälineiden avulla, ja vieläpä moneen suuntaan. Junat, bussit ja tarvittaessa lentokoneetkin kulkevat ripeästi eri kaupunkien välillä mahdollistaen nopeatkin siirtymiset toiselle puolelle Suomea. Omissa kiertuetuotannoissani olen pitänyt pääsääntönä sitä, että matkantekoon käytetään maksimissaan neljä-viisi tuntia per kiertueella olo päivä. Aina on hyvä pyrkiä etsimään mahdollisimman lyhyet ja vaivattomimmat kulkemiset kotipaikkakunnan ja kiertuepaikkakunnan välillä. Toisinaan vierailulle on pakko lähteä omalla autolla, mutta pääasiallisesti turvaudutaan julkisiin kulkuvälineisiin. Julkisia kulkuvälineitä käytettäessä matka-aikataulut ja mahdolliset kulkuvälineiden vaihdot ajoittain rajoittavat niiden käyttöä, mutta usein asiat ovat myös neuvoteltavissa. Lisäksi julkisten kulkuvälineiden käyttö on ekologisempaa sekä edullisempaa kuin oman auton käyttö.

Vaikka tässä oppaassa on keskitytty pääasiassa materiaalien ja työryhmän logistisiin haasteisiin, on hyvä muistaa myös muut mahdolliset logistiset ongelmat, jotka liittyvät esimerkiksi materiaalien säilyttämiseen. Ennakkosuunnittelun merkitystä ei voi väheksyä tässäkään suhteessa.

### **13. Mitä käytännön asioita kiertueella ollessa täytyy ottaa huomioon?**

Tämä riippuu hyvin paljon siitä, miten asioista on ennakkoon sovittu kiertueella olevan työryhmän kanssa. Suosittelen aina, että kiertueella on näyttelijöiden mukana myös teknikko sekä yksi monitoimi-ihminen, joka kykenee toimimaan ryhmän vastuuhenkilönä sekä reagoimaan tarvittaessa kiertueella tapahtuviin äkillisiin tilanteisiin. Merkittävimmät asiat mitä täytyy ottaa itse kiertueella huomioon liittyvät esimerkiksi pukuhuoltoon tai tarpeistoon, sen rikkoutumiseen ja hankkimiseen. Tämän vuoksi on hyvä nimetä ryhmästä yksi vastuuhenkilö, jonka vastuulla on tällaisten asioiden hoitaminen ja niihin reagoiminen. Mikäli kiertuehenkilökunnassa ei ole esimerkiksi pukuhuollon osaajaa, voidaan apua kysyä esimerkiksi tilaajan henkilökunnalta. Useimmissa teattereissa työskentelee monia ammattilaisia, jotka pystyvät tarpeen tullen auttamaan kiperissäkin tilanteissa.

Kiertueella on myös syytä varata hieman varoaikaa kaikkeen liikkumiseen. Suomenkin kokoisessa maassa kelit saattavat olla mitä ovat, ja vallitseva säätila vaikuttaa myös julkisten kulkuvälineiden kulkemiseen. Kunnan tuottaja ottaa kaikki mahdolliset (toisinaan mahdottomatkin) olosuhteet huomioon aikatauluja rakentaessa! Parempi, että on hieman ajoissa kuin viimetingassa.

Muista pitää koko työryhmä koko ajan kartalla siitä, mitä kiertueella tapahtuu. Tuottajana vastaat siitä, että jokainen työryhmän jäsen tietää matka-ajat, majoituspaikan ja esiintymispaikan osoitteineen sekä mahdolliset muut poikkeustiedot (esimerkiksi yleisön sisäänpääsyyn liittyvät aikataulut). On myös paljon tietoa mistä työryhmä hyötyy kiertueella ollessaan: mihin aikaan majoituspaikan aamupala on, missä on lähin kauppa, ravintola tai kahvila. Nämä ovat pieniä asioita, jotka auttavat, helpottavat ja ennen kaikkea nopeuttavat kiertueella toimimista.

Kuten oppaan alussa kerroin, voi kiertueella olo olla ajoittain myös uuvuttavaa ja rankkaa. Pienet muistamiset ja kiitokset kiertue työryhmälle piristävät kummasti rankan rupeaman keskellä. Yhteistyötä voit tehdä esimerkiksi majoituspaikan tai esityspaikan yhteyshenkilön kanssa. Kiitoskortti ja piccolo-pullo kuohuviiniä hotellihuoneessa tai väliajalle takahuoneeseen tilatut herkut piristävät kummasti!

#### **14. Mitä kiertueen jälkeen tapahtuu?**

Ennakkosuunnittelussa tulee ottaa myös huomioon vierailuesitysten tai kiertueen jälkeinen aika - työtehtävät eivät siis lopu välittömästi viimeisen kiertue-esityksen päätyttyä, vaan vasta useita päiviä, joskus jopa viikkoja kiertueen päättymisen jälkeen.

Kiertueen jälkeen on tärkeää järjestää kiertueella olevien materiaalien säilytys ja tarvittaessa huolto sekä tehdä tarvittavat lisäykset esimerkiksi esityksen tarpeistoon. Tilaajan suuntaan hoidetaan mahdolliset katsojaraportoinnit ja laskutukset sekä varmistetaan tekijänoikeuskorvauksien suuruudet ja hoidetaan tilitykset eteenpäin. Työryhmältä kerätään

matkalaskut ja laitetaan palkat kulukorvauksineen eteenpäin palkanlaskentaan. Mikäli vierailuesitys on ollut onnistunut, on tärkeää tässä vaiheessa jo neuvotella mahdollisista lisäesityksistä tai yhteistyön jatkosta. On myös kohteliasta kiittää tilaajaa vierailumahdollisuudesta, ja kysyä tarvittaessa palautetta vierailuesityksen järjestelyihin liittyen. Tarvittaessa palautetta voi antaa myös tilaajan suuntaan, jos jotain on ilmennyt matkan varrella. Pääasia on, että kummallekin osapuolelle jää positiivinen fiilis vierailuiden jälkeen, ja yhteistyö jatkuu mahdollisesti tulevaisuudessakin.