

Niina Hattunen (toim.)

Kirkastamolla kohti luovien alojen parempaa ja kannattavampaa liiketoimintaa



Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja
C: Raportteja, 2

Kirkastamalla kohti luovien alojen parempaa ja kannattavampaa liiketoimintaa

Niina Hattunen (toim.)

Julkaisusarja

C: Raportteja, 2

Toimittajat

Niina Hattunen

Taitto

Liisi Vuorjoki

Kansikuva

Zirpus Design / Noora Hattunen

© Tekijät ja Karelia-ammattikorkeakoulu

Tämän teoksen osittainenkin kopiointi on tekijänoikeuslain mukaisesti kielletty ilman nimenomaista lupaa.

ISBN 978-952-275-058-7

ISSN-L 2323-6914

ISSN 2323-6914

Julkaisumyynti

Karelia-ammattikorkeakoulu
julkaisut@karelia.fi
<http://www.tahtijulkaisut.net>

Joensuu 2013

Sisällys

Johdanto	5
Kirkastamo-toimintamalli	11
Luovan alan toimijan polku kohti yrittäjyyttä	16
Karelia-ammattikorkeakoulu	19
Pohjois-Karjalan maakuntakorkeakoulu	21
Taiteen edistämiskeskus	22
Työ- ja elinkeinotoimisto	23
Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus	25
Joensuun Seudun Kehittämissyhtiö JOSEK oy	26
Joensuun tiedepuiston yrityshautomo	27
Pohjois-Karjalan Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus	28
Luovien alojen asiantuntijat	31
Joensuun Popmuusikot ry	31
Itä-Suomen elokuvakomissio EFFC	32
Projektitoimisto Proper Oy	33
Turundot Oy	34
Simulo Oy	35
Luovien alojen verkosto	35
Diges ry	36
Intotalo	36
Reddo Partners	36
Luovien alojen yritystarinoita Pohjois-Karjalasta	37
Vauvojen värikylpy	38
Käpynen – lastenkirppis & verkkokauppa	43
Osuuskunta Korpipaja / Käpynen – lastenkirppis & verkkokauppa	48
Kuvataiteilija Antti H. Raatikainen	51
Lähteet	56

1 Johdanto

Niina Hattunen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Joensuun seudun kestävä kasvu edellyttää, että kaikki käytettävissä olevat voimavarat suunnataan entistäkin määrätietoisemmin kaikkein lupaavimmille painopistealueille. Seudun keskeisimmät elinkeinoympäristön kasvua ja kehitystä tukevat toimijat ovat synnyttäneet yhteisen näkemyksen kasvuvalinnoista ja niitä ohjaavista periaatteista. Luovan alan teollisuus ja elämyksellinen sisällöntuotanto on yksi Joensuun kolmesta uuden kasvustrategian painopistealoista. Kaksi muuta painopistealuetta ovat metsäbiotalous ja teknologia, materiaalit ja ICT. Kasvustrategiassa Joensuun seutu profiloituu viestin, kuvan, äänen ja elämyksen yhdistämisessä ja tuotteistamisessa: vahva elämysteollisuus tarjoaa hyvät edellytykset pelillisille viihdesovelluksille ja muille av-, musiikki- ja mediasovelluksille sekä luovien alojen yrittäjyyden syntymiselle. (Kestävästi kasvava, älykkäästi uudistuva. Joensuun kaupungin ja keskeisten toimijoiden näkemys kaupunkiseudun yhteisistä kasvuvalinnoista 2012.) Kasvu ei kuitenkaan tapahdu ilman kehittämistoimenpiteitä ja resursseja. Kirkastamo oli toimenpide, joka tuki kasvustrategian mukaisia tavoitteita ja pyrki osaltaan tukemaan luovien alojen yrittäjyyden syntymistä.

Kirkastamo oli samanaikaisesti ESR-hanke (1.9.2012–31.3.2013), kulttuuri- ja luovien alojen yrityksille, yrittäjille ja yrittäjiksi aikoville tarkoitettu sparrausklินิกka sekä toimintatapa, jonka tarkoituksena oli antaa eväitä pohjoiskarjalaisille yritysneuvojille kulttuuri- ja luovan alan toimijoiden kohtaamiseen ja neuvontaan. Kirkastamossa luovaa alaa tarkasteltiin elinkeinopoliittisesta ja yrittäjyyden näkökulmasta, jolloin tarkastelun kohteena oli luovien alojen kautta syntyvä liiketoiminta ja se, kuinka alan toimintaedellytyksiä voitaisiin tukea ja kehittää.

Kirkastamo-toimintatapaan sisältyivät erityisen vahvasti monialainen yhteistyö, ketteryys ja valtakunnallisen monistettavuuden mahdollisuus. Kirkastamo oli palvelu, joka täydensi muuta yrityksille suunnattua perusneuvontaa. Sen tavoitteina olivat ennen kaikkea alkuvaiheen yritys- ja innovaatiotoiminnan kehittäminen sekä ensivaiheen tunnusteleva neuvonta, jonka pääpaino on suunnitelmien kirkastamisessa. Kirkastamon tavoitteena ei ollut antaa neuvoja varsinaisesti yrityksen perustamiseen (ks. esim. Wulff ym. 2012), vaan tukea alkuvaiheen idean kirkastamista kohti yritystoimintaa.

Kirkastamossa – sekä hankkeen että klinikkatoiminnan osalta – olennaiseksi lähtökohdaksi nousi yrittäjyys ja alan toimijoiden tarve saada neuvontaa yhden luukun periaatteen mukaisesti. Lisäksi luovan alan yrittäjät kaipasivat mentorointia ja sparrausta ideoidensa kirkastamiseen, rahoituksen hankintaan ja liiketoiminnan suunnitteluun. Kirkastamon lähtökohdana oli edistää luovien alojen toimijoiden mahdollisuuksia työllistyä yrittäjinä.

Tässä selvityksessä kuvataan Kirkastamo-toimintamallia ja sen vakinaistamisen prosessia pilottitoiminnasta kohti verkostoneuvoja-mallia. Selvityksessä esitellään Kirkastamo-toimintamallin kuvaus, johon sisältyy luovan alan yrittäjän palvelupolku, Kirkastamoneuvontaa antava verkosto ja selvitys mallin jatkuvuudesta. Lisäksi selvityksessä esitellään luovien alojen pohjoiskarjalaisia ja valtakunnallisia asiantuntijoita ja alan yritystarinoita. Selvitys on tarkoitettu työkirjaksi luovien alojen toimijoille, jotka etsivät polkuaan kohti yrittäjyyttä. Selvitys on tarkoitettu myös yritysneuvojille ja -kehittäjille oppaaksi, jonka avulla he pystyvät paremmin ymmärtämään luovien alojen asiakkaiden erityistarpeita

KIRKASTAMO-HANKE

Kirkastamo oli ESR-rahoitteinen hanke, jota toteutettiin 1.9.2012–31.3.2013. Hankkeen hallinnoijana toimi 31.12.2012 saakka Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu ja 1.1.2013 alkaen Karelia-ammattikorkeakoulu. Hanke tuki Manner-Suomen ESR-ohjelman Itä-Suomen suuralueosion sekä maakunnan yhteistyöasiakirjan tavoitteita toimintalinjalla 1. *Työorganisaatioiden, työssä olevan työvoiman ja yritysten kehittäminen sekä yrittäjyyden lisääminen*. Hanke tuki myös Pohjois-Karjalan ELY-keskuksen strategisia tavoitteita. Hankkeessa kehitettiin luovien alojen yrityspalvelujärjestelmää sekä luovia aloja tukevia rakenteita ja verkostoja. Hankkeessa kehitettiin yritysneuvojien osaamista sekä kytkettiin eri organisaatioiden neuvot verkostoksi luovien alojen yrittäjyyden ympärille. Kirkastamo-hankkeessa luovaa alaa tarkasteltiin elinkeinopoliittisesta ja yrittäjyyden näkökulmasta, jolloin tarkastelun kohteena oli luovien alojen kautta syntyvä liiketoiminta ja se, kuinka alan toimintaedellytyksiä voitaisiin tukea ja kehittää.

Kirkastamo-hankkeen tavoitteena oli selvittää luovien alojen Kirkastamo-toimintamallin vakinaistamisen mahdollisuus Pohjois-Karjalassa, kiinnittää työ- ja elinkeinoministeriön Luovien alojen verkoston¹ hyvät käytännöt Kirkastamon tukipalveluiksi ja selvittää vasta-

¹ Hallitusohjelmaan 2011–2015 sisältyy luovien alojen liiketoiminnan ja yrittäjyyden kehittämiseen tähtääviä tavoitteita ja toimenpiteitä, joiden toteuttamisesta työ- ja elinkeinoministeriö vastaa yhdessä opetus- ja kulttuuriministeriön kanssa. Työ- ja elinkeinoministeriön Elinkeino- ja innovaatio-osasto on vuoden 2012 alusta lähtien vastannut alueiden teemaverkostoista ja niiden kytkennästä kansallisiin strategioihin ja toimenpiteisiin. Luovien alojen verkoston toiminta tukee luovan talouden kehittämiseen tähtääviä tavoitteita. Sillä on tärkeä osa luovan talouden edistämisen dialogia yritys- ja toimijakentän kanssa, kun kartoitetaan luovien alojen erityistarpeita ja toisaalta kun toimenpiteitä jalkautetaan kansallisesti. (Luovien alojen verkoston toimintasuunnitelma 2013.)

vuoroisesti Kirkastamon käytänteiden valtakunnallisen monistettavuuden mahdollisuus. Hankkeen toimenpiteinä oli Kirkastamon kehittäminen pilotista pysyväksi toimintamalliksi, valtakunnallisten hyvien käytänteiden tuominen Pohjois-Karjalaan sekä pohjoiskarjalaisen hyvän käytännön, Kirkastamon, monistaminen valtakunnalliseksi käytännöksi. Hankkeen tuloksena syntyi malli Kirkastamon vakinaistamisesta, neuvontaa toteuttavista toimijoista, tukipalveluista ja valtakunnallisen monistettavuuden mahdollisuudesta.

Hankkeen kohderyhmänä olivat yritystoimintaa suunnittelevat toimijat, jotka olivat Kirkastamon asiakkaita. Toisena kohderyhmänä olivat yrityspalveluorganisaatiot, joiden kanssa tehtiin tiiviistä yhteistyötä Kirkastamo-toimintamallin vakiinnuttamiseksi. Kirkastamo toimi yritystoimintaa suunnittelevien asiakkaiden ja yrityspalveluorganisaatioiden välisenä siltana ja jatkopoluttajana. Kirkastamon monistettavuutta valtakunnalliseksi toimintamalliksi selvitettiin hankkeen aikana yhteistyössä työ- ja elinkeinoministeriön Luovien alojen verkoston kanssa. Valtakunnallinen Luovien alojen verkosto resursoi Pohjois-Karjalaan Kirkastamon tukipalvelut kuten Luotu-päivät ja Rikastamo-pilotin. Hanke edesauttoi hyvien käytäntöjen ja osaamisen siirtoa sekä luovan alan yritystoiminnan lisäämistä alueellisella ja valtakunnallisella tasolla.

Vakiintuneena toimintamallina Kirkastamo lisää yritystoimintaa monipuolistamalla alkuvaiheen neuvontapalveluita, kannustamalla yrittäjyyteen, synnyttämällä olemassa oleville yrittäjille uutta liiketoimintaa sekä poistamalla yrittäjyyden esteitä. Samalla myös yrittäjyysmyönteisyys, kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan sekä yrittäjyyden mahdollisuudet lisääntyvät.

Lisätietoa hankkeen tavoitteista, toimenpiteistä ja tuloksista voi lukea Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisemasta Kirkastamo-hankkeen loppuraportista².

LUOVAT ALAT

Kirkastamon kohteena olivat luovat alat eli immateriaalioikeuksiin perustuvat toimialat. Luovat alat koetaan yleisessä keskustelussa usein haastavaksi, sillä alan määrittely ja siihen kuuluvat toimialat ovat hakeneet paikkaansa. Luovien alojen määrittely on myös hieman vaihdellut määrittelijän mukaan. Kauppa- ja teollisuusministeriön vuonna 2007 julkaisemassa Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015 -selvityksessä (2007) luovat alat määriteltiin seuraavasti:

- » animaatiotuotanto
- » arkkitehtipalvelut
- » elokuva- ja tv-tuotanto
- » kuvataide ja taidegalleriat

² Hattunen, N. 2013. Kirkastamo: Loppuraportti. Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja C: Raportteja 1.

- » käsityö
- » liikunta- ja elämyspalvelut
- » mainonta ja markkinointiviestintä
- » muotoilupalvelut
- » musiikki ja ohjelmapalvelut
- » peliala
- » radio- ja äänituotanto
- » taide- ja antiikkikauppa
- » tanssi ja teatteri
- » viestintäala.

Työ- ja elinkeinoministeriön Luovan talouden strategisen hankkeen tilaamassa Luova raha: Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen -selvityksessä (2011) määrittely lähtee siitä, että luovia toimialoja on jaottelusta riippuen 12–15 kappaletta. Selvityksessä käytetty listaus on esitelty ohessa ja se perustuu TEM:n käyttämään määrittelyyn:

- » animaatiotuotanto
- » AV-viestintä (elokuvat, TV)
- » musiikki
- » peliteollisuus
- » kirjallisuus
- » arkkitehtuuri
- » tanssi, sirkus ja teatteri
- » taide- ja antiikkikauppa
- » kuvataide
- » design
- » viestintä
- » markkinointi ja mainonta.

Kirkastamo-hankkeessa käytetty luovien alojen määrittely pohjautuu Fact Sheets – Luovat alat -julkaisun (2010) määrittelyyn, jossa luoviksi aloiksi katsotaan kuuluvan seuraavat toimialat:

- » animaatio

- » antiikki ja taidekauppa
- » arkkitehtuuri
- » digitaaliset pelit
- » elokuva
- » kirjallisuus
- » kuvataide ja taidegalleriat
- » käsityö
- » markkinointiviestintä
- » muotoilu
- » musiikki
- » tanssi
- » teatteri ja sirkus
- » televisio.

Työ- ja elinkeinoministeriön määrittelyn mukaan luovalla taloudella puolestaan tarkoitetaan luovan osaamisen ja luovien alojen koko kansantalouteen synnyttämää taloudellista lisäarvoa. Luovat alat ja luovuus on myös syytä erottaa toisistaan, sillä luovuudella tarkoitetaan kykyä yhdistää mielikuvitusta olemassa olevaan tietoon ja osaamiseen, joilla kehitetään tuotteita ja palveluja. Luovuudesta ja kyvystä houkutella luovia ihmisiä on työ- ja elinkeinoministeriön mukaan muodostunut yhteiskuntakehityksen, innovaatiotoiminnan ja alueiden välisen kilpailun tärkeä tekijä. Luovilla aloilla on Suomen kilpailukyvyyn kannalta paljon innovaatio-, kasvu- ja kansainvälistymismahdollisuuksia, ja hallitus onkin asettanut tavoitteekseen, että luovien alojen yritykset harjoittavat tulevaisuudessa nykyistä laajempaa ja kannattavampaa liiketoimintaa niin Suomessa kuin kansainvälisillä markkinoilla (Lamberg 2011, 7).

Valtioneuvosto on tehnyt periaatepäätöksen aineettomien oikeuksien strategiasta (IPR-strategia), jonka mukaan Suomessa on vuonna 2015 innovaatiotoimintaa ja luovaa työtä tehokkaasti tukeva IPR-toimintaympäristö. Strategia korostaa, että aineettomien oikeuksien yhteiskunnallisesti tehokas hyödyntäminen vaatii lisää oikeudellista, taloudellista ja teknologista osaamista sekä parannuksia lainsäädäntöön. Teollisen Suomen palvelut ja toimintatavat on päivitettävä toimimaan luovan talouden ajassa. Luovien alojen yritysten arvo muodostuu pääosin aineettomista oikeuksista, ja tämän takia oikeuksien säilyminen suomalaisilla yrityksillä on niiden kasvun kannalta elintärkeää. IPR:n hyvä hoito ja säilyminen suomalaisyrityksillä on yhtä lailla tärkeää esittävien taiteiden toiminnassa kuin luovissa teollisuusaloissa. Kansainvälistymisen mahdollisuudet ovat laajat, mutta hyöty suomalaiselle yhteiskunnalle koituu ainoastaan oikeuksien säilyttämisen ja niiden osaan käytön kautta. (Sinnemäki 2011, 6.)

Luovien alojen merkitys maailmantaloudessa on viime vuosina lisääntynyt nopeasti ja tällä hetkellä alat muodostavat noin 7 % maailman bruttokansantuotteesta. Arvioidaan, että luovien alojen kasvu on jopa yleistä talouskasvua nopeampaa. Suomessa luovien alojen ja niiden ytimen muodostavien tekijänoikeustoimialojen tuottama arvonlisäys oli vuonna 2008 noin 5,1 miljardia euroa. Se oli suurempi kuin alkutuotannon toimialojen, matkailun, majoitus- ja ravitsemustoiminnan sekä paperiteollisuuden. (Sinnemäki 2011, 6.) Pohjois-Karjalassa toimi vuonna 2008 noin 683 luovien alojen yritystä, joiden yhteinen liikevaihto oli 345 miljoonaa euroa ja ne työllistivät noin 2700 henkilöä (Liiri ym. 2011, 28–30).

2 Kirkastamo-toimintamalli

Niina Hattunen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Kirkastamon tavoitteena oli kulttuuri- ja luovien alojen toimijoiden, yritysten ja itsensä työllistäjien alkuvaiheen yritys- ja innovaatiotoiminnan kehittäminen. Kirkastamo-klinikan neuvonta keskittyi ruohonjuuritason sparraukseen, jonka pääpaino oli tarjota tukea yrittäjyyttä suunnitteleville toimijoille. Kirkastamo oli toimintamalli, jonka avulla tuettiin uusien ideoiden kehittämistä kannattavaksi liiketoiminnaksi huomioiden monialainen palvelu- ja tuotekehittäminen. Kyseessä oli konsepti, jossa yhdistyi sparraus, verkostoituminen ja erilaisten rahoitusmuotojen kokonaisvaltainen hyödyntäminen (apuraha- ja yritystukijärjestelmät) yrittäjyyden alku- ja tuotekehitysvaiheen tukena. Kirkastamo-prosessi oli osallistuville yrityksille ja itsensä työllistäville alkuvaiheen neuvontaa, sparrausta ja kynnyksen yli johdattamista, ja tavoitteena oli ennen kaikkea yritysten ja itsensä työllistäjien omien kehitystavoitteiden tukeminen ja selkeyttäminen sekä jatkopolun löytäminen. Yritysten ohella elinkeinotoimintaa harjoittavat yhdistykset ja työryhmät sekä opiskelujensa ohella yritystoimintaa suunnittelevat opiskelijat olivat Kirkastamon kohderyhmänä. Toimintatapaan sisältyivät erityisen vahvasti monialainen yhteistyö, ketteruus ja valtakunnallisen monistettavuuden mahdollisuus. Kirkastamo täydensi muuta yrityksille suunnattua perusneuvontaa. Sen tavoitteena oli alkuvaiheen yritys- ja innovaatiotoiminnan kehittäminen ja ensivaiheen tunnusteleva neuvonta, jonka pääpaino oli suunnitelmien kirkastamisessa.

Kirkastamon kohderyhmään kuuluivat asiakkaiden lisäksi seudullisten kehitysyritysten, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskusten, Pohjois-Karjalan ELY-keskuksen, Pohjois-Karjalan TE-toimiston ja Taiteen edistämiskeskusten yritysneuvojat, kulttuuri- ja luovien alojen

aluekehittäjät sekä koulutusorganisaatioiden henkilökunta. Kirkastamo toimi asiakkaiden ja seudullisten kehitysyhtiöiden, koulutus- ja muiden asiantuntijaorganisaatioiden välisenä siltana ja jatkopoluttajana. Toimintamalli mahdollisti asiakkaan poluttamisen eteenpäin neuvonta- ja asiantuntijaketjussa.

LUOVAN ALAN ERITYISPIIRTEET KIRKASTAMON KESKIÖSSÄ

Lähtökohtaisesti luovien alojen toimijoilta on puuttunut Pohjois-Karjalasta neuvontapalvelu, jossa he voisivat selkeyttää mahdollisuuksiaan tarjota osaamistaan ja palveluitaan yritystoiminnan muodossa. Tämän lisäksi toimialan haasteena on, että luovien alojen toimijat kokoavat toimeentulonsa usein monesta eri rahoituslähteestä eikä yritystoiminta välttämättä muodosta ainoaa tulonlähdettä³.

Kirkastamon lähtökohdaksi nousi näkemys, jonka mukaan uudennlaisella neuvontapalvelulla, jolla vastataan ennen yrityksen perustamista nouseviin tarpeisiin, voidaan edistää luovien alojen toimijoiden mahdollisuuksia työllistyä yrittäjinä. Kirkastamo-klinikan tavoitteena oli antaa konkreettisia eväitä toimijoiden ensi vaiheen, ruohonjuuritason, kohtaamisiin ja edistää luovien alojen toimijoiden mahdollisuuksia työllistyä yrittäjinä.

KENEN TULISI KIRKASTUA?

Asiakkaille näkyvän Kirkastamo-toimintamallin keskiössä oli ajatusten kirkastaminen sekä rahoitus-, apuraha- ja tuotteistamisneuvonta. Kirkastamo-klinikan keskeisenä tavoitteena oli auttaa luovien alojen yrityksiä, yrittäjiä ja yrittäjiksi aikovia parempaan ja kannattavampaan liiketoimintaan. Klinikin neuvontaa kutsuttiin sparraukseksi, mikä tarkoitti ratkaisukeskeistä neuvonta- ja asiantuntijuustyötä, johon sisältyi kuuntelua, kyseenalaistamista ja vaikeiden kysymysten työstämistä (Krook 2012, 9). Klinikalle varattiin aika henkilökohtaiseen, tunnin mittaiseen tapaamiseen ja klinikalle osallistuminen edellytti ennakkotehtävän (liite 1) täyttämistä. Klinikin aikana asiakastapaamisesta täytettiin asiakastietolomake (liite 2) sekä muistiinpanot, jotka asiakas sai klinikin jälkeen itselleen. Lisäksi asiakas täytti klinikin jälkeen työskentelyä arvioivan asiakaspalautteen (liite 3). Kirkastamo-klinikoiden lomakkeiden pohjana on hyödynnetty valtakunnallisen Jalostamo-palvelun ennako-, asiakastieto- ja palautelomakkeita. Kirkastamo-asiantuntijan lisäksi klinikoilla oli mukana Karelia-ammattikorkeakoulun edustaja sekä yritysneuvoja ja -asiantuntijoita seudullisista kehitysyhtiöistä, Pohjois-Karjalan Ely-keskuksesta, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksesta, Joensuun seudun TE-toimistosta ja Taiteen edistämiskeskuksesta.

Yritysneuvojille Kirkastamo-klinikka antoi asiakaskohtaamisissa tarvittavia tietoja. Uusien toimialakohtaisten tietojen avulla yritysneuvojat pystyvät jatkossa paremmin kohtaamaan

³ Luovan työn tekijä voi yhdistellä työelämässä erilaisia rooleja ja työsuhdemalleja turvatakseen toimeentulonsa oman osaamisensa pohjalta. Moninaisia toimeentulon malleja on esitelty mm. Petteri Huvion artikkelissa Työ muuttaa muotoaan (Sparraajan käsikirja. Askelmerkkejä luovien alojen kehittämiseen. 2012, 29–30.).

kulttuuri- ja luovien alojen yritystoimintaa suunnittelevia toimijoita, itsensä työllistäjiä, uusia liiketoimintamahdollisuuksia hakevia yrittäjiä, elinkeinotoimintaa harjoittavia yhdistyksiä, työryhmien edustajia ja opiskelun ohessa yritystoimintaa suunnittelevia opiskelijoita. Kirkastamo-klinikan tavoitteena oli lisätä tietoa kulttuuri- ja luovien alojen toimijoiden ja toimintaympäristön erityispiirteistä. Tavoitteena myös oli, että tulevaisuudessa kulttuuri- ja luovan alan toimijat saisivat tarvitsemaansa uudenlaista, yhteistyössä toteutettua ja monimuotoista alkuvaiheen neuvontaa paikkakunnasta ja neuvontaorganisaatiosta riippumatta.

Kirkastamo-klinikka oli asiakkaalle kokonaan maksutonta sparrausta ja sen toteuttamisesta vastasi Karelia-ammattikorkeakoulu. Klinikkan asiantuntijana toimi tuottaja Hanna Suhonen. Klinikka oli tarkoitettu Pohjois-Karjalassa toimiville kulttuuri- ja luovan alan toimijoille, työryhmille, yksityishenkilöille ja opiskelijoille. Klinikka-aika oli ennakoon varattu, tunnin mittainen henkilökohtainen keskustelu, jonka aikana asiakas sai tietoa alan kehittämismahdollisuuksista ja luottamuksellista, yksilökohtaista neuvontaa juuri hänen omiin tarpeisiinsa.

Asiakasprosessiin kuuluivat seuraavat lomakkeet:

- » ennakkotehtävä: asiakas täytti ennen klinikkaa (liite 1)
- » asiakastietolomake: asiantuntija täytti klinikkan aikana ja asiakastietolomake toimitettiin asiakkaalle sähköpostitse klinikkan jälkeen (liite 2),
- » palautelomake: asiakas täytti klinikkan jälkeen (liite 3),
- » klinikkan muistiinpanot: klinikkan pitäjä täytti klinikkan aikana ja muistiinpanot toimitettiin asiakkaalle sähköpostitse klinikkan jälkeen.

KIRKASTAMON SUOSIO YLLÄTTI

Vaikka Kirkastamo oli kehitetty luovien alojen toimijoiden pyynnöstä vastaamaan heidän ennen yrityksen perustamista nouseviin kysymyksiin ja tarpeisiin, toiminnan suosio ja erinomainen asiakaspalaute yllättivät. Kirkastamo-klinikoita järjestettiin vuosina 2011–2013 yhteensä yhdeksän⁴. Tämän lisäksi Taiteen, kulttuurin ja luovien alojen rahoituspäivän yhteydessä järjestettiin rahoitusklinikka, joka keskittyi apurahoihin rahoitusmuotona. Kymmenellä klinikalla järjestettiin 50 asiakastapaamista ja klinikoilla kävi yhteensä 54 asiakasta. Asiakaspalaute oli muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta hyvää ja erinomaista, ja klinikoiden kokonaisarvosanaksi tulikin 4.8.

⁴ Kirkastamo-klinikkaa pilotoitiin Joensuun seudun ja Keski-Karjalan Koheesio- ja kilpailukyky-ohjelman (KOKO) rahoituksella vuosina 2011–2012 Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun hallinnoimassa KuTu – kulttuurista tulevaisuutta (2011–2012) -hankkeessa. Klinikat järjestettiin Joensuussa 10.5.2011, 8.9.2011, 10.1.2012, 24.2.2012 sekä Lieksassa 28.3.2012 ja Nurmeksessa 29.3.2012. Kirkastamo-hankkeen ESR-rahoitteiset klinikat järjestettiin Joensuussa 15.11. ja 4.12.2012 sekä 19.2.2013. Taiteen, kulttuurin ja luovien alojen rahoituspäivän yhteydessä järjestetty apurahoihin keskittynyt rahoitusklinikka pidettiin 22.11.2012.

KIRKASTAMOLLA KIRKASTUU

Tuottaja ja Kirkastamo-asiantuntija Hanna Suhonen

Työskentelin Pohjois-Karjalan taidetoimikunnan (nykyisin Taiteen edistämiskeskus) esittävän taiteen tuottaja-läänintaiteilijana viisi vuotta. Tänä aikana useat taiteilijat tai taiteen ja kulttuurin parissa toimivat yhteisöt kävivät luonani keskustelemassa ideoidensa toteuttamismahdollisuuksista. Yhdessä pohdittiin ideoiden toimintakelpoisuutta ja edelleen kehittämistä, tarvittavia verkostoja ja muita resursseja sekä sopivia rahoitusmuotoja. Kyse oli yleensä projekteista, mutta useat pohtivat myös laajemmin yrittäjyyttä ja mahdollisuuksiaan toimia luovien alojen laajassa kentässä yrittäjänä. Ohjasin heitä myös edelleen yritysneuvojille, mutta lähes kaikki palasivat taidetoimikuntaan, koska eivät löytäneet heille sopivia keskustelukumppaneita yritysneuvontaa tarjoavilta tahoilta. Keskustelun keskiössä kun on sängen laajaa kokemusta tarvitseva taiteen kenttä.

Määräaikaisen työsuhteeni päättymisen jälkeen ko. neuvonnalle oli edelleen suuri kysyntä. Kirkastamo-konsepti luotiin erittäin hyvässä yhteistyössä Karelia-ammattikorkeakoulun hankkeessa toimivan Niina Hattusen kanssa vastaamaan tähän tarpeeseen. Ajatuksena oli kehittää luovien alojen yritystoimintoja erityisesti Pohjois-Karjalan alueella. Konseptiin kuuluivat olennaisena osana Kirkastamoon saapuvien täyttämät ennakkotehtävät. Minulla oli ennakkotehtävien avulla noin viikko aikaa miettiä asioita jo etukäteen, perehtyä asioihin ja tehdä tarkentavia kysymyslistoja. Tunti oli ennakkotehtävien ansiosta riittävä aika neuvonnalle.

Kirkastamon keskustelut olivat kiinnostavia, luovia, hauskoja, ja jokaisessa löydettiin useita ratkaisuja tai muita asioita eteenpäin vieviä toimintamalleja. Muutamat kävivät useaan kertaan ja olivat Kirkastamo-tapaamisten välillä toteuttaneet kaikki sovitut asiat, joten asiat etenivät vauhdilla.

Varsinkin Pohjois-Karjalassa taiteilijat työskentelevät yksin. Luovien alojen toimijoita on kuitenkin suhteellisen paljon, varsinkin asukaslukuun suhteutettuna. Alueella ei ole juurikaan yhdistyksiä, jotka työllistäisivät edes yhden henkilön vakituisesti. Tarjolla olevat työt ovat yleensä projektiluontoista, jolloin pitkän linjan kehittäminen on hankalaa. Muutamia osuuskuntia kyllä on, mutta niiden toiminta on haastavaa harvojen jäsenten ja heidän tarjoamansa laajan valikoiman takia. Myöskään tuottajia ei alueella montakaan ole. Näiden harvojen vaihtoehtojen takia taiteilijat ovat valmiimpia oman yritystoiminnan aloittamiseen. Toki verkostojen kehittäminen ja ylläpitäminen on siinäkin suhteessa tärkeässä roolissa. Pohjois-Karjalan pienuus on tässä tapauksessa vahvuus. Resursseja luovien alojen yrittäjyyteen ja sitä kautta työpaikkojen syntymiseen on siis runsaasti.

Vastoin yleistä luuloa, minulla ei ole ollut minkäänlaista vaikeuksia puhua näiden taiteilijoiden tai muiden alan toimijoiden kanssa rahasta. Rahakeskustelu ei ole aina se kiinnostavin, mutta se rajaa tärkeällä tavalla toiminnan suuruusluokkaa ja auttaa ideoiden selkeytymisen sekä tärkeysjärjestyksen muodostamisessa. Rahoitusvaihtoehtoja on lukuisia, ja apurahojen sekä yritystukien yhdistäminen on mahdollista sekä järkevää. Erityisesti tai-

teen apurahoilla voi hyvinkin tehdä tuotekehitystä.

Kirkastamoilla on vuosien aikana käynyt monenlaisia tekijöitä. Kaikilla on ollut sama henkilökohtaisista lähtökohdista pursuava intohimoinen suhtautuminen tekemiseensä, joten tapaamiset ovat olleet joskus myös varsin uuvuttavia – positiivisella vireellä toki. Silti onnistumisen kokemuksia on saatu molemmin puolin. Uskon, että Kirkastamo on todella tärkeä ensimmäinen askel luovien alojen yritystoiminnan aloittamisessa, suunnitelmien kirkastamisessa, yritystoiminnan tukemisessa laaja-alaisesti ja luovien alojen mahdollisuuksien kehittämisessä.

3 Luovan alan toimijan polku kohti yrittäjyyttä

Niina Hattunen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Työn tekemisen erilaiset muodot monipuolistuvat nopeasti, mikä aiheuttaa yrittäjyyden ja palkansaajan välisen eron hämärtymistä. Luovilla aloilla toimeentulon mallit ovat usein moninaisia ja toimija saattaa olla yhtä aikaa yrittäjä, freelancer, palkansaaja ja apurahansaaja. Koska eri tulonmuodostusmallien rajat ovat häilyviä, ei perinteinen kuukausipalkka-ajattelu enää toimi. Ongelmaksi kuitenkin muodostuu, että Suomessa ei tunneta vielä kausi- tai osa-aikayrittäjyyden kaltaisia ennakkoluulottomia ajattelumalleja. (Huvio 2012, 29.) Moninaiset toimeentulon mallit aiheuttavat haasteita myös yrittäjien sparraukseen ja oikean jatkopolun löytämiseen. Polutus on yrityspalveluissa ja muissa julkishallinnon palveluissa yleisesti käytetty termi, joka viittaa palveluiden toisiinsa linkittämiseen. Luovien alojen sparrauksessa on tärkeää, ettei yrittäjä koe, että tarjottavat palvelut ovat yksittäisiä ja toisistaan erillään. (Pekkarinen 2012, 60.)

KIRKASTAMO-KLINIKAN TUKIPALVELUT

Kirkastamossa olennaista oli asiakkaan sparraaminen ja oikean jatkopolun löytäminen. Sparrauksen tukipalveluina toimivat työ- ja elinkeinoministeriön Luovien alojen verkoston Pohjois-Karjalaan resursoimat Rikastamo-konsepti ja Luotu-päivä. Tämän lisäksi Kirkastamon tukipalveluina toimi Taiteen, kulttuurin ja luovien alojen rahoituspäivä sekä apurahaklinikka. Olennaista tukipalveluiden käytössä oli löytää uusia toimintatapoja ja ennakkoluulottomia kokeiluja, joiden avulla asiakkaat pystyivät saavuttamaan yllättäviäkin tuloksia osana yrittäjyyden polkuaan.

Luotu-päivä

Luotu-päivä oli verkostoitumis- ja matchmaking-tilaisuus, joka oli tarkoitettu luovien alojen ja mm. kulttuuri- ja matkailusektorin, tapahtumatuotannon, hyvinvointi- ja liikunta-alan sekä elintarvikealan yrityksille. Luotu-päivään pystyivät osallistumaan myös osuuskunnat, yhdistykset ja liiketoimintaa vasta kypsyttävät toimijat. Mukaan olivat tervetulleita kaikkien toimialojen ammattilaiset, jotka halusivat laajentaa verkostojaan. Luotu-päivän aikana yrittäjät tapasivat toisiaan ja rahoittajien edustajia puolen tunnin mittaisissa kahdenkeskisissä tapaamisissa. Näin kukin yrittäjä pääsi kertomaan omasta yrityksestään ja osaamisestaan sekä tutustui samalla mahdollisiin uusiin yhteistyökumppaneihin. Tavoitteena oli solmia uusia kontakteja ja laajentaa verkostoja yllättävillekin tahoille. Tilaisuus oli osallistujille maksuton.

Rikastamo

Rikastamo tarjosi tehovalmennusta monialaiseen tuote- ja palvelukehittämiseen, ja sen tavoitteena oli luovien alojen ja muiden toimialojen osaamisen yhdistäminen. Rikastamo oli tehovalmennuskonsepti ja se sopi yrityksille, jotka tarvitsivat apua olemassa olevien tai uusien tuotteiden ja palvelujen kehittämiseen, ja jotka hakivat toimintaansa monialaisia yritysverkostoja ja kumppaneita. Organisoitavaltaan kevyt ja lyhytkestoinen valmennus oli yritykset kunnianhimoisesti osallistava, tehokas ja haastava. Rikastamoon valittiin jo toimintansa käynnistäneitä ja vakiinnuttaneita luovien alojen ja muiden alojen yrityksiä. Yrityksillä tuli olla selkeä tavoitehakuisuus ja panostushalua omaan toimintaansa. Pilotti oli osallistujille maksuton.

Taiteen, kulttuurin ja luovien alojen rahoituspäivä

Taiteen, kulttuurin ja luovien alojen rahoituspäivässä esitellään ajankohtaisia apuraha- ja yritysrahoitusmuotoja. Rahoituspäivä on järjestetty vuosina 2010–2012 yhteistyössä Taiteen edistämiskeskuksen kanssa. Kirkastamo-hankkeen yhteydessä pidetyn Rahoituspäivän teemana oli kulttuurin matkailullinen tuotteistaminen ja apuraha- ja hankeneuvonta klinikoilla. Rahoituspäivän yhteydessä järjestetyillä apurahaklinikoilla annettiin sparrausta apuraha- ja rahoitushakemusten tekemiseen. Tilaisuus oli osallistujille maksuton.

Kirkastamo-asiantuntijat

Luotu-päivä, Rikastamo sekä Taiteen, kulttuurin ja luovien alojen rahoituspäivä mahdollistivat asiakkaalle laajemman sparrausprosessin. Tämän lisäksi varsinaiseen klinikatyökentelyyn osallistui yritysneuvoja ja -asiantuntijoita, jotka mahdollistivat oman taustaan organisaationsa ja oman osaamisensa kautta asiakkaan jatkopoluttamisen. Klinikoiden asiantuntijoina vierailivat Pohjois-Karjalan Elinkeino, liikenne- ja ympäristökeskuksen Jonna Välimäki ja Tuula Lehtonen, Joensuun seudun Työ- ja elinkeinotoimiston Minna Komulainen, Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö Josek Oy:n Tuomo Roivas, Keski-Karja-

lan Kehitysyhtiö Oy Ketin Mari Eskelinen-Mäki, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskukseen Eija Lampio ja Anu Simanainen, Taiteen edistämiskeskukseen Hanna Susitaival (entinen Pohjois-Karjalan taidetoimikunta) sekä Karelia-ammattikorkeakoulun Jari Kupiainen. Jokainen klinikkatyöskentelyyn osallistunut asiantuntija hyödyntää jatkossa Kirkastamotoimintamallia omassa työssään ja omissa asiakas kohtaamisissa.

Pohjois-Karjalan luovien alojen verkosto

Kirkastamo-hankkeen lopputuloksena Pohjois-Karjalan luovien alojen edistämiseksi perustettiin verkosto, joka jatkaa alan yrittäjyyden kehittämistä, aluekehitys- ja edunvalvontatyötä sekä tekee tiivistä yhteistyötä työ- ja elinkeinoministerin Luovien alojen verkoston kanssa. Perustettu verkosto on vapaamuotoinen ja siihen kuuluvat organisaatiot yhteyshenkilöineen ovat Joensuun Seudun Kehittämissyhtiö Josek Oy (Jarmo Kauppinen), Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy Ketin (Mari Eskelinen-Mäki), Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus Pikes Oy (Marja Hietala), Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus (Anu Simanainen), Pohjois-Karjalan ELY-keskus (Tuula Lehtonen), Pohjois-Karjalan TE-toimisto (Jukka Litja), Taiteen edistämiskeskus (Hanna Susitaival), Karelia-ammattikorkeakoulu (Heli Kurkko), Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomo (Timo Ruohio), Pohjois-Karjalan maakuntaliitto (Sami Laakkonen) ja Joensuun kaupunki (Janna Puumalainen) sekä Itä-Suomen yliopisto.

Nykymuodossaan Kirkastamo-klinikoiden järjestäminen omana toimintana lakkaa, koska hankkeen aikana ei pystytty synnyttämään toivottua, pysyvää sparraustoimintaa ja vakiintunutta toimintaympäristöä. Kirkastamo-toimintamalli vakiinnutettiin osaksi verkoston neuvojen organisaatioita, ja sen toimintaa jatkavat nykyisten toimintatapojen rinnalla Kirkastamo-asiantuntijat ja Pohjois-Karjalan luovien alojen verkosto.

Luovan alan toimijan palvelupolku

IDEAN KIRKASTAMINEN	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	TUOTEKEHITYS	LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN
Kirkastamo- klinikka	<ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjyysvalmennus • Toimialan perustuntemus 	<ul style="list-style-type: none"> • Digidemo • Alan kilpailut • Apurahat tuotekehityksen tukena 	<ul style="list-style-type: none"> • Erilaiset hanke- ja yritystuet • Yritystoiminnan sparraus
<ul style="list-style-type: none"> • Pohjois-Karjalan luovien alojen verkosto • Korkeakoulut: Karelia-ammattikorkeakoulu ja Itä-Suomen yliopisto • Taiteen edistämiskeskus • Pohjois-Karjalan TE-toimisto • Tiedepuiston esihautomo • Pohjois-Karjalan maakuntakorkeakoulu 	<ul style="list-style-type: none"> • Pohjois-Karjalan uusyrityskeskus • Seudulliset kehitysyhtiöt (JOSEK, KETI, PIKES) • Joensuun Tiedepuiston yritysautomo • Toimialajärjestöt 	<ul style="list-style-type: none"> • AVEK • Alan kilpailut 	<ul style="list-style-type: none"> • Pohjois-Karjalan ELY-keskus • TEM • Tekes

Kuva 1. Kirkastamon palvelupolku

Kuvassa 1 on esitetty Kirkastamon asiakkaalle näkyvä palvelupolku sekä neuvontaan osallistuneet organisaatiot. Palvelupolku on henkilökohtainen eikä sitä voi aina esittää kuvan osoittamalla yksinkertaisuudella. Olennaista on huomioida neuvontaa antavat organisaatiot ja se, missä yrittäjyyden vaiheessa voi kunkin organisaation puoleen kääntyä. Seuraavaksi on Karelia-ammattikorkeakoulun, Pohjois-Karjalan maakuntakorkeakoulun, Taiteen edistämiskeskuksen, Pohjois-Karjalan Työ- ja elinkeinotoimiston, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksen, Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö Josek Oy:n, Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon ja Pohjois-Karjalan Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen tarkemmat palvelukuvaukset.

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU

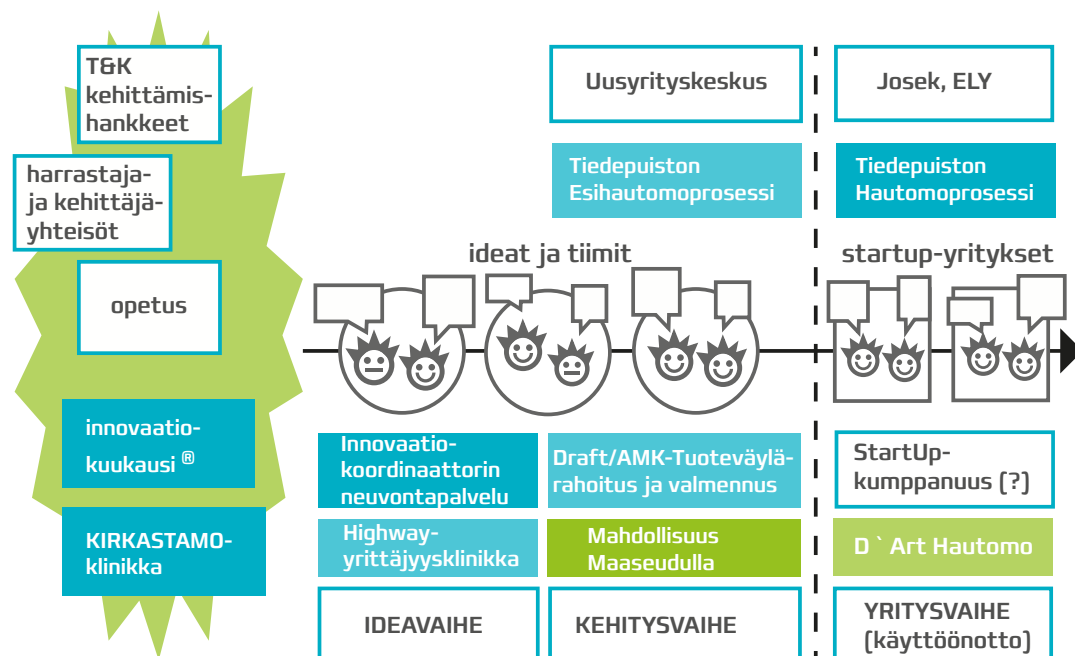
Karelia-ammattikorkeakoulun innovaatiopalvelut

Karelia-ammattikorkeakoulussa tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoimintaa (TKI) toteutetaan osana opetusta, maksullista palvelutoimintaa sekä erityyppisten TKI-projektien muodossa. TKI-toimintaa toteuttavat yhdessä yritykset ja yhteisöt sekä ammattikorkeakoulun henkilöstö ja opiskelijat. Myös kansainvälisen yhteistyön ja verkostojen merkitys on edellytyksenä laadukkaalle TKI-toiminnalle.

TKI-toiminnan tarpeet nousevat käytännönläheisesti yritys- ja työelämästä sekä ammattikorkeakoulun omasta toiminnasta. TKI-toiminnan tavoitteena on uusien ja jo olemassa olevien palveluiden, tuotteiden, menetelmien, välineiden ja prosessien kehittäminen sekä käytännön ongelmien ratkaiseminen. Tutkimus ja kehitys tuottavat uutta tietoa ja osaamista niin yritys- ja työelämään kuin myös opetuksen sisältöihin ja työtapoihin.

Lisätietoja: www.karelia.fi

Tutkimus- ja kehittämisjohtaja Anne Ilvonen



Kuva 2. Ideasta startup-yritykseksi Karelia-ammattikorkeakoulussa (Immonen, 2012)

Esimerkkejä Karelia-ammattikorkeakoulun innovaatiotoiminnasta: ACE, TULI ja Draft

Vuosina 2008–2012 Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulussa toteutettiin joukko hankkeita, joiden tavoitteena oli lisätä korkeakoululähtöistä yrittäjyyttä. ESR-rahoitteisessa Advanced Collaboration for Entrepreneurship (ACE) -hankkeessa kehitettiin intensiivistä boot camp -tyylistä yrittäjyyskoulutusta, ja lisäksi kolmessa erillisessä pienemmässä TULI-hankkeessa edistettiin ammattikorkeakoulun opiskelijoiden ja henkilökunnan innovatiivisten liikeideoiden kaupallistumista.

Harrastaja- ja kehittäjäyhteisöt

TULI-hankkeessa käynnistettiin vuonna 2011 suomalaisella korkeakoulukentällä uusi ko-

keileva toiminnan muoto: Karelia-ammattikorkeakoulu avasi kampuksensa tila- ja laiteresursseja muutamalle harrastaja- ja kehittäjäyhteisölle. Harrastaja- ja kehittäjäyhteisöt ovat opiskelijoiden, alumnien ja henkilöstön omaehtoista, vapaaehtoisuuteen perustuvaa säännöllistä toimintaa, joka rakentuu oman mielenkiinnon kohteen ympärille. Esimerkiksi Joensuu Geek Meet kokoaa viikoittain yhteen pelaamisesta ja pelikehittämisestä kiinnostuneita, ja Tech Club Joensuu on elektroniikka- ja robotiikkaharrastajien yhteisö. Ammattikorkeakoulun näkökulmasta yhteisöt edistävät luonnostaan kokeilevaa kehittäjäasennetta, sosiaalista hyvinvointia sekä tarjoavat ympäristön sosiaalisten verkostojen kasvattamiselle.

Draft-valmennusohjelma tiimeille

Keväällä 2012 TULI-toimintaa, eli ammattikorkeakoulun opiskelijoiden ja henkilöstön innovatiivisten liikeideoiden kaupallistamista oli toteutettu 3,5 vuotta. Vaikka Karelia-ammattikorkeakoulu on kuulunut TULI-toiminnassa absoluuttisesti ja kokoon suhteutettuna korkeakoulujen kansalliseen kärkeen, oli toiminta siihenastisessa muodossaan tullut tiensä päähän. Toiminta perustui yksittäisen keksijän palveluun ja ns. jatkuvassa haussa olevan tukirahan hyödyntämiseen mm. erilaisten markkinaselvitysten tekemiseksi hallintovetoisesti. Radikaali toiminnan muutos käynnistyi, kun TULI-toiminnan, Innovaatiokuukausi-kurssin ja harrastaja- ja kehittäjäyhteisöjen elementtejä päätettiin yhdistää uudeksi toiminnan muodoksi, joka sai nimekseen Draft (suom. värväys). Kaikki Draft-valmennusohjelmaan ja tukirahoituksen piiriin päässeet tiimit julkaistaan, mikä ruokkii toiminnan tunnettua ja yrittäjyysmyönteisyyttä vertais-esimerkin kautta. Ehkä tärkeimmäksi yhteisöllisen lähestymistavan eduksi voidaan lukea sen monialaisia tiimejä ristiin verkottava vaikutus ja tilaisuus oppia toisilta. Draft on luonut tiimeille sosiaalisen ”vertaistukiryhmän”, jossa on lupa yrittää ja erehtyä.

Lisätietoja: www.karelia.fi

Innovaatiokoordinaattori Heikki Immonen

POHJOIS-KARJALAN MAAKUNTAKORKEAKOULU

Pohjois-Karjalan maakuntakorkeakoulu – korkeakoulujen osaamista ja palveluja maakuntaan

Pohjois-Karjalan maakuntakorkeakoulu toimii verkostomaisesti ja mukana verkostossa ovat toimintaa koordinoiva Karelia-ammattikorkeakoulu, Itä-Suomen yliopiston koulutus- ja kehittämispalvelu Aducate, Humanistisen ammattikorkeakoulun Joensuun kampus ja Pohjois-Karjalan kesäyliopisto. Korkeakoulujen osaaminen ja palvelut tukevat seudullisista tarpeista nousevaa elinkeinoelämän ja julkisen sektorin kehittämistoimintaa. Toiminnan perustana ovat korkeakoulujen, koulutustoimijoiden ja seutukuntien välinen vuorovaikutus ja kumppanuus. Korkeakoulujen ja seudullisten toimijoiden vuorovaikutusfoorumina ovat seudulliset ohjausryhmät (Pielisen Karjala, Joensuun seutu, Keski-Karjala) ja paikkakuntaakohtaiset työryhmät. Ryhmissä on kuntien ja kaupunkien,

elinkeinoelämän, kehittämisyhhtiöiden, oppilaitosten ja yrittäjien edustajia. Koulutus- ja kehittämistarpeet kootaan seudullisiin koulutus-, kehittämis- ja innovaatiosuunnitelmiin ja esimerkiksi Karelia-ammattikorkeakoulussa suunnitelmia hyödynnetään aikuiskoulutuksen aloituspaikkapäätöksiä tehtäessä.

Maakunnan yrittäjien ja yrittäjäjärjestöjen kanssa tehdään yhteistyötä monin eri tavoin. Paikallisten yrittäjäjärjestöjen kanssa on järjestetty yrittäjille heidän toivomiaan koulutuksia. Esimerkiksi Yrittäjän työkalupakki -koulutus koostuu yrittäjien esittämistä aihealueista, joiden pohjalta on järjestetty asiantuntijoiden luentoja ja keskustelutilaisuuksia. Joillakin paikkakunnilla maakuntakorkeakoulu on järjestänyt yhdessä kunnan, yrittäjäjärjestön ja kehittämisyhhtiön kanssa opiskelijasenssejä, jonne on kutsuttu paikkakunnalta lähtöisin olevia korkeakouluopiskelijoita tapaamaan kunnan ja elinkeinoelämän edustajia. Tapauksissa opiskelijoille on kerrottu paikkakunnalla olevista harjoittelu- ja kesätyöpaikoista ja opiskelijat ovat päässeet verkostoitumaan yritys- ja elinkeinoelämän kanssa.

Pohjois-Karjalan maakuntakorkeakoulu osallistuu erilaisiin kuntien ja yrittäjien yhteisiin tapahtumiin ja tilaisuuksiin. Tilaisuuksissa on kerrottu erilaisten koulutusmahdollisuuksien lisäksi korkeakoulujen tarjoamista kehittämispalveluista. Viime aikoina on ammattikorkeakoulussa kehitetty opiskelijoiden ja maakunnan yritysten välistä yhteistyötä niin, että eri alojen opiskelijat ovat opettajien ohjaamina tehneet projekti- ja kehittämistöitä yritysten tarpeiden mukaisesti osana opintojaan. Opiskelijatyöt antavat usein tuoreita ja ennakkoluulottomia näkökulmia ja ratkaisuja yritysten toiminnan kehittämiseen. Yrittäjille opiskelijatyöt ovat edullinen, usein jopa ilmainen, tapa aloittaa kehittämistoiminta.

Lisätietoja: www.pohjois-karjalanmaakuntakorkeakoulu.fi

Maakuntakorkeakoulukoordinaattori Mervi Lätti

TAITEEN EDISTÄMISKESKUS

Taiteen edistämiskeskus on opetus- ja kulttuuriministeriön alainen virasto, jolla on 12 toimipistettä eri puolilla maata. Taiteen edistämiskeskuksen keskeisiä asiakkaita ovat ammattitaiteilijat sekä taide- ja kulttuurialalla toimivat yhteisöt. Taiteen edistämiskeskuksen yhteydessä toimivat valtion ja alueelliset taidetoimikunnat myöntävät hakemuksesta mm. taiteilija-apurahoja, työskentely- ja kohdeapurahoja sekä matka-apurahoja taiteilijoille, taiteilijoista koostuville työryhmille ja yhteisöille. Taiteen edistämiskeskus myöntää hakemuksesta toiminta- ja erityisavustuksia yhteisöille. Taiteen edistämiskeskuksessa työskentelevät läänintaiteilijat suunnittelevat ja toteuttavat erilaisia taiteen ja kulttuurin edistämisen hankkeita. Taiteen edistämiskeskuksen toimipisteiden puoleen voi kääntyä mm. apurahoihin, taide- ja kulttuurihankkeiden rahoitukseen, yhteistyökumppaneiden hakuun ja verkostoitumiseen sekä taiteilijoiden toimeentuloon ja työllistymiseen liittyvissä kysymyksissä. Jos emme osaa vastata, niin osaamme todennäköisesti ohjata kysyjän eteenpäin.

Lisätietoja: www.taike.fi

Erytysiasiantuntija Hanna Susitaival

TYÖ- JA ELINKEINOTOIMISTO

TE-toimiston palvelut yrityksille ja työnantajille

TE-toimisto on julkisia työ- ja elinkeinohallinnon palveluja tarjoava organisaatio. TE-palveluja annetaan verkkopalveluna (www.te-palvelut.fi), puhelinpalveluna ja asiakaspalveluna toimipaikoissa. TE-toimistosta kontaktoidaan aktiivisesti yrityksiä ja työnantajia esim. yrityskäynnein. Pohjois-Karjalan TE-toimisto toimii kuudessa toimipaikassa (Joensuu, Iloanta, Lieksa, Nurmes, Kitee ja Outokumpu). TE-palveluja saa myös yhteispalvelupisteissä, joita on tällä hetkellä Kesälahdella ja Liperissä. TE-palvelut toteutuvat kolmella palvelulinjalla asiakkaan palvelutarpeen mukaisesti: työnvälitys- ja yrityspalveluina, osaamisen kehittämisen palveluina ja tuetun työllistymisen palveluina.

TE-toimiston keskeiset tehtävät ovat

- » työmarkkinoiden toimivuuden edistäminen turvaamalla osaavan työvoiman saatavuus ja tarjoamalla työtä hakeville mahdollisuuksia saada työtä – kaikkien palvelulinjojen taivitteena on henkilöasiakkaiden avoimille työmarkkinoille työllistymisen tukeminen
- » aloittavan yrittäjyyden vahvistaminen ja yritystoiminnan kehittäminen.

TE-toimiston työnantaja- ja yrityspalvelut palvelevat yrityksiä työvoiman hankintaan, kehittämiseen ja vähentämiseen liittyvissä asioissa sekä yritystoiminnan käynnistämisessä ja kehittämisessä. TE-toimiston tehtävänä on myös tunnistaa yritysten kehittämistarpeita laajemmin ja ohjata asiakkaat palvelutarpeen mukaiseen palveluun. Kansainväliset työvoimapaalvelut, EURES ja työlupa-asiat ovat tiivis osa TE-toimiston yrityspalveluja.

TE-toimiston tarjolla olevat työnvälitys- ja yrityspalvelut yrityksille ja työnantajille ovat

1. Työnvälitys

» rekrytointipalvelut verkkopalveluna.

- a) Työnantaja saa työpaikan avoimeksi www.te-palvelut.fi-sivuilla ja paikka voi olla avoinna vaikka yhden päivän.
- b) Työnantaja voi etsiä sopivaa työntekijää työnhakijoiden cv-nettipalvelun kautta.
- c) Työnantaja voi laittaa myös cv -vahdin toimintaan www.te-palvelut.fi-sivuilla. Vuonna 2012 työnantajat ilmoittivat jo 87 % avoimista työpaikoistaan www.te-palvelut.fi-sivuilla ja 64 % työnantajista laittoivat työpaikan avoimeksi verkkopalvelun kautta.

» muut rekrytointipalvelut (työnantajien palvelutarpeiden selvittäminen, ehdokkaiden haku, työtarjoukset, rekrytointitilaisuudet, palkkatuki, työhönvalmentajan palvelut sekä kansainvälinen työnvälitys).

- » työvoiman saatavuuteen ja hankintaan liittyvä neuvonta.
- » työnhakijahaastattelu, työnhakutavoitteiden täsmentäminen, osaamisen tunnistaminen ja suunnitelman laatiminen, työnhakuun liittyvä valmennus.

2. Työvoiman vähentämistä koskevat palvelut

- » muutosturva ja korvaavien työmahdollisuuksien etsiminen irtisanotuille.

3. Aloittavan yrittäjän palvelut ja yritysten kehittämispalvelut

- » uravalmennus sekä ammatinvalinta- ja uraohjaus yrittäjyyttä suunnittelevalle
- » neuvonta yritystoiminnan käynnistämiseen
- » yrittäjävalmiuksien ja yritystoiminnan edellytysten arviointi
- » alkavan yritystoiminnan tukeminen starttirahalla
- » yrittäjäkoulutus, ammatillinen työvoimakoulutus
- » yhteishankintakoulutus
- » maksulliset yritystoiminnan kehittämispalvelut.

TE-toimiston tehtävänä on yritysten kehittämistarpeiden tunnistaminen ja esiintuominen sekä yritysten ohjaaminen palvelutarpeen mukaiseen palveluun. TE-toimiston palvelut yrittäjille ja työnantajille löytyvät www.te-palvelut.fi-verkkosivuilta (Yrittäjyyspalvelu ja Työnantajan palvelut). Verkkopalvelut kehittyvät koko ajan, esim. starttirahaa haetaan verkkopalvelun kautta.

Lisätietoja: www.te-palvelut.fi

POHJOIS-KARJALAN UUSYRITYSKESKUS

Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry on voittoa tavoittelematon neuvontaorganisaatio, joka on erikoistunut yrittäjiksi aikovien neuvontaan. Palvelu on maksutonta. Uusyrityskeskuksen tarkoituksena on luoda alkavalle yrittäjälle tukiverkosto, joka vähentää epäonnistumisen riskiä ja auttaa toiminnan käynnistämisessä. Uusyrityskeskusverkostoon kuuluu lisäksi laaja asiantuntijajoukko, johon kuuluu uusyritysten lisäksi elinkeinoelämän edustajia. Elinkeinoelämä sekä Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset rahoittavat ja ylläpitävät toimintaa. Uusyrityskeskukset toimivat myös tiiviisti yhteistyössä Työ- ja elinkeinotoimistojen ja Finnvera Oyj:n kanssa.

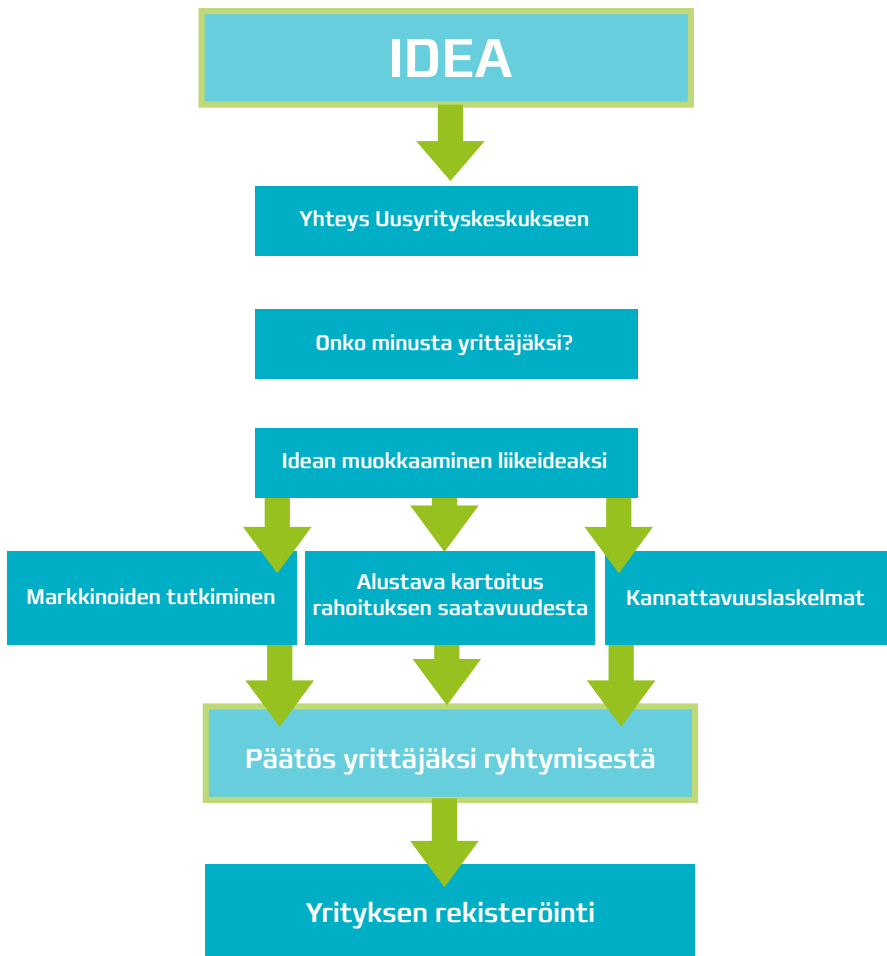
Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksen puoleen voi kääntyä jo hyvinkin varhaisessa vaiheessa. Kun yritysidea hakee vielä muotoaan, Uusyrityskeskus auttaa sen kehittelyssä. Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksen ja Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö JOSEK Oy ovat toteuttaneet jakoa, jossa Uusyrityskeskus palvelee uusia ja 2–3 vuotta toimineita yrittäjiä. Tämän jälkeen yrittäjät ohjataan jatkoneuvontaan kehittämisyhtiöihin tai muille tahoille, jotka voivat auttaa yrittäjää omalla erikoisosaamisellaan. Uusyrityskeskus käyttää neuvonnan perusprosessissa mm. laki-, pankki- ja vakuutuspalveluasioihin liittyviä asiantuntijapalveluita.

Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksen neuvontaan kuuluvat

- » liikeidean arviointi, investointi- ja kannattavuuslaskelmat
- » rahoituksen suunnitteleminen ja hakeminen
- » markkinoiden ja kilpailutilanteen kartoittaminen
- » viranomaisyhteydet
- » luvanvaraisuus, verotus-, vakuutus- yms. asiat
- » kirjanpidon järjestäminen
- » yritysmuodon valinta.

Pohjois-Karjalassa Uusyrityskeskus ry yhteistyökumppaneidensa Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy KETI:n ja Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus Oy PIKES:n kanssa antavat lausun-
toja rahoituspäätösten tekemistä varten mm. TE-toimistolle ja Finnveralle.

Lisätietoja: <http://pohjois-karjala.uusyrityskeskus.fi>
Yritysneuvoja Anu Simanainen



Kuva 3. Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksen yritysneuvonta ja yrityksen perustamisprosessi

JOENSUUN SEUDUN KEHITTÄMISYHTIÖ JOSEK OY

Yritysneuvonta palvelee kaikkia alueen yrityksiä

Joensuun Seudun Kehittämisyhtiö Josek Oy palvelee toiminta-ajatuksensa mukaisesti kaikkia Joensuun seudun yrityksiä, niin toimintaansa aloittavia kuin liiketoimintaansa kehittäviä. Yritysneuvonta on myös Joensuun seudulle sijoittumista suunnittelevien yritysten ja yhteisöjen apuna. Kynnys asiantuntijan luo on matala, sillä Josekin yritysneuvontapalvelut ovat veloittamattomia. Josekin erikoisosaamista on erityisesti yritystoiminnan kehittäminen. Josek osallistuu myös aktiivisesti yrittäjien paikallisiin kehittämishankkeisiin ja -toimintaan.

Josekin yritysneuvojilla on laaja kokemus yrittämisestä ja yritysten kehittämisestä. Yritys-

neuvojat ovat asiantuntijoita, joilta voi kysyä neuvoja kaikissa yritystoimintaan liittyvissä kysymyksissä: rahoituskysymyksistä, yhteyksistä asiantuntijaorganisaatioihin, konsultointi- ja kehityshankkeista, teknologian kehittämisestä ja toimitilaratkaisuista. Osa Josekin yritysneuvontaa on myös omistajanvaihdoksiin keskittynyt maksuton Osuva-palvelu. Josek auttaa tasapuolisesti sekä myyjää että ostajaa, olipa kyseessä sitten sukupolvenvaihdos tai yrityskauppa. Palvelu toimii koko maakunnan alueella alueellisten yhteyshenkilöiden kautta.

Joensuun lisäksi Josekilla on palvelupisteet Outokummussa ja Iломantsissa. Alkavan yrityksen neuvontaa tekee Josekin toimeksiannosta Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry.

Lisätietoja: www.josek.fi

Johtaja, yritysneuvonta Risto Ravattinen

JOENSUUN TIEDEPUISTON YRITYSHAUTOMO

Joensuun Tiedepuiston yrityshautomo auttaa yritysideoita toteuttamisessa ja sen tavoitteena on saattaa yritys haasteellisten alkuvuosien läpi kasvu-uralle. Jo ennen yrityksen perustamista Tiedepuiston yrityshautomo auttaa esihautomovaiheessa kehittämään osaamista, löytämään tarvittavaa erityisasiantuntemusta, asiakaskontakteja, yhteistyökumppaneita ja mahdollisia rahoituslähteitä sekä laatimaan liikeidealle toimivan liiketoimintamallin. Liiketoimintamallin pohjalta laaditaan yritystoiminnan kaikki osa-alueet kattava liiketoimintasuunnitelma. Esihautomovaiheen jälkeen yrityshautomo auttaa yrityksen perustamistoimenpiteissä, jonka jälkeen yritys voi siirtyä varsinaiseen hautomovaiheeseen. Yrityshautomon läheinen yhteistyö Itä-Suomen yliopiston ja Karelia-ammattikorkeakoulun kanssa antaa lisätukea yritykselle esimerkiksi kansainvälisten yhteyksien löytämisessä.

Hautomo on kolmivaiheinen prosessi:

1. liikeidean arviointi, jossa pohditaan liikeidean kypsyyttä ja liikeideaa yleensä. Nähdäänkö idealle liiketoiminnan mahdollisuutta?
2. esihautomo, jossa liiketoimintaa simuloidaan. Liikeidealle laaditaan liiketoimintasuunnitelma, joka pohjautuu liiketoimintamallin kuvaamiseen. Suunnitelmaan sisältyy liiketoiminnan kuvaus sekä liiketoiminnan tulevaisuutta kuvaavat laskelmat. Jos simuloinnin tuloksena on kannattavan liiketoiminnan mahdollisuus, perustetaan yritys ja siirrytään hautomovaiheeseen. Esihautomoprosessi on veloituseton ja siihen sisältyy erinomaiset toimitilat netWork Oasiksesta. Esihautomovaihe kestää yleensä noin kuusi kuukautta.
3. hautomovaihe, jossa yrityksen toimintaa sparrataan: autetaan mm. markkinoinnissa, myynnissä, yritystaloudessa ja rahoituksessa, hallinnossa ja muissa alkuvaiheen käytännön asioissa. Monipuolisissa koulutuksissa yrittäjille luodaan valmiuksia menestyvälle liiketoiminnalle. Hautomossa luodaan vahva perusta kehittää ja kasvattaa liiketoimintaa. Hautomovaihe kestää 1–3 vuotta.

Palvelun lähtökohtana on Yrityshautomon oman henkilökunnan osaamisen lisäksi koko Tiedepuiston asiantuntijatiimin osaaminen. Lisäksi käytössä on laaja kirjo muita asiantuntijoita, joita käytetään esimerkiksi erityyppisiin selvityksiin, innovaatioiden suojausprosesseihin ja liikejuridiikan kysymyksiin sekä liiketoimintaosaamisen kehittämiseen.

Lisätietoja: www.carelian.fi
Kehityspäällikkö Timo Ruohio

POHJOIS-KARJALAN ELINKEINO-, LIIKENNE- JA YMPÄRISTÖKESKUS

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset) hoitavat valtionhallinnon alueellisia toimeenpano- ja kehittämistehtäviä. Ne tarjoavat yrittäjille neuvontaa, kehittämistä, koulutusta ja rahoitusta. ELY-keskukselta haettavaa rahoitusta voi suunnata yrityksen kehittämistoimenpiteisiin ja investointeihin. Eri rahoitusvaihtoehdoista voi keskustella esim. seudullisten kehittämissyhtiöiden (Josek, Ketä, Pikes) asiantuntijoiden kanssa tai suoraan Pohjois-Karjalan ELY-keskuksen asiantuntijoiden kanssa.

Yrittäjäksi aikova tai alkava yrittäjä

ELY-keskus tarjoaa yrittäjille ja yrittäjiksi aikoville osittaisella ESR-rahoituksella toteutettavia asiantuntijapalveluita. Palveluiden avulla voi mm. kehittää yritys-, tuote- tai palveluideaansa (ProStart, TuoteStart), suunnitella yrityksen liiketoimintaa (PK-LTS) sekä kehittää yrityksen myyntiä ja markkinointia (Myyntiteho). Lisätietoja palveluista: Jonna Välimäki, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 119.

Esiselvitysraha on Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelmaa varten kehitetty tukimuoto, jonka avulla yrittäjäksi aikova tai yritys voi selvittää ulkopuolisen asiantuntijan avulla yritystoiminnan edellytyksiä, ts. olisiko ideasta yritystoiminnaksi. Tuen osuus voi olla enintään 90 % kokonaiskustannuksista, kuitenkin enintään 2700 €. Tukea voidaan myöntää maaseudulla sijaitsevalle tai maaseudulle suunnitellulle yritykselle tai yrittäjäksi aikovalle henkilölle. Lisätietoja: Tapani Mikkonen, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 079.

Valmistelurahoitus on rahoitusta yritysten tutkimus- ja kehittämistoimenpiteiden valmisteluun sekä alkuvaiheen kehittämistoimenpiteisiin, joiden kohteena on liiketoimintojen käynnistymisedellytysten selvittäminen, kilpailukykyä tai kansainvälistymistä koskeva tai näihin rinnastettava kehittäminen. Avustuksen osuus voi olla enintään 70 % hankkeen hyväksyttävistä kokonaiskustannuksista, kuitenkin enintään 15 000 €. Lisätietoja: Tuula Lehtonen, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 072.

Avustusta yritystoiminnan kehittämiseksi voidaan myöntää investointeihin ja muihin kehittämistoimenpiteisiin. Muulla kehittämisellä tarkoitetaan yrityksen liiketoimintaosaamisen, kansainvälistymisen sekä tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämistä,

yrityksen perustamis- ja toimintaedellytysten selvittämistä sekä muuta niihin rinnastettavaa yritystoiminnan merkittävää kehittämistä. Yrityksen kehittämisavustuksen määrä voi olla investointeihin enintään 15–35 % ja muuhun kehittämiseen enintään 50 %. Lisätietoja: Tuula Lehtonen, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 072.

Toimiva yritys

ELY-keskus tarjoaa pk-yrityksille osittaisella ESR-rahoituksella toteutettavia asiantuntijapalveluita. Palveluiden avulla voi mm. kehittää tuote- tai palveluideansa (TuoteStart), suunnitella yrityksen liiketoimintaa (PK-LTS) ennen laajempia kehittämistoimenpiteitä tai niiden yhteydessä, kehittää yrityksen myyntiä ja markkinointia (Myyntiteho) sekä ottaa kansainvälistymisen ensiaskeleita (Globaali). Lisätietoja: Jonna Välimäki, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 119.

ELY-keskus tukee myös yrityksen ja yrittäjän osaamisen kehittämistä. ELY-keskuksesta voi hankkia yrityslähtöisiä räätälöityjä koulutuksia henkilöstölle sekä valmennusta yrittäjälle ja yrityksen avainhenkilölle. Lisätietoja: www.osaamistayritykselle.fi/koulutus sekä Jonna Välimäki, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 119.

Manner-Suomen maaseudun ohjelmassa tuetaan maaseudun yritystoimintaa monipuolistavien yritysten perustamista, kehittämistä ja laajentamista. Tuen myöntäminen edellyttää, että yritys sijaitsee maaseutumaisella alueella. **Yrityksen investointituki – kehittämistuki** on tarkoitettu investointeihin (tuen määrä enintään 35 %) ja yritysten kehittämiseen (enintään 50 %). **Yrityksen käynnistystukea** voidaan myöntää maaseudulla aloittaville tai toimiville yrityksille ensimmäisten vieraiden työntekijöiden palkkakustannuksiin (tuen suuruus 50 %).

Valmistelurahoitus on rahoitusta yritysten tutkimus- ja kehittämistoimenpiteiden valmisteluun sekä alkuvaiheen kehittämistoimenpiteisiin, joiden kohteena on liiketoimintojen käynnistymisedellytysten selvittäminen, kilpailukykyä tai kansainvälistymistä koskeva tai niihin rinnastettava kehittäminen. Avustuksen osuus voi olla enintään 70 % hankkeen hyväksyttävistä kokonaiskustannuksista, kuitenkin enintään 15 000 €. Lisätietoja: Tuula Lehtonen, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 072.

Avustusta yritystoiminnan kehittämiseksi voidaan myöntää investointeihin ja muihin kehittämistoimenpiteisiin. Muulla kehittämisellä tarkoitetaan yrityksen liiketoimintaosaamisen, kansainvälistymisen sekä tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämistä, yrityksen perustamis- ja toimintaedellytysten selvittämistä sekä muuta niihin rinnastettavaa yritystoiminnan merkittävää kehittämistä. Yrityksen kehittämisavustuksen määrä voi olla investointeihin enintään 15–35 % ja muuhun kehittämiseen enintään 50 %. Lisätietoja: Tuula Lehtonen, etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi, p. 0295 026 072.

Tekes – teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus rahoittaa kasvuun ja uuteen liiketoimintaan tähtäävien innovaatioiden kehittämistä. Sopivuutta Tekesin asiakkaaksi voi tiedustella täyttämällä sähköisen tunnustelulomakkeen. Innovaatorahoituksen lisäksi

Tekesillä on useita pk-yrityksille suunnattuja ohjelmia, mm. Fiiliksestä fyrkkaa sekä pelialalle suunnattu Skene.

Hyödyllisiä sähköisiä palveluita yrityksille ja yrityksen perustamista harkitseville:

- » yrityksen palvelut yhdessä osoitteessa: www.yrityssuomi.fi. Hyödyllistä tietoa liittyen yrityksen perustamiseen, yrityksenä toimimiseen, kehittymiseen ja kansainvälistymiseen.
- » sähköinen työkalu liiketoimintasuunnitelman laatimiseen aloittavalle yritykselle tai toimivalle yritykselle
- » edelläkävijyys-pelillä voi testata missä mennään, kun yritys on jo perustettu.

Lisätietoja: www.ely-keskus.fi

4 Luovien alojen asiantuntijat

Niina Hattunen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Luovien alojen asiantuntijat vastaavat omalla panoksellaan alan osaamisesta ja sen kehittämisestä. Pohjois-Karjalassa luovien alojen asiantuntijuutta löytyy useista organisaatioista, joista tässä selvityksessä esitellään musiikkiin erikoistunut elävän musiikin yhdistys Joensuun Popmuusikot ry ja Pohjois-Karjalan elokuvatuotantoihin keskittynyt Itä-Suomen elokuvakomissio (EFFC). Lisäksi Pohjois-Karjalassa on useita asiantuntijapalveluita tarjoavia yrityksiä, jotka ovat keskittyneet luoville aloille. Tässä selvityksessä asiantuntijoista esitellään Projektitoimisto Proper Oy, Turundot Oy ja Simolu Oy. Pohjoiskarjalaisten osaajien lisäksi esitellään työ- ja elinkeinoministeriön valtakunnallinen Luovien alojen verkosto sekä Diges ry, Intotalo ja Reddo Partners. Asiantuntijoiden puoleen voi kääntyä aina kun tarvitsee apua ja neuvoja luovien alojen erityiskysymyksissä.

LUOVIEN ALOJEN ASIANTUNTIJAT Pohjois-Karjalassa

Joensuun Popmuusikot ry

Joensuun Popmuusikot ry, tuttavallisemmin Popparit, on vuonna 1971 perustettu elävän musiikin yhdistys, joka edistää ja tukee popmusiikin harrastusta Pohjois-Karjalassa. Popparit tunnetaan parhaiten heinäkuussa järjestettävästä Ilosaarirockista ja marraskuuisesta Rokumentti Rock Film Festival -elokuvafestivaalista. Tämän lisäksi yhdistys pyörittää toimintaa kulttuurikeskus Karjalantalossa ja Ravintola Kerubissa sekä toteuttaa erilaisia tapahtumia ja tilaisuuksia. Yhdistys järjestää klubeja, konsertteja, konserttimatkoja ja

bändivaihtoa sekä koulutusta kotimaisten ja kansainvälisten tekijöiden kanssa. Lisäksi Poppareiden rahasto jakaa apurahoja kolmesti vuodessa paikallisille bändeille ja musiikkitoimijoille.

Poppareiden toimintaan kuuluu myös erilaisten musiikkialaan liittyvien kehityshankkeiden toteuttaminen. Tällä hetkellä Popparit toteuttavat Harjoitus- ja työtilahotelli sekä Suurtapahtumat ja Joensuun Laulurinne -hankkeita. Harjoitus- ja työtilahotelli -hankkeessa etsitään uudenlaisia malleja luovien alojen tilaratkaisujen järjestämiseksi.

Lisätietoja: www.popmuusikot.fi
Toiminnanjohtaja Markku Pyykkönen

Itä-Suomen elokuvakomissio EFFC

Itä-Suomen elokuvakomissio osaksi seudullista kehittämissyhtiötä

Itä-Suomen elokuvakomissio EFFC on voittoa tavoittelematon alueellinen palvelutoimi, jonka tehtävänä on houkutellessa alueelle elokuva- ja televisiotuotantoja. EFFC aloitti toimintansa Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun PKAMK (nykyisin Karelia-ammattikorkeakoulu) EU-projektina ja jatkoi ammattikorkeakoulussa myös projektivuosien jälkeen vuoteen 2012 asti. PKAMK oli hyvä paikka rakentaa EFFC:n toimintaa ja hyödyntää oppilaitosyhteistyö elokuvakomissio toiminnassa. Elokuva- ja televisiotuotannot tekivät vuosien aikana paljon yhteistyötä viestinnän koulutusohjelman kanssa, ja aktiivisten kuvausten innoittamana koululle saatiin hankittua parasta av-alan kalustoa. Alueella järjestettiin myös elokuva- ja televisioalan seminaareja, jonka myötä alueellinen alan koulutus vahvistui. Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä PKKY aloitti myös osaltaan lavasterakennuslinjan Outokummun toimipisteessä. Sekä PKAMK että PKKY ottivat huomioon opetuksessaan alueelliset elokuvatuotannot niin, että oppilailla oli mahdollista osallistua tuotantojen kuvauksiin ja näin ollen kuvaukset olivat osana opetussuunnitelmaa.

Itä-Suomen elokuvakomissio EFFC siirtyi osaksi JOSEK:n organisaatiota ja palveluita vuoden 2013 alussa. Vuoden mittaisen projektin tavoitteena on integroida EFFC osaksi alueellista palvelutoimintaa, vakinaistaa tuotantojen määrää ja taata tulevaisuudessa elokuvatuotantojen kautta alueelle jäävä aluetaloudellinen hyöty.

JOSEK on toimintaympäristöltään täydellinen EFFC:n toiminnalle. Elokuvatuotannot ovat alueellisia investointeja, jotka jättävät alueelle aluetaloudellista hyötyä. Suurin hyödynsaaja on alueen elinkeinoelämä. EFFC vaikuttaa osaltaan alueen yritysten määrään sekä kasvuun ja kehittymiseen. Tulevaisuudessa EFFC haluaa panostaa myös kansainvälisten tuotantojen saamiseksi alueelle: yhtenä projektin tavoitteena on Venäjän rajan yli tehtävät kuvaukset. Moni Joensuussa vierailut tuotantoyhtiö on ilmaissut kiinnostuksen Venäjällä kuvaamiseen ja rajan läheisyys on meidän vahvuutemme.

Viimeisen kymmenen vuoden aikana alueella on kuvattu useita pitkiä elokuvatuotantoja ja vilkkaimpina vuosina jopa 3 tuotantoa vuodessa. Pohjois-Karjalaa kutsutaan kauempa-

nakin elokuvamaakunnaksi. Nyt elokuvakomissioita on neljä Suomessa ja alueet käyvät kilpailua tuotannoista jatkuvasti.

EFFC:n kautta tulevat tuotannot työllistävät paljon alueella olevia elokuva- ja televisioalan työntekijöitä. Työllistäviä osastoja ovat mm. äänitys, kuvaus, tuotantotoimisto, valo, puuvustus, rekvisiitta, lavastus, maskeeraus ja catering. Joka osastolle palkataan monia työntekijöitä. Tämän lisäksi alueen ammatti- ja amatöörinäyttelijöitä palkataan tuotantoon, puherooleihin kymmeniä, ja muihin tehtäviin satoja ihmisiä.

Lisätietoja: www.ffc.fi

Tuotantokoordinaattori Niina Myller

Projektitoimisto Proper Oy

Proper Oy on joensuulainen vuonna 2011 perustettu yritys, joka tuottaa laadukkaita asiantuntijapalveluita julkisten yhteisöjen ja yritysten projektien toteuttamiseksi. Proper Oy:n keskeisiä osa-alueita ovat yritysten kehityshankkeiden projektointi julkiseen rahoitukseen soveltuviksi, projektiarviointipalvelut, Sympa HR-järjestelmän avulla toteutettavat henkilöstön kehittämis- ja osaamisen hallinnointipalvelut sekä Tablet-sovellukset.

Omistajayrittäjä Teemu Purmonen on toiminut yli kymmenen vuoden ajan EU-projektitoiminnassa moninaisissa johto- ja asiantuntijatehtävissä. Kasvatustieteen maisteri Purmosella on laaja kokemus yhteistyöstä työhallinnon kanssa, ja lisäksi hän on keskuskauppakamarin hyväksymä hallituksen jäsen (HHJ). Yritys/yrittäjä on jäsenenä Pohjois-Karjalan kauppakamarissa, Pohjois-Karjalan yrittäjät Ry:ssä ja Suomen Projektiyhdistyksessä. Yrityksessä työskentelee 4 henkilöä toistaiseksi voimassa olevissa työsuhteissa. 75 %:lla työntekijöistä on ylempi korkeakoulututkinto.

Proper Oy on toteuttanut asiantuntijapalveluja muun muassa valokuvaus-, valo- ja videotuotannon toimialoille sekä käsityöyrityksille.

Projektipalvelut:

- » liiketoimintalähtöisten hankkeiden suunnittelu, toteutus, seuranta ja hallinnointi
- » yritysten kehityshankkeiden projektointi julkiseen rahoitukseen soveltuviksi
- » rahoitettavuusselvitykset
- » osaamiskartoitukset ja henkilöstön osaamisen sähköinen hallinta.

Projektivaikutuspalvelut:

- » seuranta- ja arviointipalvelut
- » tukee rahoittajan asettamia vaatimuksia antamalla objektiivisen mittaustuloksen hank-

keen laadullisista vaikutuksista

- » tulokset hyödynnettävissä toiminnanohjauksessa sekä väli- ja loppuraportoinnissa
- » kyselyt ja kartoitukset
- » loogiset viitekehykset.

Tablet-sovellukset:

- » yritykselle räätälöity sovellus
- » iPad ja Android
- » tuote-esittely nykyaikaisesti ja helposti esimerkiksi 360-mallin avulla

Lisätietoja: www.proper.fi

Toimitusjohtaja Teemu Purmonen

Turundot Oy

Joensuulainen Turundot Oy toimii kulttuuri- ja tapahtumatuottajana sekä tarjoaa talouden, hallinnon ja rahoituksen asiantuntijapalveluita kulttuuri- ja luovan alan toimijoille. Palvelut soveltuvat niin yksityishenkilöille kuin yrityksille ja yhteisöillekin ja niiden kohteena voivat olla esimerkiksi konsertit, kiertueet, av-tallennetuotannot, design-tuotekehityshankkeet, taidealan kurssit, koulutukset jne.

Turundot Oy:n palveluihin kuuluvat

- » projektin talouden suunnittelu ja -seuranta: Palvelun tai projektin hinnoittelu, kustannuslaskenta, talouden seuranta ja veroasioiden hoitaminen.
- » laskutus ja palkanmaksu: Toimijan, yrityksen tai yhteisön laskutuksen, palkanmaksun ja muiden talousrutiinien hoitaminen.
- » viestintäsuunnittelu: Ulkoiseen viestintään, markkinointiin sekä tiedottamiseen liittyvien vaihtoehtojen kartoittaminen ja hyödyntäminen resurssit ja tavoitteet huomioon ottaen.
- » rahoituksen suunnittelu ja -kanavat: Projektin rahoituslaskelmat ja neuvonta rahoituksen hankinnassa.
- » toiminnan yhtiöittäminen: Liiketoimintasuunnitelma ja toiminnan vieminen yhtiömuotoiseksi (esim. osuuskunta, osakeyhtiö tai muu yhtiömuoto) tilanteissa, joissa toiminta laajenee tai sillä on muutoin jatkuvuutta.

Tämän lisäksi Turundot Oy tarjoaa mm. koulutus- ja luentopalveluita luovan talouden ja yrittäjyyden eri alueilta oppilaitoksille ja yrityksille sekä laajempaa luovan talouden kehittämiseen liittyvää konsultointia aluekehitysorganisaatioille. Tarvittavat palvelut määritel-

lään ja niistä perittävät palkkiot hinnoitellaan projektikohtaisesti. Palkkiot huomioidaan osana kunkin projektin taloudellista kokonaissuunnittelua.

Lisätietoja: www.turundot.fi

Simulo Oy

Asiantuntijapalveluja luoville aloille, Petra ja Lasse Karjalainen – yhdessä tai erikseen

Simulo Oy on Petra ja Lasse Karjalaisen yritys, jonka tavoitteena on ottaa kokonaisuus haltuun tehokkaasti, mutta pilke silmäkulmassa. Petra Karjalainen on toiminnanjohtaja, kouluttaja, kehittäjä ja tekijä, jonka osaamisaloja ovat tuotekehitys, markkinointi, liiketoiminnan suunnittelu ja kansainvälistyminen. Lasse Karjalainen on yritysconsultti, kouluttaja, tietokirjailija ja kehittäjä, jonka osaamisalojaan ovat yritystalous, rahoitusasiat, liike-toiminnan suunnittelu.

Simulo Oy:n palveluihin kuuluvat luovan yrityksen käynnistäminen ja kasvun vauhdittaminen, joskus pelastaminenkin: tuotekehitys, markkinointi, sidosryhmäsuhteet, talous ja liiketoimintasuunnitelma. Simulo Oy antaa rehellistä palautetta, pelkistävää liiketoiminnan, talouden ja rahoituksen suunnittelua sekä tarjoaa oikoteitä markkinoille.

Lisätietoja: Simulo Oy, Suvikatu 11 A 8, 80200 Joensuu
0400 716 420 (Lasse), 040 595 0093 (Petra)
lasse.karjalainen@simulo.fi, petra.karjalainen@taitokortteli.fi

VALTAKUNNALLISIA LUOVIENTILOJEN ASIAANTUNTIJOITA

Luovientiloiden verkosto

Työ- ja elinkeinoministeriön Luovientiloiden verkosto on yhteistyöverkosto luovientiloiden yrittäjille ja toimijoille, kehittäjille ja elinkeinoelämän edustajille. Verkoston toiminta kytkeytyy työ- ja elinkeinoministeriön elinkeino- ja innovaatio-osastolle. Luovientiloiden verkoston toiminta perustuu paitsi hyvien käytäntöjen ja hyväksi koettujen toimintamallien levittämiseen myös uusien mahdollisuuksien tunnistamiseen ja uusiin ennakkoluulottomiin avauksiin. Verkosto järjestää vuosittain yrittäjille ja kehittäjille valmennusta, koulutusta ja sparrausta, tapahtumia ja työpajoja. Verkosto tarjoaa osaltaan mahdollisuuksia monialaiselle kohtaamiselle. Luovientiloiden verkoston toiminta painottuu erityisesti luovientiloiden ja muiden alojen väliseen strategiseen yhteistyöhön. Tavoitteena on hallitusohjelman mukaisesti monipuolistaa ja vahvistaa elinkeinorakennetta.

Lisätietoja: www.luovasuomi.fi/verkosto/luovientiloidenverkosto

Ohjelmajohtaja Anu Perttunen

Pohjois-Karjalan yhteyshenkilö Karelia-ammattikorkeakoulun koulutus- ja kehittämisspäällikkö Heli Kurkko

Diges ry

Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhistys

Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhistys Diges ry on vuonna 2003 perustettu valtakunnallinen yhdistys, joka edistää luovien alojen yritysten valmiuksia kannattavaan liiketoimintaan, auttaa alkuun alan uusia yrityksiä sekä edistää alan tuotekehitystoimintaa sparraamalla ja jalostamalla luovien alojen yrityksiä, yrittäjiksi aikovia sekä innovatiivisia t&k-hankkeita.

Lisätietoja: www.diges.info
Toiminnanjohtaja Pekka Krook

Intotalo

Yrittäjyyden Valmennuskeskus Intotalo

Intotalo Oy on perustettu vuonna 2001. Intotalo Oy on yrittäjyyden valmennuskeskus, joka toteuttaa erilaisia yrittäjyysvalmennuksia. Yrityksen toiminta-alue on koko Suomi ja sen konttori sijaitsevat Helsingissä, Kajaanissa ja Rovaniemellä.

Lisätietoja: www.yrittajyysvalmennus.fi
Toimitusjohtaja Olli "Ollis" Leppänen

Reddo Partners

Älykkäitä ratkaisuja yritysten ja organisaatioiden tarpeisiin

Reddo Partners toteuttaa yrityksille klinikka-muotoisia palveluita, koulutusta ja yritys-kohtaista konsultaatiota. Yrityksen osaamisalueita ovat markkinointi, myynti ja viestintä. Reddo Partners on myös Luovien alojen verkoston Rikastamo-pilotointiin valittu konsultointitalo, jonka erikoistumisalaa on tuotekehitys ja palvelumuotoilu.

Lisätietoja: www.reddo.fi
Toimitusjohtaja Jani Siivola

5 Luovien alojen yritystarinoita Pohjois-Karjalasta

Niina Hattunen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Luovien alojen yrittäjiä yhdistää se, että toimijat ovat usein yksinyrittäjiä ja yritykset ovat pieniä. Tämän lisäksi luovien alojen yrityksille on kehittynyt luontaisesti projekti- ja verkostomaisia toimintamalleja. Yritysten etuna on, että verkostomaiset toimintamallit auttavat sopeutumaan nopeasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Lisäksi digitaalinen ympäristö luo mahdollisuuden laajojen ryhmien osaamisen hyödyntämiseen mm. tuotekehityksessä. Rajat yritysten, kuluttajien ja tuottajien välillä hämärtyvät, ja langaton yhteiskunta on kaikkialla läsnä. Tiedon ja viihteen sisältöjen kuluttamisen tavat, aika ja paikka ovat rajoittamattomia. Luovien alojen yrityksille digitalisoituminen ja jatkuvasti muuttuva toimintaympäristö ei ole uhka vaan mahdollisuus. (Krook 2011.)

Tässä kappaleessa kerrotaan neljästä ennakkoluulottomasta ja rohkeasta luovan alan yrittäjästä. Jonna Ihanainen on filosofian maisteri, joka on suunnittelemassa yritystoimintaa vauvojen värikyllyn ympärille. Outi Santaniemi on medianomi ja muotoilija, joka on päässyt toteuttamaan muotoilijan ammattia suunnittelemiensa kankaiden ja niitä myyvän verkkokaupan kautta. Meri-Ellen Pystynen on medianomi, joka toimii Osuuskunta Korpipajassa ja Käpynen – Lastenkirppis ja verkkokauppa -liikkeessään yhdessä Outin kanssa. Antti Raatikainen on kuvataiteilija, joka toteuttaa omaa taiteilijanammattiaan Porvoon taidetehtaalla. Kaikkia yrittäjiä yhdistää usko omiin unelmiin ja periksiantamattomuus unelmien saavuttamiseksi. Tämän lisäksi Jonna Ihanainen ja Antti Raatikainen ovat kummatkin käyneet Kirkastamo-klinikan asiakkaina ja heidän kanssaan on toteutettu pitkäkestoinen, useamman tapaamisen kestävä sprarrausprosessi. Lisäksi kummatkin ovat hyödyntäneet Kirkastamon tukipalveluita osana yrittäjyyden palvelupolkua.

VAUVOJEN VÄRIKYLPPY

Jonna Ihanainen, FM

Olen kontiolahtelainen filosofian maisteri ja perheenäiti, ja mahdollisesti pian myös yrittäjä. Olen suunnittelemassa luovan alan yritystä vauvojen värikylypytoiminnan ympärille. Miten olen tähän päätynyt – se onkin mutkaisempi polku. Pitää kai mennä kunnolla kauas, omaan lapsuuteen.

Piirtäjätyttö

Lapsena olin kova piirtämään. Vihkot täyttyivät kuvista, kun siskoni kanssa piirsimme ihmisiä, eläimiä, taloja, puutarhoja. Olin hiljainen tyttö, jolla oli rikas sisäinen mielikuvitusmaailma. Paitsi piirtämisestä pidin myös lukemisesta ja tarinoista. Jos kuljin koulumatkoja yksin, kuvittelin mielessäni tarinaa, josta piti tulla kirja.

Peruskoulusta pyrin kuvataidelukioon, mutta pääsykoe meni penkin alle. Päätin, etten osaa, ja lopetin piirtämisen ja maalaamisen miltei kokonaan. Aloitin tavallisessa lukiossa, jossa opinnot sujuivat hyvin. Äidinkieli oli yksi lempiaineistani. Kannustavan opettajan ansiosta löysin kirjallisen lahjakkuuteni. Myös vieraat kielet kiinnostivat. Kun tuli jatko-opintojen miettimisen aika, italian kieli oli vahvin suosikkini. Olin opiskellut italian alkeita omatoimisesti, ja olisin halunnut oppia lisää. Unelmana oli tulla italian kielen opettajaksi. Suunnitelma kuitenkin kariutui opiskeluvaihtoehtojen vähyteen. En löytänyt koulutuspaikkaa, jossa olisi ollut minulle sopiva aineyhdistelmämahdollisuus. Muutoinkin olin alkanut ajatella, että oma äidinkieli on kuitenkin se rakkain ja läheisin. Pyrin opiskelemaan suomen kieltä ja kirjallisuutta, ja aloitin opinnot Joensuun yliopistossa syksyllä 1993.

Opiskelun iloa ja kipua

Pieneltä kainuulaiselta paikkakunnalta muutto ”suureen kaupunkiin” oli nuorelle ihmiselle iso muutos, vaikkakin olin jo lapsesta saakka matkustellut paljon ja erityisesti synnyinkaupunkini Helsinki oli tullut tutuksi sukulaisvierailujen ansiosta. Uuden opiskelukaupungin ja erityisesti yliopiston tarjonta hämmästytti. Mielenkiintoisia kursseja tuntui olevan valtavasti. Pääaineen opiskelu jäi hieman jalkoihin, kun vapaasta valinnan mahdollisuudesta intoutuneina osallistuimme opiskelukaverini kanssa muun muassa historian ja taideaineiden kursseille. Opiskelin kaikki mahdolliset taidehistoriaan liittyvät kurssit, jotka Joensuussa pystyi silloin opiskelemaan. Niitä ei ollut paljon, mutta ne kaikki olivat pohjattoman kiinnostavia. Myös kansalaisopistossa oli Italian historiaa ja kuvataidetta käsittelevä kurssi, jolla istuin vaikuttuneena. Muistan harmitelleeni, etten ollut ymmärtänyt, että sellainenkin oppiaine olisi ollut olemassa – taidehistoria. Jos olisin aiemmin käsittänyt, olisin varmaankin hakeutunut johonkin toiseen yliopistoon lukemaan taidehistoriaa. Tajusin, että taiteesta voi nauttia, vaikka ”ei osaa piirtää ja maalata”.

Jatkoin kuitenkin suomen kielen ja kirjallisuuden opintoja, jotka venyivät. Osa kursseis-

ta oli kiinnostavia, mutta aina en löytänyt tarvittavaa motivaatiota. Menin välillä töihin, tein kaikenlaista. Olin muun muassa vammaisten avustajana ja hoidin lapsia. Näistä töistä pidin paljon. Huomasin ymmärtäväni lasten ajatusten kulkua. Lasten rajoista vapaa mielikuvitusmaailma kiehtoi minua. Yliopistossa oli jokin urasuuntautumisen kurssi, jossa piti piirtää kuva tulevaisuuden työtoiveista. Haavekuvani oli hieman hahmoton, mutta siinä oli ainakin eri-ikäisiä ihmisiä, joita opetin ja ohjasin. En vielä täysin tiennyt, mikä minusta tulisi isona. Sitkeästi koetin tehdä oman pääaineeni opintoja, ja opetusharjoitteluvuosi Norssissa olikin hyvin antoisa. Heti sen jälkeen minulla oli suuri halu päästä kokeilemaan opettajan työtä käytännössä. Lopulta olin yhteensä seitsemän vuoden ajan opettajana ammattiopistossa, ensin Varkaudessa ja sitten Joensuussa. Äidinkielen lisäksi opetin muun muassa taide- ja kulttuurikurssia, joka kuuluu pakollisena yleissivistävänä kurssina kaikille ammattiin opiskeleville. Opettaminen tuntui omalta työltä.

Keväällä 2010 sain viimein suomen kielen graduni valmiiksi ja valmistuin maisteriksi. Yliopisto oli ehtinyt muuttua Itä-Suomen yliopistoksi. Olin iloinen siitä, että suomen kielen syventävissä opinnoissa ja opinnäytteen tekemisessä olin löytänyt jälleen ilon kielen tutkimista ja opiskelua kohtaan. Samana kesänä viimeisin määräaikainen työsopimukseni Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymässä päättyi, ja samalla jäin äitiyslomalle odottamaan kuopustamme.

Värejä, vauvoja!

Olin jo esikoisen ollessa pieni huomannut jonkin tv- ja lehtijutun vauvojen värikylpytoiminnasta, ja muistan ajatelleeni, että sellaista olisi mukava kokeilla lapsen kanssa. Kuopuksen vauva-aikana asia tuli uudelleen mieleen. Jonakin keväisenä iltana istuin tietokoneen ääressä ja yritin etsiä Joensuun seudulta värikylpyryhmää, jonne voisimme mennä. Puolivuotiiaan vauvan kanssa olisi ollut kiva koettaa värejä ja maalaamista. Vaikutti kuitenkin siltä, ettei Pohjois-Karjalassa järjestetty vauvojen värikylpyä. Sen sijaan eksyin Porin lastenkulttuurikeskuksen nettisivuille ja aloin lukea tarkempia tietoja värikylvystä. Menetelmä on kehitetty Porissa, ja vauvojen värikylpyryhmät toimivat siellä Porin taidemuseon tiloissa. Mitä enemmän luin värikylvystä, sitä enemmän ihastuin. Menetelmässä kiehtoi minua sen lapsilähtöisyys. Kaikki lähtee liikkeelle vauvan omasta kiinnostuksesta ja innostuksesta. Värit ja vauvat – eihän siihen voinut olla rakastumatta.

Vauvojen värikylpyohjaajan koulutukseen oli parhaillaan haku käynnissä, ja ajattelin, että jos ei kerran oman vauvansa kanssa täällä seuduilla pääse nauttimaan värikylvystä, niin täytyy sitten lähteä hankkimaan itselleen koulutusta toiselta puolelta Suomea. Vauvojen värikylpyohjaajan koulutus on ammatillista täydennyskoulutusta, johon vaaditaan esimerkiksi kuvataiteilijan tai pedagogin tausta. Opettajan koulutus ja työ sekä kiinnostus kuvataidetta kohtaan ratkaisivat varmaankin minun kohdallani sen, että tulin valituksi kurssille. Syyskuussa 2011 olin sitten kuopuksen kanssa matkalla Poriin. Koukkasimme Helsingin kautta, josta otimme mukaan isäni lapsenhoitajaksi. Kolkutellessamme taajamajunassa jossakin Tampereen ja Porin välissä mieleeni juolahti ainakin yhden, ellei kaksi kertaa: Oliko tässä nyt mitään järkeä?

Epäilykset haihtuivat heti ensimmäisen kurssipäivän alussa. Koulutus oli täysipainoinen ja juuri sitä, mitä hain. Opimme materiaaleista, vauvojen ja vanhempien ohjaamisesta, ylipäättään metodista. Koulutuksen huippuhetkiä oli, kun pääsimme seuraamaan vauvojen ja taaperoiden värikylypypajaa ja itse kokeilemaan ja aistimaan materiaaleja, aluksi silmät sidottuina. Vauvojen mielikuvien ja kokeilemisen maailma avautui taas. Jo omien lasteni kohdalla olen aina nauttinut siitä, kun saa seurata, kuinka pieni lapsi tutkii maailman ihmeitä – kokeilee jotakin ensi kertaa, hämmästyttää ja iloitsee. Värikylyssä on kyse juuri tästä – löytämisen ja oivaltamisen riemusta, olemassa olon ilosta. Kahdessa jaksossa toteutunut koulutuskokonaisuus Porin taidemuseossa antoi minulle valmiudet työskennellä vauvojen värikylyohjaajana, ja aloin suunnitella tulevaa.

Tukea Kirkastamosta ja Taiten tuottoa -hankkeesta

Värikylykoulutuksessa ollessani sain varovaisen ajatuksen yritystoiminnasta. Ajattelin, että voisin luovan alan yrittäjänä tarjota Pohjois-Karjalan alueelle eri-ikäisten värikylykursseja ja työpajoja, ja mahdollisesti myös muuta taiteeseen, kulttuuriin ja hyvinvointiin liittyvää. Yrittäjyyttä olin joskus ennenkin miettinyt ohimennen, mutta ne ajatukset olivat olleet lähinnä päivähaaveilua esimerkiksi omasta pienestä kirjakahvilasta tai second-hand-putiikista. Suvussani oli ollut yrittäjiä. Ehkäpä se sieltä tuli, esimerkeistä ja suvun tarinoista. Palkkatyön rinnalla oli minullakin aina elänyt jonkinlainen haave jostakin ihan omasta, omanlaisesta. Nyt mietin yrittäjyyttä kuitenkin ensi kertaa aivan tosissani.

Luovan alan ihmisille yritysneuvontaa tarjoava Kirkastamo-klinikka oli sopivasti tarjolla tammikuussa 2012. Ilmoittauduin mukaan, ja hieman jännittäen menin ensimmäiseen tapaamiseen. Epäröin, miten minuun ja värikylyideaan mahdettaisiin suhtautua. Olisiko ajatuksestani yritysideoiksi? Tyrmättäisiinkö se heti alkuunsa?

Vastaanotto oli todella kannustava. Muistan ihmetelleeni, että tällaista palvelua todella on olemassa ja vieläpä aivan ilmaiseksi. Asiantuntijat pelkäävät minua ja idulla olevaa yritysideaani varten. Ennakkotietoihini oli perehdytty, ja kaikessa näkyi, että yrittäjäksi aikovaa todella haluttiin auttaa. Sain tunnin keskustelun aikana runsaasti hyödyllisiä neuvoja ja ohjeita, mitä minun seuraavaksi kannattaisi tehdä ja mihin ottaa yhteyttä. Jatkotapaaminen sovittiin reilun kuukauden päähän, ja väliajalla tein sen verran asioita kuin ehdin. Oli hyvä käydä keskustelemassa samojen henkilöiden kanssa toistamiseen. Kaikkea uutta tietoa ei kerralla omaksu, joten jatkotapaamisessa pystyi myös palaamaan aikaisempiin kysymyksiin ja tekemään tarkennuksia. Pala palalta yrityksen perustamiseen liittyvät asiat alkoivat hahmottua. Pidin erityisen tärkeänä myös sitä, että Kirkastamossa oli perehdytty nimenomaan luovan alan yrittämiseen, jossa on omat erityispiirteensä ja haasteensa. Ilman Kirkastamon apua en olisi ehkä uskaltanut ryhtyä ajattelemaan yritystä alkuidea pidemmälle. Sain luottamusta siihen, että tämän kaltaisesta yrityksestä voi hyvinkin tulla totta.

Kirkastamosta sain vinkin myös Taiten tuottoa -hankkeesta, jonne hakeuduin. Keväällä 2012 opiskelin yhdessä muiden luovan alojen toimijoiden kanssa Taiten tuottoa -hankkeen kursseilla muun muassa oman idean tuotteistamisesta ja markkinointia. Työstin yritysideo-

aani eteenpäin, ja löysin työparikseni kontiolahtelaisen yhteisöpedagogiksi opiskelleen Hanna Haverisen. Hänen kanssaan aloin suunnitella ja pitää värikylypajoja, ensin tuttavapiirin vauvoille, sillä halusimme harjoitella värikylyyn ohjaamista käytännössä. Heinäkuussa 2012 pidimme myös pajan lapsiperheiden vertaistukiyhdistyksen Liekku ry:n kesäjuhliissa. Lasten ja vanhempien ilo ja saamamme myönteinen palaute kannustivat jatkamaan eteenpäin.

Olimme saaneet Kontiolahten kunnan kulttuuritoimelta kohdeavustuksen vuodeksi 2012, jonka turvin pystyimme hankkimaan värikylypöyryä tarvittavia materiaaleja, muun muassa kankaita ja paperia. Kaikki vuoden 2012 työpajat, joita oli yhteensä kymmenen, pidimme vapaaehtoistyönä, tarkoituksena testata ideaa ja saada kokemusta. Seuraavana vaiheena on sitten yrityksen perustaminen. Se, missä muodossa se tulee olemaan, on vielä mietinnässä.

Asiat ovat edenneet hiljalleen. Äitiysloman jälkeen, hieman ennen kuin vauvojen värikylypohjaajan täydenniskoulutus alkoi, ehdin sopia omaehtoisen opiskelun aloittamisesta työttömyysturvalla. Koska työllisyystilanne omalla ammattialallani, opetustyössä, on ollut viime vuosina varsin keho, päätin hyödyntää äitiysloman jälkeisen ajan opiskelemalla avoimessa yliopistossa psykologian ja terveystiedon opinnot, jotka antavat kelpoisuuden näiden aineiden opettamiseen. Samalla verkko-opinnot mahdollistivat sen, että pystyin jäämään kotiin vuoden ikäisen lapsen kanssa ja opiskelemaan iltaisin. Nämä lisäopintoni päättyvät tulevana kesänä 2013, minkä jälkeen on hyvä aika yrityksen perustamiselle. On ollut hyvä, että on ollut rauhassa aikaa perehtyä ja suunnitella yritystoimintaa.

Pitkä polku

Monenlaista on siis ollut meneillään yhtä aikaa ja lomittain. Opiskelua, lastenhoitoa, työtä, vapaaehtoistyötä, yritysideoita suunnittelua. Opiskelu- ja urapolkuni ei todellakaan ole ollut mikään suora putki, vaan pitkä ja polveileva. Joskus tunsin tästä hitusen syyllisyyttä, niin paljon kuin julkisuudessa puhutaan opiskeluaikojen rajauksen tarpeesta, kotiäitien nopeammasta siirtymisestä työelämään ja niin edelleen.

En kuitenkaan enää suostu syyllistymään tai tuntemaan huonommuutta siitä, etten suorittanut ensimmäistä tutkintoani tavoiteajassa ja työllistynyt heti vakituiseen virkaan. Kun katson polkuani taaksepäin, huomaan, että kaikilla kiemuroilla ja risteymillä on oma merkityksensä ja alun perin irralliset, erilliset polut ovat kietoutuneet yhteen tarkoituksenmukaisesti. Esimerkiksi nyt meneillään olevat lisäopintoni, terveystieto ja psykologia, ovat syventäneet käsitystäni lapsen kasvusta ja kehityksestä sekä perheen tukemisesta ja hyvinvoinnista. Tämä on antanut tärkeitä eväitä myös värikylypohjaajan työhön.

Pitkät kotiäitivuodet, joihin on kuulunut opiskelua ja vapaaehtoistyötä MLL:n paikallisyhdistyksessä, ovat tutustuttaneet minut alueen lapsiperheisiin ja lapsiperheiden elämään. Ilman tätä kokemusta olisin mielestäni luovan alan yrittäjänä puutteellinen – onhan värikylypöyry-yrityksen ensisijaisena kohderyhmänä vauvojen ja pienten lasten perheet, joiden elämäntilanteet, tarpeet ja toiveet uskoisin tuntevani nyt varsin hyvin.

Sekin, etten silloin kauan sitten päässyt kuvataidelukioon – myös sillä on oma merkityksensä tässä polussa. Värikylvystä löysin uudelleen taiteen tekemisen ilon, värien ja materiaalien ilon, kokeilemisen ja oivaltamisen ilon. Värikylvyssä ei tarvita tekniikoita, ei tarvitse ”osata” mitään. Riittää, että nauttii. Tätä taiteen iloa haluaisin olla jakamassa kaikille lapsille vauvaikäisistä alkaen, aivan kuten myös heidän vanhemmilleen ja muille läheisille. Taide tuottaa hyvinvointia, jota me kaikki tarvitsemme.

Entäpä sitten Italia ja italian kieli, ensimmäinen ihastukseni? Hymyilytti, kun värikylpykoulutuksessa ohjaajamme kertoi, että värikylpyä on viety myös maailmalle. Italiassa pienet bambinot maalasivat käsillään ja jaloillaan, kun suomalaiset ohjaajat ohjasivat – suomeksi. Taiteen kieli on yleismaailmallinen.

Mitä seuraavaksi?

Kevään aikana on tarkoitus hakea yritystoimintaa varten lisäneuvoja vielä ainakin Joensuu seudun kehittämissyhtiö Josekista ja/tai Uusyrittäjäkeskuksesta. Erityisesti kaipaisin oppia yrityksen talouden hoitoon, rahoituskuvioihin jne. Myös verkostoituminen alueen muiden toimijoiden kanssa on tärkeää, ja tähän toivoisin lisää Luotu-päivien kaltaisia yritystreffejä, joihin osallistuimme viime marraskuussa. Kaiken kaikkiaan olen myönteisesti yllättyneet siitä, kuinka apua ja tukea on tarjolla yritystä suunnittelevalle. Kannustava, tulevaisuususkoinen ja samalla realistinen suhtautuminen on parasta, mitä yrittäjäksi aikova voi saada neuvoilta.

Tähänastinen matka on ollut mielenkiintoinen, ja neuvonnan ja perehtymisen myötä huomaa ajattelevani yrittäjyydestä hieman toisin kuin ennen. Aikaisemmin yrittäjyydellä oli mielessäni jotenkin jyhkeä, melkein pelottava leima. Nyttemmin olen ymmärtänyt, että yritystä voi pyörittää vaikka osa-aikaisesti, mikä todennäköisesti minun kohdallani voi olla juuri se oikea ratkaisu. Toivoisin, että yhteiskunnan järjestelmät kehittyvät vielä siihen suuntaan, että tulevaisuudessa pystyisi entistäkin joustavammin liikkumaan palkkatyön ja yrittäjyyden välillä.

KÄPYNEN – LASTENKIRPPIS & VERKKOKAUPPA

Outi Santaniemi, muotoilija AMK

Aloitin opiskelun heti lukion jälkeen vuonna 2001 kotikaupungissani Joensuussa, Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulussa viestinnän koulutusohjelmassa. Oikeastaan minulla ei ollut mitään käsitystä siitä, mitä viestinnän koulutusohjelmassa edes opiskellaan, mutta valitessani yhtä oudolta tuntuvan muotoilun koulutusohjelman ja viestinnän välillä, päädyin muka jonkinlaiseen ”järkiratkaisuun”. Erikoistuin opinnoissani kuva- ja valoilmaisuuteen, mutta hankin itselleni siinä sivussa myös käsikirjoituksen ja graafisen suunnittelun perusosaamisen. Viimeisten parin opiskeluvuoden aikana minulle alkoi kuitenkin olla yhä selvempää se, että vaikka tv- ja elokuvatuotantotyöskentelystä sinänsä pidinkin, en pystynyt kuvittelemaan itseäni työllistymään alalle vakituisesti. Halusin tehdä elääkseni jotain luovempaa, sillä media-alalla vain ani harva pääsee oikeasti hyödyntämään luovuuttaan. Ei minun luovuuteni ollut edes oikeanlaista sille alalle.

Medianomista muotoilijaksi

Olen aina piirtänyt, lukenut, tehnyt ja kuunnellut musiikkia ja ollut kiinnostunut kuvallisesta ilmaisusta. Olen tehnyt pienestä pitäen käsitöitä kaiken muun ohessa; minusta neulominen ja ompelu olivat luonteva jatke vesivärimaalaukselle. En edes ajatellut, että käsitöistä voisi olla ammatiksi, kunnes hieman ennen valmistumistani medianomiksi sain jostain päähäni, että jos jotain haluaisin tehdä elääkseni, painokankaiden suunnittelu voisi olla aika mukavaa. Hain siis Kuopion Muotoiluakatemiaan tekstiilisuunnittelun koulutusohjelmaan heti valmistumiseni jälkeen keväällä 2006 ja saman vuoden syksyllä aloitinkin jo toisen AMK-tutkintoni suorittamisen. Seuraavat neljä vuotta uppouduin värien, materiaalien ja kuvioiden maailmaan, ja mitä syvemmälle uppouduin, sitä enemmän olin kotonani. Viestinnän opintojen aikana hankittu osaaminen kulki mukana uudelle alalle siirryttäessä, ja huomasin että kykyäni tuottaa tekstiä ja asiallista valokuvaa pehmeiden materiaalien työstämisen ohessa ei suinkaan heikentäisi kilpailukykyäni koulun ulkopuolisessa maailmassa. Oma kiinnostus Internetiä ja blogimaailmaa kohtaan antoivat minulle myös hieman laajemman, kansainvälisemmän näkökulman käsitöiden ja käsityöläisyyden maailmaan. Tajusin, että maailma on pienenevässä, ideoita voi löytää helposti vaikka toiselta puolelta maapalloa ja että oma läsnäolo Internetin syövereissä tulisi olemaan jotenkin tärkeää.

Yrittäminen on oman ammatin riippumatonta harjoittamista

Sain myös melko hyvän käsityksen verkkokaupan pyörittämisestä kälyni yritystoiminnan kautta, johon tein muotoilun opintojeni alkuaikana silloin tällöin keikkaluontoisia töitä. Kyseisen verkkokaupan ulkoasusta ja rakenteesta vastasi mieheni, omalla toiminimellään toimiva graafinen suunnittelija. Näin minulla oli mahdollisuus nähdä verkkosivujen ja -kaupan kulisseyhin, oppia kaupankäynnistä verkossa sekä kehittää myös omaa graafisen suunnittelun ja visuaalisen ilmaisun osaamistani. Yrittämisestä tuli minulle nopeasti tut-

tua, sillä varsinkin mieheni työn kautta mielsin yrittämisen voivan olla myös yksinkertaisesti oman ammattinsa riippumatonta harjoittamista. Toisaalta kaikki romantisoituidut miehikuvat oman yrityksen pyörittämisen auvoisuudesta rapisivat hyvin aikaisessa vaiheessa, ja tiesin, etten itse ryhtyisi yrittäjäksi, ellei minulla olisi todella hyvää tuotetta, palvelua tai toimintaperiaatetta.

Opiskeluaikana Muotoiluakatemiassa aloin tulla niihin aatoksiin, että todennäköisin työllistymisvaihtoehto tekstiilialalla olisi joko Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry:n kautta tai ryhtymällä yrittäjäksi. Tekstiiliteollisuutta Suomessa on tänä päivänä hyvin vähän, eikä silloiseen elämäntilanteeseen sopinut muuttaminen Etelä-Suomeen, vaikka työpaikka isoista tekstiilialan yrityksistä jollain ihmeen kaupalla olisi löytynytkin. Suoritin siis opiskeluihin liittyvät työharjoittelut Joensuussa Taito Pohjois-Karjala ry:lle sekä Helsingissä kahden oman ikäiseni tekstiilialan pienyrittäjän työhuoneella. Joensuussa pääsin sisälle Taito Pohjois-Karjalan hallinnoiman kulttuurimatkaileukohde Taitokorttelin monipuoliseen toimintaan. Helsingissä taas huomasin sen, ettei suunnittelijan tarvitse välttämättä asua juuri pääkaupunkiseudulla harjoittaakseen ammattiaan. Yhtä lailla isolla kirkolla toimissaan saa pieni yrittäjä olla oma-aloitteinen ja kekseliäs hankkiakseen elantonsa kuin missä tahansa muuallakin, isojen rahojen toivossa on myyntikanavia hankittava ulkomaille ja varsinkin Keski-Eurooppaan.

Muotoilijana työelämässä

Valmistuttuani muotoilijaksi vuonna 2010 palasin mieheni kanssa Joensuuhun. Työllistyin työharjoittelupaikkaani Taito Pohjois-Karjalaan aluksi työelämävalmennuksen kautta, ja sen jälkeen määräaikaisella työsopimuksella ELY-keskuksen myöntämän nuoren muotoilijan työllistämiseksi tarkoitetun määrärahan turvin. Työsuhteeni olisi luultavasti jatkunut määräaikaisen sopimuksen päättymisen jälkeenkin, ellen olisi jäänyt suoraan puolivuotisen työsuhteen päätyttyä äitiyslomalle. Vuoden 2011 alussa aloin pohtia työelämää palaamista, vaikken kiirehtinytkään asiassa vielä. Lapseni oli vielä niin pieni, etten osannut vakavissani ajatella palaavani täyspäiväisesti työelämään ennen syksyä 2012. Juuri tuolloin, vuoden 2012 alussa Meri-Ellen Pystynen heitti minulle ehdotuksen, joka jäi takaraivooni kaivelemaan.

Olin tutustunut Meri-Elleniin viestintää opiskellessani, ja olimme työskennelleet yhdessä useampaan otteeseen opiskeluun liittyvien työharjoittelujaksojen yhteydessä. Tunsimme toisemme siis sekä henkilö- että ammatillisella tasolla ja tiesin, että tulemme hyvin toimeen myös työasioissa. Merillä on tuottajalle tyypillistä kykyä hahmottaa raha-asioita tavalla, johon en itse helposti kykene. En ole matemaattisesti mitenkään onneton tapaus, mutta luvut eivät vain kiinnosta minua tarpeeksi jäädäkseen mieleeni. Merin luontainen jämäptiys ja kiinnostus talousasioita kohtaan täydentävät siis omaa osaamistani aika oivallisesti.

Ompelua ja kangasverkkokauppaa

Meri heitti minulle siis ehdotuksen. Hän oli nähnyt unta, jossa me kaksi pyöritimme pientä lastenvaatekirpputoria ja siinä sivussa ompelimme omia tuotteita myyntiin. Ompelusta ja kangasverkkokaupoista vuosien varrella innostunut Meri kysyi, kiinnostaisiko minua ryhtyä moiseen oikeasti. Vastaukseni oli huvittunut ”onhan se ihan kiva unikuva, mutta todellisuus saattaisi olla toista”, realisti kun muka olen. Tarjous jäi kuitenkin mieltäni vaivaamaan. Viikko, pari myöhemmin otin asian taas Merin kanssa puheeksi, ja siitä alkoi pari kuukautta kestänyt mitä jos -leikki, jonka tuloksena olimme tehneet sotasuunnitelman: 1.) Perustaisimme kangasverkkokaupan, jossa myytäisiin lähinnä kuviollisia vaateuskankaita etupäässä lastenvaatekäyttöön. Kankaat tulisivat muilta valmistajilta, mutta pyrkisimme mahdollisimman pian käynnistämään oman kuosituotannon, sillä minulla oli kuosien suunnitteluun tarvittavaa osaamista ja mielenkiintoa. 2.) Verkkokauppaa tukemassa olisi kivijalkaliikkeenä lastenkirppis, joka toimisi paikanvuokrausperiaatteella, mutta tarjoaisi myyjille lisäpalveluita joilla pystyisimme kilpailemaan isojen hallikirppisten kanssa. Kangasmyyntiä suoritettaisiin kivijalkaliikkeessäkin, mutta sen pääpainopiste olisi nettikaupassa jossa tavoittaisimme suuremman asiakaskunnan.

Käpysen kirppariunelmia

Olin kotona viettämäni vuoden aikana ruvennut itsekin kaipaamaan edes jonkinlaista kirpputoria vähän lähemmäs keskustaa, sillä minulla monien muiden äitiys- ja vanhempainvapaalla olevien pienten lasten vanhempana ei ollut autoa käytössäni, joka tässä kaupungissa on lähestulkoon ainut keino päästä asioimaan kaukana keskustasta sijaitseville kirpputoreille. Käpysen kirppistoiminta ottaa mallia muutamista toisissa kaupungeissa toimivista samantyyppisistä lastenkirppiksistä. Joensuussakin vuoteen 2011 saakka toiminut Muksunurkka on yksi mallimme. Käpysen toiminta perustuu palveluihin, joilla haluamme helpottaa sekä myyjien että ostavien asiakkaiden asiointia liikkeessämme. Meiltä varataan myyntiaika kuten muiltakin itsepalvelukirpputoreilta ja tuotteet hinnoitellaan itse, mutta halutessaan myyjä voi tilata tuotteilleen hinnoittelun meiltä. Tavaroiden toimituksen jälkeen me huolehdimme myynnistä: laitamme tuotteet esille koon ja tuotetyypin perusteella, pidämme myymälän siistinä ja opastamme asiakkaita löytämään etsimänsä tuotteet. Myyntijakson päätyttyä puramme paikan, jonka jälkeen asiakas voi käydä noutamassa myymättä jääneet tuotteet, tai halutessaan lahjoittaa ne kauttamme hyväntekeväisyysyteen. Myynti kirpputorillamme ei siis vaadi päivittäistä myyntipöydän siivousta, eikä isoilla kirpputoreilla henkilökunnan ole mahdollista palvella asiakkaita yhtä henkilökohtaisesti – jos ollenkaan – kuin Käpysessä. Olemme saaneet sekä myyjiltä että ostavilta asiakkailta paljon kiitosta myymälässä asiointin miellyttävyydestä, sillä kirppiksemme on siisti, hyvässä järjestyksessä ja etsinnän alla oleva tuote on helppo paikallistaa nopeasti vaikka sattuisi olemaan liikkeellä pienten, kärsimättömien lasten kanssa.

Kaltaisiamme kangasverkkokauppaa pyörittäviä pieniä yrityksiä on Suomessa tällä hetkellä aika monta, mutta uskon Käpysen löytävän oman kolosensa markkinoilta. Vahvuutemme on se, että tarjonnassamme on sekä omia että muiden valmistajien kuoseja. Tämäkään ei yksin tee meistä täysin uniikkeja, mutta Käpysen oman tyylin kehittyminen tulee erot-

tamaan meidät kilpailijoistamme – uskoisin, että tämä tapahtuu tulevan vuoden aikana. Yritämme siirtää painopistettä yhä enemmän omien kuosien tuotannon puolelle sekä hankkia valmiit kankaat valmistajilta, joiden kankaita muilla kilpailijoilla ei ole. Minun suunnittelemani kuosien lisäksi ostamme kuoseja myös muilta suunnittelijoilta. Käpysen kankaat teetetään Baltiassa, sillä Suomesta painopaikkaa ei tahdo löytyä vuosia jatkuneen tekstiiliteollisuuden alasajon seurauksena.

Palvelumuotoilua ja painokangaskuoseja

Opiskelujen päätyttyä en pitänyt edes mahdollisena, että voisin itse teettää omat kuosini kankaiksi ja saada ne myyntiin. Elannon ansaitseminen muotoilijana vaikutti hyvin monimutkaiselta ja hämärältä polulta, jolle arastelin astua, sillä enhän tiennyt, mihin suuntaan minun pitäisi lähteä. Yrittäminen oli selkeästi yksi varteenotettava vaihtoehto, ja kun Merin kanssa kehitimme kuvitteellisen yrityksemme liikeideaa, aloin uskoa, että olin viimein löytänyt sen vision, jota toteuttaakseni minun kannattaisi lähteä yrittäjäksi. Tällä hetkellä minulle muotoilijana on tärkeää, että voin harjoittaa ammattiani monipuolisesti (olenhan nyt viimeisen puolen vuoden aikana muotoillut mm. sekä uuden palvelumallin että painokangaskuoseja) ja tehdä mahdollisimman pitkälti kestävän kehityksen mallin mukaista omaa tuotantoa. Omaan ideologiaani tavarankulutuksen vähentäminen kierrätystä lisäämällä sopii mainiosti, sillä vähänkään muotoiluun perehtyneenä ei voi olla huomaamatta, millaisia tavattomia määriä uutta materiaalia markkinoille jatkuvasti syydetään. Varsinkin lastenvaatteiden kierto on hyvin lyhyt, ja suurin osa vaatteista ja muista tarvikkeista säilyy lähes uuden veroisena yhden ja jopa kahden lapsen käytön jälkeen. Tekstiilisuunnittelijana ja kangaskauppiaina voin taas tarjota asiakkaille perusmateriaalin, jota he itse eteenpäin työstämällä muokkaavat omannäköisekseen lopputulokseksi. Itse tehdyt vaatteet kestävät, eikä niitä heitetä noin vain pois, kuten on niin helppo tehdä halpakauppaketjusta hankitulle, jo ensimmäisessä pesussa haalistuneelle ja nypyyntyneelle vaatteelle. Käden taitojen edistäminen on tärkeää, sillä itse tekemällä ihminen voi toteuttaa omaa mielikuvitustaan, harjaannuttaa silmä-käsikoordinaatiotaan ja on prosessin päätteeksi ainakin asenteen verran vapaampi kuluttamisesta kun huomaa, että ”Hei! Minähän osaan tehdä tämän vaateen itsekini!”. Toki ommellakseen täytyy silti myös kuluttaa eli ostaa kangasta, mutta ainakaan me Käpysessä emme sanele, mitä asiakkaan täytyy hankkimastaan kankaasta valmistaa. Tekstiilin alkuperän tunteminen on myös tärkeää, ja jossain vaiheessa tulevaisuutta haluaisinkin, että Käpysen omat kankaat painettaisiin Suomessa myrkyittä luomupuuvillalle. Onneksi sertifioitua luomupuuvillan käyttö jo tällä hetkellä on mahdollista niin meille kuin monille muillekin kankaanvalmistajille, mutta koko kankaan alkuelinkaaren näkeminen on silti melko mahdotonta. Tämän vuoksi meille on tärkeää, että vaikka toistaiseksi emme kangaspainoa kotimaasta olekaan löytäneet, ei tehtaamme sijaitse kuitenkaan Euroopan ulkopuolella. Kiinaan emme missään nimessä tuotantoamme siirtäisi.

Ammatinharjoittamisen vapaus

Luovan alan yrittäjälle on tärkeää ammatinharjoittamisen vapaus. Voin tässä asiassa puhua vain omasta puolestani, mutta uskoisin, että monet luovan alan ammattilaiset lähtevät

yrittäjiksi yksinkertaisesti siitä syystä, ettei heillä ole mitään muuta mahdollisuutta toteuttaa vahvinta osaamistaan tehokkaasti muulla tavalla. Yritystoiminnan luonne luovalla alalla ei ole välttämättä muuttumaton, eikä tavoitteena ole ensisijaisesti muodostaa itselleen turvallista, ”kahdeksasta neljään seuraavat kolmekymmentä vuotta” -tyyppistä työpaikkaa. Jos näin kuitenkin tapahtuu, sehän on erinomaista, mutta ensisijaisesti luovalla alalla lähdetään yrittäjäksi, jotta saataisiin enemmän toiminnan vapautta. Luovan alan yrittäjyydestä puhuessa ei ole välttämättä kyse yrittäjistä, joiden tavoitteena on tietyssä ajassa saavuttaa tietty liikevaihto, tietty määrä alaisia ja tietty määrä kiinteää omaisuutta. On kyse suutareista, räätäleistä ja kattilanpikkejistä, jotka tekevät sitä, mitä parhaiten osaavat ja haluaisivat saada työstään korvauksen, joka vastaa heidän osaamistaan, koulutustaan ja vuosikausia kestänyttä kädenjäljen hiontaa.

OSUUSKUNTA KORPIPAJA / KÄPYNEN – LASTENKIRPPIS & VERKKO-KAUPPA

Meri-Ellen Pystynen, medianomi AMK

Minustahan piti tulla näyttelijä. Kävin jopa Teatterikorkeakoulun pääsykokeissakin vain todetakseni ettei minun paikkani ole olla estradilla vaan taustoissa. Niinpä useamman mutkan kautta ajauduin vuonna 2002 opiskelemaan Pohjois-Karjalan (nykyisin Karelian) ammattikorkeakoulun viestinnän koulutusohjelmaan. Enkä minä edes päässyt sisään ensimmäisellä yrittämällä, vaan vasta toisella.

Kaksi ensimmäistä opiskeluvuotta kului opiskellen perusteita ja miettien, mihin haluan erikoistua, mikä minusta tulee. Lopulta päädyin valitsemaan valo- ja kuvailmaisun, mutten oikein vieläkään tiedä, miksi. Huomasin kuitenkin pian, että ajauduin yhtä useammin tuottajan ja editoijan rooliin erilaisissa projekteissa. Editoijan työtehtäviin pyrin itse ja tuottajaksi minut haettiin. Tuotantopuolen tekijöistä oli opiskeluaikoina pulaa, niin työtä kyllä riitti. Väittäisin jopa muutaman lehtorin tietoisesti tyrkkineen minua siihen suuntaan. Tuohon aikaan ei tuottamista opetettu opinahjossamme juurikaan ja pers> edellä puuhun piti mennä.

Viimeisen opiskeluvuoteni vietin työn parissa ja ohessa kirjoitin opinnäytetyötäni. Sain työskennellä kokoillan elokuvissa tuotantoassistenttina, tuotantoharjoittelijana hanke maailmassa sekä tuottajana mainostuotantoja tuottaneessa tuotantoyhtiössä. Loppuvuodesta 2006 valmistuin pienellä viiveellä medianomiksi ja jatkoin työskentelyä alalla.

Osuuskunta Korpipaja

Keväällä 2007 eteeni tuli pakollinen, mutta niin kaivattu hengähdystauko. Esikoiseni syntyi kesällä 2007. En kuitenkaan onnistunut makaamaan laakereillani pitkään, sillä vuoden 2007 lopussa sain loistoajatuksen omasta audiovisuaalisen alan yrityksestä. Lähdin ajamaan hyvää porukkaa kasaan mieheni ja hyvän ystäväni Marikki van Ooikin kanssa. Koimme, että useamman ihmisen kesken oli suuremmat mahdollisuudet menestyä ja pitää hauskaa. Halu tehdä omia tuotantoja, päättää asioista itse ja työllistyä Pohjois-Karjalassa ajoi eteenpäin. Yritysmuodoksi valikoitui hyvinkin pian osuuskunta. Kyseinen yritysmuoto oli meille Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun viestinnän koulutusohjelman kasvatille helpoin ja turvallisin tapa lähteä kokeilemaan yrittämistä ja pian seitsenhenkisen porukka olikin kasassa. Vähäiset aloituskustannukset ja mahdollisuus työttömyystukeen toimivat varsin hyvinä motivaattoreina innokkaille medianomeille. Kun yhdistettiin samaan soppaan tuotanto-osaamista, rahapäättä, kuvaajaa, äänittäjää, ohjaajaa ja multimediansaajaa, niin eväät onnistua oli kasassa.

Porukastamme valittiin kolmehenkinen hallitus, joka vei perustamistoimenpiteitä eteenpäin. Nopeasti kuitenkin saimme kokea, että apua osuuskunnan perustamiseen oli vaikea löytää. Vierailimme paikallisessa Uusyrittäjäkeskuksessa osuuskunta-asiantuntijan puheil-

la, mutta poistuimme paikalta yhtä tyhminä kuin sinne menimme. Parhainta tietoa saimme kerättyä internetistä ja muilta osuuskuntayrittäjiltä. Se, että osuuskuntaa perustaessa keskustellaan tuloslaskelmista ja pyöritellään numeroita, on toki tärkeää, mutta samalla unohdetaan tärkein, ne yhteiset pelisäännöt. Meille osuuskunta oli paras yritysmuoto myös siksi, että yritys voi tehdä voittoa tavoittelematonta toimintaa ja pyrkiä sitä kautta parantamaan jäsentensä työllistymistä sekä kehitysmahdollisuuksia. Jos joku olisi meille toittanut sääntöjen tärkeyttä alusta alkaen, olisimme päässet monessa asiassa helpomalla. Totuuden nimessä ei meillä yhdelläkään ollut kokemusta yrityksen pyörittämisestä ja siihen liittyvistä seikoista, vaan kaikki opeteltiin sitä mukaa, kun asiat tulivat ajankohitaiseksi. Meillä ei myöskään ollut mahdollisuutta starttirahaan, jolloin yrityskurssit eivät olleet meille pakollinen paha. Olisi ehkä ollut hyvä silti sellaisilla käydä.

Hyvin pian perustamisen jälkeen olimmekin täydessä touhussa. Teimme ensimmäistä lyhytelokuvaamme, jäsenemme loivat kontakteja ja kukin tahollaan alkoi työllistyä. Osuuskuntamme Korpipajan tarina oli alkanut. ELY-keskuksessa meidät otettiin hyvin vastaan ja saimme ensimmäisen investointihankkeemme varsin helposti läpi. Oman rahoituksen lisäksi haimme ja saimme lainaa Finnveralta investointihankkeen läpiviemiseksi. Hankkeen turvin pystyimme investoimaan yhteisiin työvälineisiin.

Apurahojen, tuotantotuen ja kaupallisen toiminnan yhdistäminen

Minun harteilleni on langennut Korpipajan taloudenhoito ja sitä olen suurella antaumuksella hoitanut. Toisinaan ehkä liiankin antaumuksellisesti. Jäsenten iloksi olen luonut lukuisia lomakkeita helpottamaan laskutusta ja palkanmaksua. Lisäoppia olen hakenut muun muassa Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun hallinnoiman Creative Managers -hankkeen koulutuksista. Luovien alojen talous ja vieläpä osuuskunnan ei ole helpoimmasta päästä. Erilaisissa talouden koulutuksissa ei luovien alojen toimintaa osata kunnolla ottaa huomioon. Kun liikevaihdossa pyörii apurahoja, tuotantotukia sekä kaupallisen toiminnan rahaa, ei pakan hoitaminen ole helpoimmasta päästä – ja hoitajana olin itsekin noviisi. Hyvää tilitoimistoa on vaikea löytää tällaiselle paletille.

Vuonna 2009 huomasin olevani jälleen raskaana, varsin harkitusti toki. Oli toisen rauhoittumisen aika ja lomailuni aikana hallinnollisia asioita osuuskunnassa hoiti puolestani van Ooik. Irtautumisen työelämästä ei ole koskaan ollut minulle kovinkaan helppoa. Ilokseni huomasin äitiyslomani aikana innostuneeni käsitöistä uudelleen ja ajautuvani yhä syvemmälle ompelun maailmaan. Vapaa-ajat istuinkin ompelukoneella pistäen kirjaimellisesti aivot narikkaan. Palattuani toisen lapseni vapaiden jälkeen töihin jatkui Korpipajassa työskentely ja sen kehittäminen. Yritys pyöri jo mukavasti omillaan ja käsitöistä oli tullut minulle pehmeä vastapaino audiovisuaaliselle ja tuotannolliselle työlle.

Koska kaksi lasta ei ollut tarpeeksi, syntyi kesällä 2011 perheeseemme kolmas. Moni asia oli muuttunut ja tällä kertaa vastuulleni jäi talousasioiden hoito myös äitiysloman aikana. Ensimmäistä kertaa ajauduimme siihen, että investointihankkeen läpi saaminen ei olekaan niin helppoa. ELY-keskus oli jälleen meille varsin suojea, mutta muun rahoituksen kanssa tuli ongelmia. Vaikka taseemme paperilla näytti varsin hyvältä, niin yritysmuotom-

me vuoksi Finnvera vaati meiltä henkilökohtaisia takauksia, johon emme olleet valmiita. Ensimmäinen hankkeemme oli suuruudeltaan tätä toista pienempi ja sen vuoksi se oli aiemmin mennyt heittäen läpi. Tämä seikka oli yksi niistä, joka herätti yrityksemme sisällä keskustelua osakeyhtiöstä yritysmuotona. Samaan aikaan ompelin ja innostuin yhä enemmän lastenvaatekankaista.

Tuottajasta kirppistädiksi

Koitti alkuvuosi 2012 ja näin unessa itseni ja Santaniemen Outin pyörittämässä pientä kirpputoria ja opelemassa tuotteita myyntiin. Kerroin unesta Outille, joka tuolloin oli vielä kotona esikoisensa kanssa ja tiedustelin hieman, miltä tällainen ajatus kuulostaisi. Outi ei alkuun vaikuttanut kovinkaan kiinnostuneelta, mutta palasi puheilleni muutama viikon päästä. Ajatus kirpputorista ja kankaita myyvästä verkkokaupasta oli laitettu liikkeelle. Liikeidea alettiin kypsyttellä ja pyöritellä huolella. Tällä kertaa ei kuitenkaan tarvinnut kaikkea rakentaa alusta alkaen, vaan pääsimme aloittamaan toimintamme Korpipajan siipien suojassa ilman erillistä alkupääomaa. Päätös aloittaa Korpipajan alla ei ollut vain meistä kahdesta kiinni, vaan siitä keskusteltiin koko Korpipajan jäsenistön kanssa. Kun yhdistettiin minun tuotannollinen ja taloudellinen osaaminen Outin muotoilijan taustaan, oli Käpysen tarina alkanut.

Ennakkoluulotonta suhtautumista, intohimoista asennoitumista ja väsymätöntä puurtamista

Korpipajasta on kasvanut viidessä vuodessa laaja-alainen pohjoiskarjalainen luovan alan yritys, jonka toiminta ei rajoitu maakunnan rajojen sisälle. Televisiotuotannot ovat vieneet Korpipajan kuvaajaa pitkin Suomea ja sen rajojen ulkopuolelle. Käpysen omaa kangasmallistoa myydään Suomen lisäksi Ruotsissa. Korpipajan tuottama lyhytelokuva Veeti ja pavenvarsi kiertää kiitettävästi maailmaa. Ennakkoluuloton suhtautuminen, intohimoinen asennoituminen ja väsymätön puurtaminen ovat mahdollistaneet tämän kaiken. Jos joku olisi sanonut minulle vuosi sitten, että sinusta tulee kangasverkkokaupanpitäjä ja kirppistäti, olisin nauranut hänet pihalle. Korpipajan ja Käpysen kautta saan toteuttaa unelmiani, olivat ne sitten unen kautta nousseita tai pidempään muhineita ideoita.

KUVATAITEILIJJA ANTTI H. RAATIKAINEN

Antti Raatikainen, kuvataiteilija AMK

Muutin pienestä Sonkajärven kunnasta Joensuuhun opiskelemaan kuvataidetta Pohjois-Karjalan ammattikorkeakouluun vuonna 2002. Pääsin kouluun varasijalla. Pääasia että pääsin, koska minun juttuni oli ryhtyä taiteilijaksi. Tärkeintä minulle oli ammatinvalintaani miettiessäni tulevan työn vapaus, sillä en osannut kuvitella itseäni toimistotyössä. Siinä vaiheessa en kyennyt ymmärtämään vapauden tuomaa vastuuta ja hyvä niin, koska olisin saattanut pelästyä sitä kivistä tietä, jota minun oli kuljettava. Sen verran uskalsin luottaa sisäiseen kutsumukseeni, että valitsin kuvataiteilijan ammatin seurauksista ja varoitteluista huolimatta.

Muusikko, arkkitehti ja kuvataiteilija

Kuvataiteilija ei ollut ensimmäinen opiskeluvaihtoehto vaan kolmas. Ensimmäisenä pyörittelin mielessäni muusikon työtä, mutta hylkäsin sen, koska nuotit eivät kiinnostaneet minua. Tein paljon musiikkia pöytälaatikkoon ja bändilleni, mutta halusin sen olevan minulle ainoastaan harrastus. Toinen opiskeluvaihtoehtoni oli arkkitehtuuri, koska olin aina tykännyt rakenteista ja taloista. Luin jopa oma-aloitteisesti pitkää matematiikkaa, mutta tulin siihen tulokseen, että kuvataiteilijan työ on riittävän vapaata ja päädyin valitsemaan sen. Tunsin ja tiesin, että minun pitää luoda kuvaa ja musiikkia. En kyllä silloin parikymppisenä nuorukaisena voinut ymmärtää, mitä kaikkea kuvataiteilijan työ tulisi olemaan.

Ulkomailta vahvistusta taiteilijuuteen

Kaksi ensimmäistä opiskeluvuotta meni ihmetellessä kaikkia tekniikoita ja omia sisäisiä kiinnostuksiani. Olin ärsyyntynyt myös monista asioista, joita koulussa joutui tekemään, esimerkiksi kurssien raportoinnista, jota piti tehdä paljon ja usein ja jota ei saanut kirjoittaa käsin. Olimme juuri lukiossa opetelleet sen jalon taidon ja nyt reaali maailma velvoitti unohtamaan sen. Minulla heräsi myös kiinnostus lähteä ulkomaille opiskelemaan. Vierailleva kurssiopettaja Stephan Herbers rohkaisi minua lähtemään Hollantiin, mutta minun vereni veti Irlantiin. Irlannissa opiskelun aikana itsenäistyin ja löysin itsestäni maalarin. Sitä ennen en oikeastaan tiennyt tarkalleen, mitä tahdoin tehdä. Tärkein kokemukseni Irlannin matkalla oli, että kotiuduttuani tahdoin maalata. Minun piti myös vallata oma tilani koululta säännöistä välittämättä, jos halusin saada tehtyä jotakin kunnollista. Joensuussa koulussa oli ongelmia tilanpuutteen vuoksi. Irlannin koulussa keskityimme tekemään taidetta raporttien asemesta. Ne pari raporttia, jotka lukukauden aikana vaadittiin, sai kirjoittaa käsin jos tahtoi. Irlanti toi minulle sopivan määrän kapinaa, jolloin löysin todellisen motivaation valitsemaani alaan.

Minua ärsytti kaikki kaupallinen, ja alan sekä opettajien asenteet tukivat sitä. Kouluni lähtökohdat eivät myöskään olleet parhaat mahdolliset yrityksen perustamisen kannalta.

Yrittäjyyskurssin tein itsenäisesti muutamia pakollisia luentoja lukuun ottamatta. Silloin se tuntui tervanjuonnilta, koska en kyennyt käsittämään, että yrittäjyys tulisi olemaan minun ammatinharjoittamiseni tapa. Muistan kuitenkin kurssilta pienen kipinöivän hetken, jolloin suunnittelin omaa elantoani yrittäjänä.

Itsenäistymisen puuskan myötä opiskelun loppuaikoina vuokrasimme opiskelukaverini kanssa yhteisen työtilan Taitokorttelin Parviaisen talon kellarista. Työhuoneessa ei ollut ollenkaan luonnonvaloa, mutta olin onnellinen tilasta, jossa saattoi tehdä kaikenlaisia testejä maalien kanssa. Työtilassa ei voinut veistä kunnolla, joten päätin ruveta maalamaan ja keskittyä siihen. Ennen valmistumistani pidin toisen yksityisnäyttelyni Kuopion kirjastossa. Kuopion näyttelystä myin myös ensimmäiset maalaukset ja ajattelin, että nyt mennään eteenpäin.

Taittajana, graafikkona ja Harhan puheenjohtajana

En lähtenyt pois Joensuusta heti valmistumisen jälkeen. Ensin olin tullut paikkakunnalle opiskelujen vuoksi ja sitten jäin sinne naisen vuoksi. Sain satunnaisia töitä sanomalehti Karjalaiselta. Aloitin ensin taittajana ja pikkuhiljaa sain myös graafikon hommia. Työt luonnistuivat minulta hyvin, vaikka minulla ei ollut graafisen suunnittelijan koulutusta, koska osasin käyttää alan ohjelmia oman harrastuneisuuteni vuoksi.

Vaihdoin työhuoneeni Niinivaaralle erään kerrostalon kellarihuoneistoon, jossa minulla oli oma 89 neliön ikkunallinen valtakunta. Vietin suurimman osan ajastani työhuoneella. Minulle tulvi jatkuvasti mieleen kaikenlaisia ideoita, joilla voisin elättää itseni taiteilijana. Toisaalta samaan aikaan halusin työhuoneeni pois jonnekin ihmisten ilmoille. Jossakin vaiheessa aloinkin lämmetä idealle perustaa oma toiminimi. Minulla oli taiteellisia ambitiesi, joita en koskaan saisi täytetyksi sanomalehtigraafikkona. Päätin, että minun oli pakko luopua työstäni graafikkona ja keskittyä omaan elämäntehtävääni.

Aloin hankkia tietoa yrityksen perustamisesta, kävin luennoilla ja työskentelin paljon työhuoneellani: soitin, maalasin, piirsin, sävelsin ja sanoitin. Olin ryhtynyt niihin aikoihin myös Taideyhdistys Harhan puheenjohtajaksi ja siinä riitti tekemistä. Yhdistys oli kriisitilassa, kun hallituksemme muodostettiin. Ehdotin, että Harha kokoontuisi viikoittain taiteilijoiden vertaistukiryhmän muodossa, koska kaikki myönsimme, että tämä on kovaa työtä yksin. Se auttoi myös vaikeassa tilanteessa olevan yhdistyksen eheytymistä. Harhassa teimme monenlaisia projekteja ja pidimme hauskaa yhdessä. Puheenjohtajan tehtävä oli vastuun kantamisen ja jakamisen opettelua. Alkuvaiheessa meinasin hajota liiallisen vastuun kantamisen alle, mutta hiljalleen opin jakamaan sitä. Se oli hauskaa ja haasteellista kaltaiselleni aloittelijalle.

Työhyvinvointia kulttuurista

Aktiivisuus piti ideat liikkeellä päässäni. Osallistuin jatkuvasti yhteisnäyttelyihin ja kaikkeen vähänkin kiinnostavaan, pidin vähintään yhden yksityisnäyttelyn vuodessa ja kävin

verkostoitumistapahtumissa, joissa tutustuin ihmisiin. Alussa minua pelotti mennä verkostoitumistilaisuuksiin, koska olin tottunut kulkemaan ainoastaan taiteilijoiden parissa enkä lainkaan yrityspuolen ihmisten keskuudessa. Osallistuin myös Itä-Suomen yliopiston järjestämään Työhyvinvointia kulttuurista -koulutukseen, joka puhkui minuun tarvittavan määrän tietoa perustaa oma yritys. Koulutus kesti pitkään ja niin myös rohkeuden kerääminen tapahtui hiljalleen. Samoissa tapahtumissa pyöri muutamia tuttuja kasvoja, joiden kanssa ystävyystin ja heidän ansiotaan on myös rohkeuteni kasvaminen. Heidän kanssaan koin ideoinnin yhtä luovaksi kuin kollegoideni kanssa. Eikä se ollut ihme, sillä kyse oli sisustussuunnittelijasta ja tekstiilitaiteilijasta. Ihmettelinkin, miksi en aikaisemmin ollut kiinnostunut muiden alojen luovuudesta. Taiteen tekeminen ei ole sen luovempaa kuin muut suunnittelutyöt. Suunnittelimme sisustussuunnittelija Anu Kankkusen kanssa yhteisen yhteisöllisen tilan vuokraamista ja kävimme katselemassa tiloja ympäri Joensuuta. Lopulta ratkaisu löytyi aivan Anun työhuoneen lähellä, Taitokorttelin vieressä, johon oltiin saneeraamassa punaista aittarakennusta työhuonetiloiksi.

Tieni on kuitenkin se, että perustan toiminimen

Olin käynyt Uusyrityskeskuksessa keskustelemassa yrityksen perustamisesta, mutta siellä ei puollettu starttirahahakemustani. Minulle sanottiin, ettei se kannata. Toisin sanoen rivien välistä luettuna siellä oltiin sitä mieltä, että minun kannattaa jäädä työttömäksi työnhakijaksi, toivoa satunnaisia pätkätöitä ja harrastella taidemaalauksella sekä juosta luukulta toiselle raportoimassa tekemisistäni tai kehittää liiketoimintasuunnitelma verbaalisesti siihen kuosiin, että se vakuuttaa heidät. Päivän olin masentuneena, ja pari päivää vihaisena siitä, että joku jonkinlaisessa auktoriteettiasemassa oleva sanelee minulle, mikä on kannattavaa ja mikä ei. Ajattelin, että olkoon sitten niin, että en saa starttirahoja. Tieni on kuitenkin se, että perustan toiminimen.

Vuoden 2010 maaliskuussa heittäydyin tyhjän päälle. Tuet loppuivat ja tunsin oloni vapaaksi. Olin nyt yhteisöllisissä työtiloissa Anu Kankkusen, Reetta Tossavaisen ja Elina Antikaisen kanssa. Meillä oli mm. yhteiset avajaiset ja muita avoimien ovien päiviä. Meitä oli neljä itsenäistä yrittäjää, joiden kenenkään ei tarvinnut olla kuitenkaan täysin omissa oloissaan. Se oli uudenlaista energiaa minulle. Eristäytyneestä omissa oloissaan työskentelevästä taiteilijuudesta olin uskaltanut avoimeen kommunikaatioon ja maalaamiseen verhot auki. Elin monella tavalla yhteisöllistä elämää niin kotona, työssä kuin yhdistyksessikin. Heittäydyin täysin rinnoin kohti rahatonta kevättä.

Muistan vieläkin ensimmäisen taloudellisen helvetin, kun minulla ei ollut rahaa kunnolla ruokaan. Tästäkin huolimatta jatkoin työskentelyä ja ajattelin koko ajan luottavaisesti, että asiat järjestyvät. Olin ihmisiin jatkuvasti yhteydessä. Vähän kerrallaan sain teoksia myytyä sekä lisää kuvitustilauksia ja graafisen suunnittelun hommia. Rahaa ei edelleenkään ollut paljoa mutta se alkoi riittää. Kävin jopa kesälomalla Englannissa. Olin kuullut yrittäjyydestä, joka ei lomia tunne, joten varmistin, etten kuulu siihen porukkaan. Eräissä avoimien ovien sessioissa asiani kääntyivät parempaan suuntaan. John Deere Forestry Joensuun päälliköt olivat vieraillemassa tiloissamme ja he sitten kysyivät, haluaisinko tehdä taidetta yritykselle. Sovin saman tien tapaamisajan erään päällikön kanssa, jonka olin tavannut

aikaisemmin eräissä näyttelyssäni Galleria Harhassa.

Rahani olivat edelleen vähissä ja tuskailin vähän väliä niiden kanssa. Digitaaliset välineeni olivat aikansa eläneitä ja totesin, ettei niillä voi tehdä graafisen suunnittelun töitä. Oli aika hakea rahoitusta. Minulla oli iso tilaus tulossa ja hain Finnveralta hankerahoitusta. Tilasin itselleni uuden tietokoneen, tuoreet ohjelmistot ja käytännöllisen piirtonäytön. Loput lainasta oli tarkoitettu elannoksi siihen asti, että saan John Deereen projektin valmiiksi. Näin myös tapahtui. Minulle oli myönnetty myös puolen vuoden apuraha live-maalauksen kehittämiseksi. Asiat alkoivat rullata, nimi alkoi levitä ja teoksia meni lisää kaupaksi. Olin jonkin aikaa taloudellisesti ihan hyvin voiva. Tekemistä oli riittävästi ja apurahan turvin pystyin keskittymään myös suunnittelutyöhön.

Kirkastamo tuli tarpeeseen

Maalaamisen lisäksi tahdoin jotenkin elää enemmän bändimaailmassa, koska se oli ollut elämässäni jo niin pitkään. Koin, että minun piti yhdistää maalaus ja bändimaailma. Apurahakaudellani suunnittelin ja kokosin kaksi yhtyettä, joilla musiikki ja kuva muuttuivat yhteiseksi esitykseksi. WolfGang Muzart on yhtye, joka toimii improvisaatioperiaatteella koko esityksen suhteen ja minä työskentelen akryyli-maaleilla. Pianisti & Taidemaalari on puolestaan esitys, jossa pianisti soittaa nykymusiikkia ja minä maalaan digitaalista kuvaa projektorin välityksellä kankaalle. Live-maalauksissa Kirkastamo-klinikka tuli minulle hyvin tutuksi. Hanna Suhonen, joka oli kyseisten sessioiden asiantuntijana, oli tullut minulle tutuksi Anun kautta. Olin heti innokkaana osallistumaan, kun sain tiedon klinikoista.

Tarpeeni oli saada keskustella luottamuksellisesti ajatuksistani taidealan asiantuntijan kanssa, joka tuntee taiteen kentän tapahtumia, projektihallintaa ja tiedottamista. Live-maalauksella oli aika uudenlainen konsepti, joka lienee vähän toteutettu tapa tehdä maalausta sen julkisen luonteen vuoksi. Olin kuitenkin tullut ulos kellaristani, joten minua ei enää pelottanut mennä munaamaan itseäni lavalle. Kirkastamoon lähtiessäni minulla oli vain idea kuvan ja musiikin liitosta. Ajan mittaan siitä kehittyi kaksi toimivaa yhtyettä, jotka ovat esiintyneet monesti. Vähän kerrallaan opin sekä Kirkastamo- että yksityiskeskusteluiden myötä, mikä on tarpeellista ja mikä on energioiden haaskausta. Jouduin haastamaan itseni ja tottumukseni monissa asioissa. Joudun edelleen, ja se on kasvamista. Koin kuitenkin, että Kirkastamon ennakkotehtävät valmistivat minua hyvin keskustelua varten. Keskusteluajan koittaessa alitajuntani oli ehtinyt käsitellä asioita, jotka olivat suurennuslasin alla. Kirkastamo nimenä on hyvä juuri sen takia, että nämä keskeneräiset asiat kirkastuvat keskusteluprosessissa. Itse prosessoin asiaani omien kykyjeni mukaan ja toinen kyselee miksi ja muita itsestäänselvyyksiä. Ne ovat asioita, joita itse ei aina muista kysyä kaiken tohinan keskellä. En voi mitenkään vähätellä sen prosessin tarpeellisuutta.

Kun on jokin idea, joka tuntuu hyvältä sydämessä, se on tärkeä. Sitä ei saa vähätellä. Semoisen on annettava kasvaa. Kirkastamossa olen saanut tärkeää informaatiota omasta ideastani. Suuri osa siitä tiedosta on ollut valmiina minussa, ja Hanna on asiantuntijana osannut osaltaan kaivaa rojua sen tiedon päältä pois ja näyttää olennaisen, monesti siten,

että on katsonut minua silmiin ja kysynyt jonkin yksinkertaisen kysymyksen, jota en voi väistää. Se on ulkopuolista tukea asiaan, jota haluan kasvattaa. Minulla ei ole juurikaan kehittämisiäideoita palveluun, koska se toimii kokemukseni mukaan hyvin. Yleensä tilanteeni on ollut aika jumissa keskusteluun mennessäni. Olen käynyt useita kertoja Kirkastamoprosessin läpi ja joka kerta oloni on ollut kevyempi huoneesta lähtiessäni, koska olen saanut aina uudelleen jutun juonesta kiinni.

Taitelijaelämää Porvoossa

Tieni on vienyt minut tätä kirjoittaessani Porvooseen Taidetehtaalte, joka on kuvataiteilijalle mielenkiintoinen paikka työskennellä, koska täällä on kymmenkunta työhuonetta saman käytävän varrella sekä taidelainaamo ja galleria. Rakennuskokonaisuudessa on runsaasti kulttuurialan palveluita elokuvateatterista konserttisaleihin. Olen saanut tehdä työtäni jo kolme vuotta täyspäiväisesti, mistä olen kiitollinen. Tie on ollut välillä raskas ja välillä koen odottamattomia onnellisuuden hetkiä. Olen kiitollinen jokaisesta päivästä. Muuttoni Porvooseen oli raskas taival. Erityisesti siksi, että monet rakkaat ihmiset, jotka ovat olleet minulle kaikista tärkein tuki, jäivät kauas ja tunsin luisuneeni kellariaikojen eristäytyneisyyteen. Olen kysynyt itseltäni kysymyksen, **miksi** aina tämän teeman noustessa esiin. Vastaus siihen on sama kuin moniin muihin isoihin päätöksiini, jotka järki pyrkii puhumaan yli: koska sydämeni sanoo niin.

Elämä on opettanut minulle sen, että jos tahtoo kasvaa, pitää uskaltaa poistua omalta turvallisuusalueelta ja olla valmis kohtaamaan pelkonsa. Kokemus ja rohkeus kasvavat sydämessä, ajatusmallit ja tieto päässä, vahvuus ja kestävyys ruumiissa ja luottamus ja usko hengessä. Herrana ja narrina sanon myös, että roju kasvaa silmissä, kohina korvissa ja paine omassa tunnossa. Ilman kulkemaani polkua en ehkä tietäisi edellä mainittuja asioita.

Dream on, Antti H. Raatikainen

Lähteet

Fact Sheets – Luovat alat. 2010. Hermia Oy:n julkaisu 10/2010.

Huvio, P. 2012. Työ muuttaa muotoaan. Teoksessa Förbom, J. (toim.) Sparraajan käsikirja – Askelmerkkejä luovien alojen liiketoiminnan kehittämiseen. Luovan Suomen julkaisu 7/2012, 28–32.

Krook, P. 2012. Johdanto. Teoksessa Förbom, J. (toim.) Sparraajan käsikirja – Askelmerkkejä luovien alojen liiketoiminnan kehittämiseen. Luovan Suomen julkaisu 7/2012, 9–14.

Krook, P. 2010. Neuvoa antavaa – koulutus luovien alojen yritysneuvontaan. Luentomateriaali.

Lamberg, A. 2011. TEM:n luovan talouden strateginen hanke. Teoksessa Luova raha. Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen. Hermia Oy:n julkaisu 4/2011, 7–8.

Liiri, H. Hattunen, N. & Kahreman, M. 2011. Luovat alat Pohjois-Karjalassa. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C 48.

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015. 2007. Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisu 10/2007.

Luova raha. Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen. 2011. Hermia Oy:n julkaisu 4/2011.

Pekkarinen, H. 2012. Poluttaa voi aina. Teoksessa Förbom, J. (toim.) Sparraajan käsikirja – Askelmerkkejä luovien alojen liiketoiminnan kehittämiseen. Luovan Suomen julkaisu 7/2012, 60–64.

Sinnemäki, A. 2011. Alkusanat. Teoksessa Luova raha. Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen. Hermia Oy:n julkaisu 4/2011, 6.

Ennakkotehtävä Kirkastamo-tapaamista varten

YHTEYSTIEDOT:

Nimi	Osoite
Postinumero ja postitoimipaikka	Puhelinnumero
Sähköposti	Internet-sivut
Taiteenala	

KUVAUS IDEASTA / SUUNNITELMASTA:

Idea / suunnitelma	Mahdolliset osallistujat / asiakkaat kohderyhmät
Toiminta-alue	Tiedotus / markkinointi
Yhteistyökumppanit	Sisältö viidellä sanalla

ANALYYSI IDEASTA / SUUNNITELMASTA:

Vahvuudet	Heikkoudet
Mahdollisuudet	Uhat

TAPAAMISEN TAVOITTEET (MITÄ TOIVOTTE TAPAAMISELTA?)

--



Kirkastamo-klinikan asiakastietolomake

ASIAKASTIETOLOMAKE	
Tilaisuus:	
Aika / kellonaika:	
Kirkastamo-asiantuntija:	
Osallistujan nimi:	
Osallistujan taiteen ala /nimike:	
Osoite:	
Postinumero:	Postitoimipaikka:
Puhelinnumero:	
Sähköposti:	
Nettisivut:	
Keskustelun aiheet: <input type="checkbox"/> idean kirkastaminen <input type="checkbox"/> rahoitus <input type="checkbox"/> tuotanto <input type="checkbox"/> yhteistyökumppanit <input type="checkbox"/> verkostoituminen <input type="checkbox"/> kansainvälistyminen <input type="checkbox"/> muuta Jatkotoimenpiteet:	
Päiväys:	
Osallistujan allekirjoitus:	
Kirkastamo-asiantuntijan kuittaus:	



Kirkastamo-klinikan asiakaspalaute

Kokemuksesi Kirkastamo-klinikasta

Aika ja paikka		
Kirkastamo-asiantuntijan nimi		
Mistä sait tiedon Kirkastamo-klinikasta?		

Anna arviosi seuraaviin kohtiin asteikolla 1-5
(1=huono, 2=välttävä, 3=tydyttävä, 4=hyvä, 5=erinomainen)

Vastasiko Kirkastamo-klinikka sille etukäteen asettamiasi toiveita/ tavoitteita?		
Oliko asiantuntijan tapaamisesta Sinulle hyötyä?		
Kirkastamo-asiantuntijan ammattitaito		
Kirkastamo-asiantuntijan asenne		
Yhteistyön sujuvuus Kirkastamo-asiantuntijan kanssa		
Yhteistyön sujuvuus Kirkastamo-klinikan järjestäjän kanssa (esim. ilmoittautumiset, viestintä, käytännön järjestelyt)		

Sana on vapaa:

--

Kiitos!



Lisätietoa luovista aloista

Fact Sheets – Luovat alat. Hermia Oy:n julkaisuja 10/2010.

http://www.luovatila.fi/instancedata/prime_product_intranet/cursor/embeds/FactSheets_Luovat_alat_2010-3.pdf

Kompassi – suunnannäyttjä luovan alan neuvontapalveluiden viidakossa: <http://www.kompassipolku.fi>

Luovuudesta kasvua ja uudistumista. Luovaa taloutta edistävät julkiset toimet ja kehittämislinjaukset. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 40/2012.

http://www.tem.fi/files/34626/TEMjul_40_2012_web.pdf

Luova Raha. Näkökulmia luovien alojen rahoitukseen. Hermia Oy:n julkaisuja 4/2011.

http://www.tem.fi/files/29724/Luova_Raha_Nakokulmia_Julkaisu_2011.pdf

Luova Suomi: <http://www.luovasuomi.fi/>

Pedagogiset yrittäjyysasiantuntijat: <http://www.aspeda.fi/asiantuntijat>

Sparraajan käsikirja – Askelmerkkejä luovien alojen yrittäjien sparraukseen. Luovan Suomen julkaisuja 7/2012. <http://www.luovasuomi.fi/article/1247>

Valtakunnallinen Luovien alojen verkosto:

<http://www.luovasuomi.fi/verkosto/luovienalojenverkosto>

Pohjois-Karjalan luovien alojen selvityksiä ja raportteja

Hattunen, N. 2013. Kirkastamo: Loppuraportti. Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja C: Raportteja 1.

Hattunen, N. & Oikarinen, R. 2013. Kulttuurimatkailullinen Venäjä-pilotti: Loppuraportti. Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja C: Raportteja 3.

Hattunen, N. & Oikarinen, R. 2013. Tuotteistamallaako ne venäläiset tulee? Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja C: Raportteja 4.

Ruotsalainen, M-L. 2012. Creative Managers – luovan talouden kansainvälinen erikoisosaaja- ja tuottajavalmennus: Loppuraportti. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C63.

Kupiainen, J. & Ruotsalainen, M-L. 2012. Luovien alojen managerointi ja alueellinen kehitys: Kokemuksia Pohjois-Karjalasta. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C62.

Hattunen, N. (toim.) 2012. KOKO aluekehittämisen välineenä Pohjois-Karjalassa. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: B38.

Hattunen, N. & Löppönen, H. 2012. Pohjois-Karjalan luovat yhdistykset. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: B37.

Hattunen, N. Erola, J. & Hyttinen, S. 2012. Kortteli 48 – luova osaamisyhteisö 2011–2012: Loppuraportti. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C61.

Hattunen, N. 2012. KuTu – kulttuurista tulevaisuutta 2011–2012: Loppuraportti. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C60

Hattunen, N. 2012. Luova Pohjois-Karjala II: Loppuraportti. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C59.

Sivonen, S. 2011. Kaupungin luova tila asukkaiden, luovan talouden ja matkailijoiden kohtaustapaikkana. Spatian raportteja 7/2011.

Sivonen, S. 2011. Itä-Suomen korkeakoulujen osaaminen kulttuurimatkailun kehittämisessä. Spatian raportteja 05/2011.

Hattunen, N. Turunen, T. & Turunen, T. 2011. Esiselvitys harjoittelu- ja työtilahotellin toteuttamisesta Joensuun seudulla. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C50.

Liiri, H. Hattunen, N. & Kahreman, M. 2011. Luovat alat Pohjois-Karjalassa. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu: C 48.

Luovien alojen edunvalvonta, rahoitus ja tekijänoikeudet

Animaatio

Finnanimation ry: www.finnanimation.fi

Antiikki- ja taidekauppa

Suomen antiikkikauppiat ry: www.suomenantiikkikauppiat.fi

Arkkitehtuuri

Arkkitehtitoimistojen liitto: www.atl.fi

SAFA – Suomen arkkitehtiliitto: www.safa.fi

Digitaaliset pelit

Neogames (Suomen pelialan tutkimuksen ja koulutuksen keskus): www.neogames.fi Oasis network game studios, Joensuun Tiedepuisto, Veikko Miettinen

Markkinointiviestintä

Markkinointiviestinnän Toimistojen Liitto MTL: www.mtl.fi

Muotoilu

Design Forum Finland (edistää muotoilun laaja-alaista käyttöä elinkeinoelämässä ja yhteiskunnassa): www.designforumfinland.fi

Teollisuustaiteen Liitto Ornamo ry on ammatillinen järjestö:
www.ornamo.fi

Käsityö

Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry: www.taito.fi

Taito Pohjois-Karjala: www.taitopohjoiskarjala.fi

Musiikki

Fimic (asiantuntijapalveluita musiikin alan ammattilaisille, suomalaisen musiikin tiedotus ja toimitus sekä edistämishankkeet): www.fimic.fi

Musiikkituottajat IFPI Finland: www.ifpi.fi

Suomen Musiikkikustantajat ry: www.musiikkikustantajat.fi

Suomen Muusikkojen liitto ry: www.muusikkojenliitto.fi

Indieco ry (Suomen riippumattomien levy- ja tuotantoyhtiöiden yhdistys): www.indieco.fi

Music Export Finland, Musex ry (viennin edistäminen): www.musex.fi

Esittävän säveltaiteen edistämiskeskus ESEK: www.esek.fi

Luovan säveltaiteen edistämissäätiö LUSES: www.luses.fi

Teosto ry (säveltäjien, sanoittajien, kustantajien ja sovittajien tekijänoikeudet): www.teosto.fi

Gramex ry (kotimaiset muusikot ja äänitetuottajat): www.gramex.fi

Kirjallisuus

FILI (kirjallisuuden asiantuntija- ja vientiorganisaatio): www.finlit.fi/fili

Suomen Kustannusyhdistys ry (suomalaisten kirjankustantajien yhteistyö- ja edunvalvontajärjestö): www.kustantajat.fi

Suomen Kirjailijaliitto: www.suomenkirjailijaliitto.fi

Kuvataide

Taiteen edistämiskeskus: www.taike.fi

Suomen taiteilijaseura (kuvataiteilijoiden etujen valvominen): www.artists.fi

Galleristit ry (taidegallerioiden yhdistys): www.galleriat.net/galleristit

Näyttelyvaihtokeskus FRAME (edistää suomalaisen taiteen näkyvyyttä merkittävässä kansainvälisissä yhteyksissä): www.frame-fund.fi

Tanssi

Tanssin tiedotuskeskus (edistää suomalaisen tanssitaiteen kehitystä ja parantaa sen yhteiskunnallista asemaa ja toimintaedellytyksiä): www.danceinfo.fi

Tanssin aluekeskusverkosto: www.tanssinaluekeskukset.fi

Itäinen tanssin aluekeskus (ITAK): www.itak.fi

Teatteri ja sirkus

Sirkuksen tiedotuskeskus (suomalaista sirkuskenttää palveleva asiantuntijaorganisaatio):
www.sirkusinfo.fi

Teatterin tiedotuskeskus TINFO (Suomen teatteria koskevaa tiedotustoimintaa ja edistää alan kansainvälistä yhteistyötä): www.teatteri.org

Kirkastamo oli samanaikaisesti ESR-hanke (1.9.2012–31.3.2013), kulttuuri- ja luovien alojen yrityksille, yrittäjille ja yrittäjiksi aikoville tarkoitettu sparrausklินิกka sekä toimintatapa, jonka tarkoituksena oli antaa eväitä pohjoiskarjalaisille yritysneuvojille kulttuuri- ja luovan alan toimijoiden kohtaamiseen ja neuvontaan. Kirkastamossa luovaa alaa tarkasteltiin elinkeinopoliittisesta ja yrittäjyyden näkökulmasta, jolloin tarkastelun kohteena oli luovien alojen kautta syntyvä liiketoiminta ja se, kuinka alan toimintaedellytyksiä voitaisiin tukea ja kehittää.

Tässä selvityksessä kuvataan Kirkastamo-toimintamallia ja sen vakinaistamisen prosessia pilottitoiminnasta kohti verkostoneuvoja-mallia. Selvityksessä esitellään Kirkastamo-toimintamallin kuvaus, johon sisältyy luovan alan yrittäjän palvelupolku, Kirkastamo-neuvontaa antava verkosto ja selvitys mallin jatkuvuudesta. Lisäksi selvityksessä esitellään luovien alojen pohjoiskarjalaisia ja valtakunnallisia asiantuntijoita sekä alan yritystarinoita. Selvitys on tarkoitettu työkirjaksi luovien alojen toimijoille, jotka etsivät polkuaan kohti yrittäjyyttä. Selvitys on tarkoitettu myös yritysneuvojille ja -kehittäjille oppaaksi, jonka avulla he pystyvät paremmin ymmärtämään luovien alojen asiakkaiden erityistarpeita.

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULUN JULKAISUJA C:2

ISBN 978-952-275-058-7 | ISSN 2323-6914