TUOTTAJIEN KANSAINVÄLINEN OSAAMINEN AVAINASEMASSA

Ajatuksia suomalaisen taiteen
kansainvälistymisestä ja viennin edistämisestä

Loppuraportti: TAIVEX -vientivalmennus 2009-2011

TAIVEX
TAITEEN TIEDOTUSKESKUSTEN
VIENTIVALMENNUSOHJELMA

Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa EU:lta
2007–2013

TAIVEXIN TOTEUTUKSESTA VASTASIVAT

TINFO
TEATTERIN TIEDOTUSKESKUS

Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu
Pienyrityskeskus

YHTEISTYÖSSÄ

Tanssin Tiedotuskeskus
Dance Info Finland

Sirkuksen Tiedotuskeskus
Finnish Circus Information Centre

FRAME
Finnish Fund for Art Exchange

FILI
FINNISH LITERATURE EXCHANGE

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

turku åbo

TAMPERE

Helsingin kulttuurikeskus

KANSAINVÄLISIÄ VALMIUKSIA, VERKOSTOITUMISTA JA AMMATILLISEN IDENTITEETIN VAHVISTUMISTA

TAIVEX oli tuottajille, managereille, agenteille, galleristeille ja muille taiteen välittäjätahon toimijoille räätälöity kaksi- ja puolivuotinen (2009–2011) vientivalmennusohjelma. Projektin toteutuksesta ja hallinnosta vastasi TINFO – Teatterin tiedotuskeskus. TINFOn lisäksi projektin suunnittelussa ja toteutuksessa olivat mukana Tanssin ja Sirkuksen tiedotuskeskukset, FILI – Finnish Literature Exchange ja Näyttelyvaihtokeskus FRAME, Helsingin, Tampereen ja Turun kaupungit sekä Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus. TAIVEX oli osa opetus- ja kulttuuriministeriön valtakunnallista, Euroopan Sosiaalirahaston tuella toteutettua Luovien alojen yritystoiminnan kasvun ja kansainvälistymisen kehittämisohjelmaa sekä Luova Suomi -hankekokonaisuutta. Hankkeen päärahoittaja oli Hämeen ELY-keskus.

TAIVEX järjesti 2,5 vuoden aikana 38 koulutusjaksoa, 21 opintomatkaa ja 16 seminaaria sekä lisäksi mentorointia 59 opiskelijalle. Määrällisillä mittareilla arvioiden hanke oli tehokas ja onnistunut. Määrällisiä mittareitakin tärkeämpiä ovat kuitenkin laadulliset tekijät ja hankkeen vaikuttavuus, joista tämä loppuraportti kertoo.

Loppuraportin on laatinut projektipäällikkö Nea Leo ja taittanut tilastonlaatija Piia Volmari. Raportissa käytetyt kuvat sekä opiskelijoiden kommentit on poimittu projektikoordinaattori Laura Pekkalan keräämästä arviointiaineistosta. Hankkeen toteuttajina tavoitteemme oli arvioinnin avulla tuoda esiin TAIVEXiin osallistuneiden taiteen välittäjäportaan ammattilaisten ajatuksia ja mielipiteitä. Halusimme tietää, minkälaisia vaikutuksia koulutusohjelmaan osallistumisella oli heille ollut ja miten vaikutukset realisoituivat heidän ajattelussaan, asenteissaan ja toiminnassaan. Tämän vuoksi hankkeen arviointi toteutettiin perusteellisesti.

Loppuraportissa käsitellään hankkeen tuloksellisuutta ja vaikuttavuutta sekä hankkeen aikana esiin nousseita hyviä käytäntöjä ja kehittämishaasteita. Kiteytetysti:

”Menestyäkseen kansainvälisesti suomalainen taidekenttä tarvitsee osaavia tuottajia. Tähän avain on laadukas koulutus, jonka toteuttamiseen olisi suotava ottaa mallia ulkomailta.”

Kiitämme TAIVEX-hankkeen yhteistyökumppaneita, rahoittajia, TAIVEX-hankkeessa kanssamme työskennelleitä Anna Välimaata, Laura Piiraista ja Laura Pekkalaa sekä kaikkia hankkeen suunnitteluun, toteutukseen ja hankearviointiin osallistuneita hyvästä yhteistyöstä. Erityiskiitos hankkeen onnistumisesta kuuluu TAIVEXlaisille eli kaikille vientivalmennusohjelmaan osallistuneille! Ilman osallistujia ei olisi TAIVEXia – eikä tätä loppuraporttia.

Helsingissä 3. helmikuuta 2012



Hanna Helavuori
TINFOn johtaja



Nea Leo
TAIVEX-hankkeen projektipäällikkö

YHTEENVETO TULOKSISTA JA KEHITTÄMISEHDOTUKSISTA

TAIVEX oli pilottihanke, jonka aikana toteutettiin usean organisaation yhdessä toteuttama, rakenteltaan perinteisestä täydennyskoulutuskokonaisuudesta poikkeava koulutusohjelma. Vientivalmennusohjelman toteutumista seurattiin koko hankkeen ajan keräämällä palautetta jokaisesta koulutuksesta, kuuntelemalla tarkkaan opiskelijoiden toiveita ja mielipiteitä ja ottamalla ne mahdollisuuksien mukaan huomioon koulutusjaksojen ja opintomatkojen suunnittelussa. Hankkeen lopussa toteutettiin laaja ja perusteellinen hankearviointi, jolla tavoitettiin 82 % vientivalmennusohjelmaa suorittaneista opiskelijoista.

Hanke onnistui tavoitteiden mukaisesti. Se saavutti sille asetetut määrälliset tavoitteet osallistujamäärien, syntyneiden työpaikkojen ja uusien yritysten suhteen. Tärkeimpänä saavutuksena näemme kuitenkin hankkeen laadulliset tulokset, joista loppuarvioinnissa nostamme esiin viisi mielestämme tärkeintä. Laura Pekkalan tekemän hankearvioinnin perusteella (liite 1) vientivalmennusohjelman suurimmiksi onnistumisiksi koulutukseen osallistuneiden näkökulmasta nousevat

1) yhteistyö- ja kollegaverkostojen muodostuminen;

2) osallistujien (taiteen välittäjäportaassa työskentelevien ammattilaisten) ammatillisen identiteetin selkeytyminen ja voimistuminen ja

3) ammatillisen osaamisen kasvu.

Edellä mainitut onnistumiset mahdollisti 4) toimivaksi koettu koulutusmalli. Hankearvioinnin perusteella osallistujat kokevat vientivalmennusohjelman vaikuttaneen positiivisesti myös alan työllisyyteen. Tätä voidaan pitää hankkeen viidentenä (5) tärkeänä onnistumisena.

Hankearvioinnissa kerättyjen kommenttien ja vientivalmennusohjelman toteutuksesta saamiemme kokemusten perusteella esitämme loppuraportissa muutaman kehittämisehdotuksen, jotka mielestämme edistäisivät suomalaisen taiteen kansainvälistymistä konkreettisesti ja tehokkaasti. Kehittämisehdotuksemme voi tiivistää kahteen seuraavaan väittämään:

1) Tuottajien korkeakoulutus- ja täydennyskoulutusjärjestelmän kehittäminen ja yhtenäistäminen

”Menestyäkseen kansainvälisesti suomalainen taidekenttä tarvitsee osaavia tuottajia. Tähän avain on laadukas korkeakoulutus ja täydennyskoulutus, joiden toteuttamiseen olisi suotava ottaa mallia ulkomailta ja josta esimerkiksi tuleva taideyliopisto voisi olla vastuussa”.

2) Markkinaselvitys- ja verkostoitumismatkoihin kohdennettu verkostoitumistuki tuottajille

”Henkilökohtaiset kontaktit ja niiden kautta muodostuva kansainvälinen verkosto ovat osoittautuneet taiteen kansainvälistymisen ja viennin kannalta lähes yhtä tärkeäksi kuin laadukkaat taideteokset. TAIVEXissa toteutettujen verkostoitumis- ja markkinaselvitysmatkojen avustamista kannattaa siis ehdottomasti jatkaa hankkeen päättymisen jälkeenkin. Kyse ei ole rahallisesti suurista summista, vaan ennen kaikkea tarvitaan jatkuvasti haettavissa oleva verkostoitumisavustus, joka olisi sekä taiteilijoiden että tuottajien tai vastaavissa välittäjätehtävissä toimivien ammattilaisten haettavissa. Tilaisuudet yhteistyöneuvotteluihin tulevat nopeasti ja jos haluaa saada aikaan tuloksia, niihin on pystyttävä tarttumaan ripeästi”.

SISÄLTÖ

1.TAIVEX-VIENTIVALMENNUSOHJELMA 2009–2011: PROJEKTIN TAVOITTEET, TOTEUTUS JA RAKENNE 2

VIENTIVALMENNUSOHJELMAN OSALLISTUJAT 2

VIENTIVALMENNUSOHJELMAN RAKENNE 4

2.TOIMIVASTA KOLLEGAVERKOSTOSTA KOULUTUSMALLIIN: TAIVEX-HANKKEEN TULOKSET JA VAIKUTTAVUUS 6

TOIMIVA KOULUTUSMALLI 7

YHTEISTYÖVERKOSTOT 10

Vientivalmennusohjelmaan osallistuneiden kollegaverkosto 10

Tiedotuskeskusten yhteistyön tiivistyminen 11

TAIVEXin yhteistyöverkosto 11

AMMATILLISEN IDENTITEETIN KASVU 12

AMMATILLISEN OSAAMISEN KASVU 13

TAIVEX-HANKKEEN VAIKUTUS ALAN TYÖLLISYYTEEN 14

3.KEHITTÄMISEHDOTUKSET: SUOMALAISEN TAITEEN KANSAINVÄLISTYMISEN EDISTÄMINEN – KEINOT JA MAHDOLLISUUDET 15

VERKOSTOITUMISTUKI MAHDOLLISTAJANA – MARKKINASELVITYS- JA VERKOSTOITUMISMATKOIHIN KOHDENNETTU MATKA-AVUSTUS ..15

TOIMIALAKOHTAISEN TÄYDENNYS- JA JATKOKOULUTUKSEN KEHITTÄMINEN 17

4.LOPPUSANAT 18

LIITTEET:

LAURA PEKKALA: HANKEARVIOINTI TAIVEX-VIENTIVALMENNUS 22

TAIVEX-VIENTIVALMENNUSOHJELMAN OPISKELIJAT 60

TAIVEX-VIENTIVALMENNUSOHJELMAN AIKANA KIRJOITETTUJEN KEHITYSHANKERAPORTTIEN TIIVISTELMIÄ 62

TAIVEX-VIENTIVALMENNUSOHJELMAN KOULUTUKSET, OPINTOMATKAT JA MENTORIT 81

1. TAIVEX-VIENTIVALMENNUSOHJELMA 2009–2011: PROJEKTIN TAVOITTEET, TOTEUTUS JA RAKENNE

TAIVEX oli tuottajille, managereille, agenteille, galleristeille ja muille taiteen välittäjätahon toimijoille räätälöity kaksi- ja puolivuotinen (2009–2011) vientivalmennusohjelma. Eri taiteen alojen yhteisen vientivalmennusohjelman tavoite oli taiteen alojen keskinäisen verkostoitumisen lisääminen ja taiteen välittäjinä työskentelevien ammattilaisten vienti- ja kansainvälistymisvalmiuksien sekä liiketoimintaosaamisen kasvu.

Valtakunnallisen projektin toteutuksesta ja hallinnosta vastasi TINFO – Teatterin tiedotuskeskus. TINFOn lisäksi projektin suunnittelussa ja toteutuksessa olivat mukana Tanssin ja Sirkuksen tiedotuskeskukset, FILI – Finnish Literature Exchange ja Näyttelyvaihtokeskus FRAME, Helsingin, Tampereen ja Turun kaupungit sekä Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus. TAIVEX oli osa opetus- ja kulttuuriministeriön valtakunnallista, Euroopan sosiaalirahaston tuella toteutettua Luovien alojen yritystoiminnan kasvun ja kansainvälistymisen kehittämisohjelmaa sekä Luova Suomi -hankekokonaisuutta. Hankkeen päärahoittaja oli Hämeen ELY-keskus.

Projektin lähtökohtana oli vientivalmennusohjelman toteutuksessa mukana olevien organisaatioiden yhteinen näkemys, jonka mukaan taiteen välittäjätehtävissä työskentelevät ammattilaiset ovat avainasemassa suomalaisen taiteen kansainvälistymisen ja viennin edistämisessä. Parantamalla heidän osaamistaan ja valmiuksiaan TAIVEX edisti konkreettisesti suomalaisen taiteen kansainvälistymistä. Vientivalmennusohjelman suunnittelussa hyödynnettiin hankkeessa mukana olevien tiedotuskeskusten ja kaupunkien edustajien vahvaa asiantuntemusta ja kokemusta suomalaisen taiteen viennistä.

VIENTIVALMENNUSOHJELMAN OSALLISTUJAT

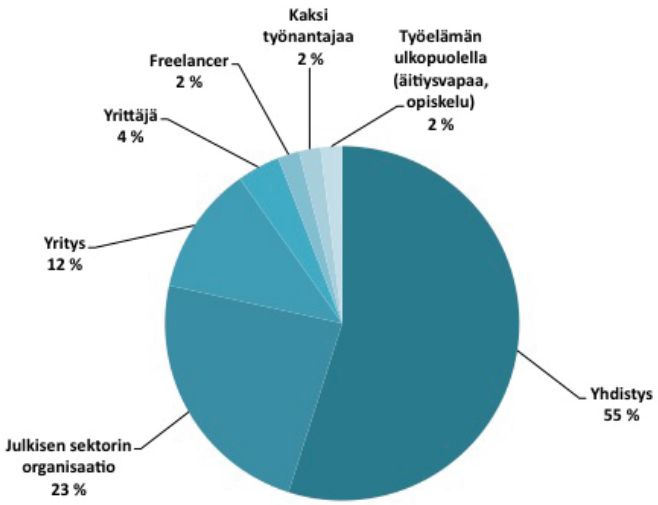
Projektin kohderyhmäksi määriteltiin ammatissa jo toimivat kulttuuri- ja luovien alojen ammattilaiset, jotka haluavat kehittää kansainvälistymisvalmiuksiaan ja vientiosaamistaan. Koulutusohjelmaan valittiin projektin alussa avoimella haulla 70 asetetut kriteerit täyttävää taiteen välittäjätehtävissä työskentelevää ammattilaista. TAIVEX-vientivalmennusohjelmassa olivat varsin kattavasti ja monipuolisesti edustettuina erilaiset taiteen kentällä Suomessa toimivat organisaatiot aina pienistä yhdistyspohjaisista vapaista ryhmistä ja freelancer-tuottajista isoihin kustantamoihin, kulttuuri-instituutteihin ja kaupunginteattereihin saakka.

Avoimella haulla valittujen opiskelijoiden lisäksi vientivalmennusohjelmaan osallistui joukko hankkeessa mukana olevien yhteistyökumppaneiden työntekijöitä. Opiskelijoiden keskinäisen verkottumisen takia oli arvokasta, että vientivalmennusohjelmassa oli lisäksi mukana myös yhteistyökumppaneiden edustajia eri tiedotuskeskuksista ja yhteistyökaupungeilta. Yhteensä koko koulutusohjelmaa suoritti 79 opiskelijaa. Lista koulutukseen osallistuneista on loppuraportin liitteenä (liite 2).

TAIVEX-vientivalmennusohjelman toteuttamisen haaste ja rikkaus oli opiskelijoiden heterogeenisuus: Opiskelijoiden taustat, osaaminen ja erityiskiinnostuksen kohteet ja sitä kautta tavoitteet koulutukselle vaihtelivat. Toisaalta myös yhteneväisyyksiä oli paljon: Vientivalmennusohjelman opiskelijat olivat pääosin korkeasti koulutettuja. Valtaosa

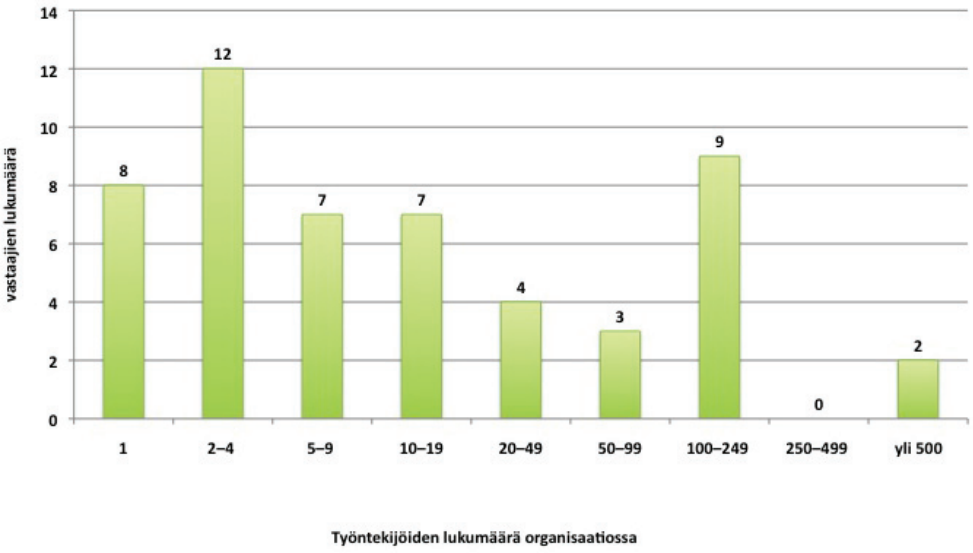
vientivalmennusohjelman opiskelijoista oli suorittanut ylemmän korkeakoulututkinnon. Suurin osa työskenteli pienissä työorganisaatioissa kolmannella sektorilla eli yhdistyksen tai säätiöiden palveluksessa. Tarkempi kuvaus vientivalmennusohjelman opiskelijoista löytyy loppuraportin liitteenä olevasta hankearvioinnin lyhennelmästä (liite 1). Arvioinnin toteutti ja arviointiraportin kokosi projektikoordinaattori Laura Pekkala.

Opiskelijoiden työnantajat organisaatiotyypin mukaan (n=52)



Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

Työorganisaatioiden koko (n=52)



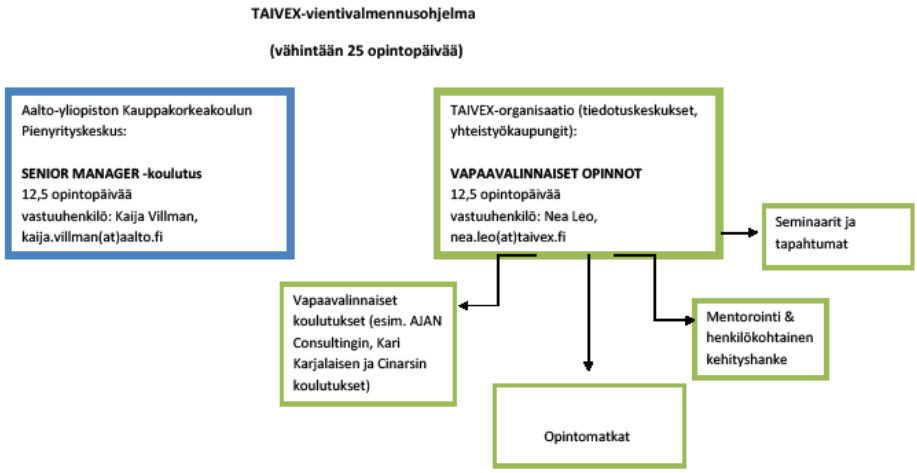
Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

Mikäli TAIVEXin koulutuksiin jäi ylimääräisiä paikkoja, olivat ne avoimia kaikille taiteen ammattilaisille. Ns. ylimääräisinä opiskelijoina TAIVEXin koulutuksiin osallistui 62 taiteen ammattilaista. Lisäksi hankkeen järjestämiin seminaareihin sekä muihin lyhytkestoisiin tilaisuuksiin osallistui yhteensä 753 ihmistä.

VIENTIVALMENNUSOHJELMAN RAKENNE

Vientivalmennusohjelman käytännön toteutus jakautui kahteen osaan: Osatoteuttaja eli Aalto-yliopiston Pienyrityskeskus oli vastuussa kaikille opiskelijoille yhteisestä viennin ja kansainvälistymisen eri osa-alueita esittelevästä TAIVEX Senior Manager -koulutusohjelmasta. TAIVEX eli hankeorganisaatio vastasi koulutusohjelmaa täydentävistä käytännönläheisistä pienryhmäkoulutuksista sekä opintomatkoista. Pienryhmäkoulutuksissa keskityttiin opiskelijoiden toiveiden mukaisesti vahvistamaan kansainvälistymisessä tarvittavia käytännön taitoja: sopimus-, markkinointi- ja myyntiosaamista sekä neuvottelu- ja esiintymistaitoja.

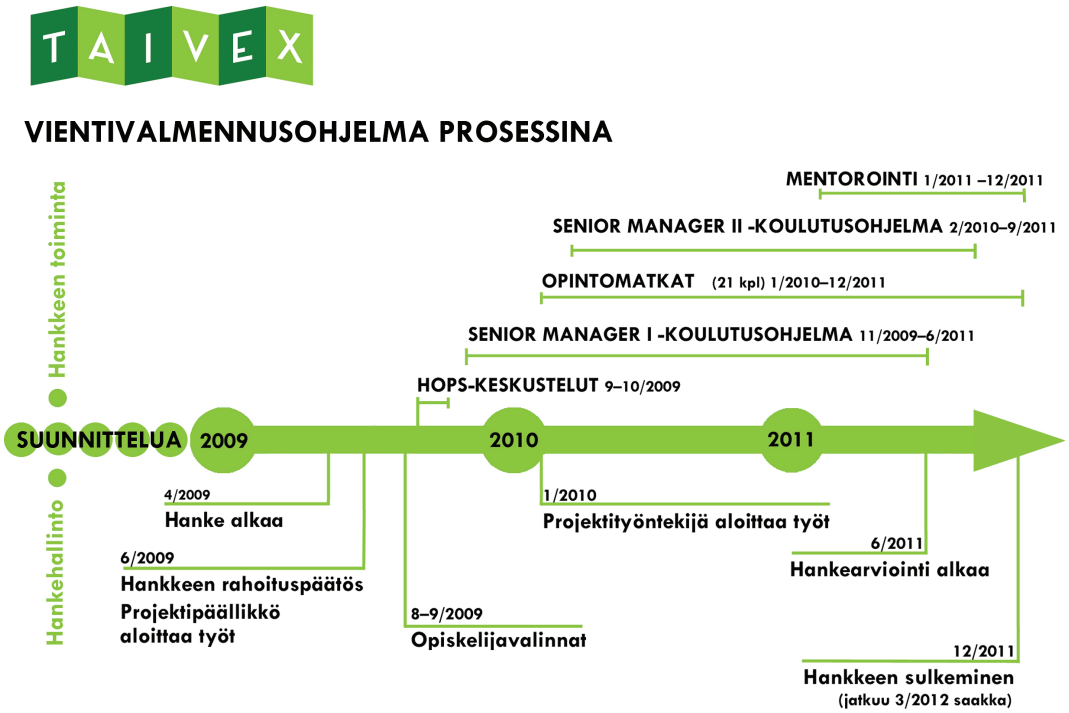
Koko vientivalmennusohjelman suorittaminen edellytti yhteensä 25 opintopäivän laajuisen kokonaisuuden suorittamista.



Koulutuksen alussa jokaiselle opiskelijalle laadittiin henkilökohtainen opintosuunnitelma, jossa määriteltiin opiskelijan omat lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteet koulutukselle. Samassa yhteydessä opiskelijat miettivät aiheen omalle vientivalmennusohjelman aikana toteutettavalle kansainvälistymiseen liittyvälle kehityshankkeelleen. Oma kehityshanke suuntasi opiskelijan valintoja niin opintomatkojen kuin vapaavalintaisten koulutusten suhteen. Opiskelijoiden kehityshankkeiden tiivistelmät löytyvät loppuraportin liitteistä (liite 3). Kehityshankkeiden tiivistelmät antavat hyvän kuvan siitä, miten monipuolisesti suomalainen taide tällä hetkellä kansainvälistyy. Samalla tiivistelmät osoittavat, millaisiin konkreettisiin kansainvälistymishankkeisiin TAIVEX-vientivalmennusohjelman tarjoamia oppeja ja mahdollisuuksia hyödynnettiin.

Koulutuskokonaisuus toteutettiin 2,5 vuoden aikana. Koulutuksen alussa pääpaino oli kaikille yhteisessä, kansainvälistymisen teemoja avaavassa opetuksessa ja keskinäisessä verkostoitumisessa. Vuonna 2010 keskityttiin opintomatkoihin ja pienryhmäkoulutukseen ja vuoden 2011 teema oli henkilökohtaisen osaamisen syventämiseen mentoroinnin ja omien kehittämishankkeiden viimeistelyn avulla.

Kaiken kaikkiaan TAIVEX järjesti 2,5 vuoden aikana 38 koulutusjaksoa, 21 opintomatkaa ja 16 seminaaria. Vapaaehtoiseen mentorointiin osallistui vientivalmennusohjelman opiskelijoista 59. Tarkempi lista koulutuksista, opintomatkoista ja mentoreista on loppuraportin liitteenä (liite 4).



Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

Vientivalmennusohjelman toteuttamisen lisäksi TAIVEX on halunnut osallistua aktiivisesti keskusteluun taiteen kansainvälistymisestä, kansainvälistymisen rahoituksesta, tuottajien täydennyskoulutuksen kehittämisestä sekä taiteen alan verkostoitumisen ja yhteistyön lisäämisestä. TAIVEX on nostanut edellä mainittuja teemoja esille yhdessä yhteistyökumppaniensa kanssa järjestämissään seminaareissa. Projektin henkilökunta ja hankkeen yhteistyöorganisaatioiden edustajat olivat koko hankkeen toiminta-ajan kysyttyjä keskustelijoita ja puhujia erilaisissa alan tilaisuuksissa.

Lyhyesti voi todeta, että TAIVEX-hankkeessa kertyneelle osaamispääomalle oli kysyntää ja käyttöä laajemminkin taiteen ja luovan talouden ympärillä käydyissä keskusteluissa. Vastasimme puhujapyyntöihin aktiivisesti ja pyrimme tuomaan keskusteluissa esiin nimenomaan tuottajien ja vastaavissa tehtävissä työskentelevien taiteen ammattilaisten aseman ja työn realiteetit.

2. TOIMIVASTA KOLLEGAVERKOSTOSTA KOULUTUSMALLIIN: TAIVEX-HANKKEEN TULOKSET JA VAIKUTTAVUUS

TAIVEX oli pilottihanke, jonka aikana kokeiltiin usean organisaation yhdessä toteuttamaa, uutta koulutusrakennetta. Vientivalmennusohjelman toteutumista seurattiin koko hankkeen toteutuksen ajan keräämällä palautetta jokaisesta koulutuksesta, kuuntelemalla tarkkaan opiskelijoiden toiveita ja mielipiteitä ja ottamalla ne mahdollisuuksien mukaan huomioon koulutusjaksojen ja opintomatkojen suunnittelussa. Hankkeen lopussa toteutettiin laaja ja perusteellinen hankearviointi, jolla tavoitettiin 82 % vientivalmennusohjelmaa suorittaneista opiskelijoista.

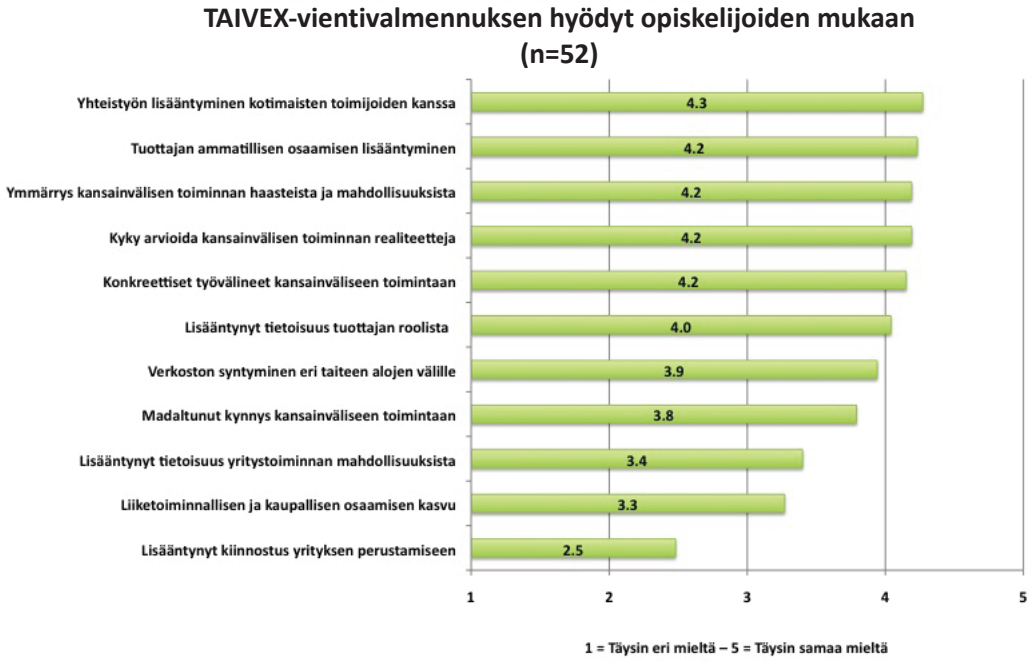
Hanke onnistui tavoitteiden mukaisesti. Hanke saavutti sille asetetut määrälliset tavoitteet osallistujamäärien, syntyneiden työpaikkojen ja uusien yritysten suhteen. Tärkeimpänä saavutuksena näemme kuitenkin hankkeen laadulliset tulokset, joista loppuarvioinnissa nostamme esiin viisi mielestämme tärkeintä. Laura Pekkalan tekemässä hankearvioinnissa (liite 1) vientivalmennusohjelman suurimmiksi onnistumisiksi koulutukseen osallistuneiden näkökulmasta nousevat

1) yhteistyö- ja kollegaverkostojen muodostuminen;

2) osallistujien (taiteen välittäjäportaassa työskentelevien ammattilaisten) ammatillisen identiteetin selkeytyminen ja voimistuminen ja

3) ammatillisen osaamisen kasvu.

Edellä mainitut onnistumiset mahdollisti 4) toimivaksi koettu koulutusmalli. Hankearvioinnin perusteella osallistujat kokevat vientivalmennusohjelman vaikuttaneen positiivisesti myös alan työllisyyteen. Tätä voidaan pitää hankkeen viidentenä (5) tärkeänä onnistumisena.



Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

TOIMIVA KOULUTUSMALLI

Vientivalmennusohjelman suunnittelussa ja toteutuksessa nousi esiin kaksi suurta haastetta. Usean eri organisaation yhteistyön organisointi vaati aikaa ja yhteisen linjan löytäminen hidasti suunnittelu- ja valmisteluprosessia. Ja toisaalta isolle ja monimuotoiselle ryhmälle tuotettavan pilottikoulutuksen toteutus hyvin erilaisia toiveita ja tavoitteita palvellen osoittautui koulutusten toteuttajille varsin haastavaksi tehtäväksi. Haasteista huolimatta lopputuloksessa onnistuttiin opiskelijoilta kerätyn arvioinnin mukaan lopulta hyvin. Vaikka opiskelijoiden tavoitteet ja lähtökohdat ja sitä kautta mielipiteet yksittäisten koulutusten onnistumista vaihtelivat, vientivalmennusohjelman kokonaisarvio oli erittäin positiivinen.

> *”Suurin osa koulutusjaksoista sellaisia, joista sai valtavasti uutta tietoa ja jota voin hyödyntää välittömästi jokapäiväisessä työssäni ja sitä mukaan myös sain käyttöön myös uusia työvälineitä”.*
>
> *"Sain konkreettisia neuvoja, tutustuin ihmisiin ja hahmotin kenttää".*

Hankkeen onnistumista arvioitiin mm. kysymällä, hakisivatko osallistujat kokemuksensa perusteella koulutukseen uudelleen ja suosittelisivatko he koulutusta kollegoilleen. Vastaajista jopa 94 % hakisi koulutukseen uudelleen ja 90 % suosittelisi vientivalmennusohjelmaa kollegoilleen. Yksityiskohtainen opiskelijoilta kerätty arvio koulutuskokonaisuudesta ja sen eri osa-alueista löytyy Laura Pekkalan kokoamasta hankearviointiraportista (liite 1).

Opiskelijoilta kerätyn palautteen perusteella koulutuksen parasta antia olivat koulutusten ja opintomatkojen myötä syntynyt, tiivis kollegaverkosto sekä erittäin hyödyllisiksi koetut opintomatkat. Opintomatkojen aikana opiskelijat ovat perehtyneet ohjatusti eri alueiden markkinakenttään, kehittäneet myynti- ja markkinointitaitojaan alan messuilla ja festivaaleilla sekä solmineet runsaasti kansainvälisiä kontakteja.

> *”Parhaita onnistumisia TAIVEXissa on ollut osaamisen kehittyminen ja verkoston syntyminen. Tämän lisäksi mahdollisuus opintomatkaan on ollut yksi tärkeimpiä asioita ja onnistumisia TAIVEXissa.”*
>
> *”Oikeastaan opin sen, miten haastava tämä kenttä on. Saatiin omallekin organisaatiolle vähän ”reality checkiä” eli missä todellisuudessa mennään. Nyt on parempi käsitys, minne alueille meidän ei kannata tähdätä ja toisaalta, mihin kannattaa panostaa. Ja paljon on myös sellaisia alueita, joista kannattaa selvittää lisää”*

Myös koulutusohjelmaan kuulunut, omien kehityshankkeiden viimeistelyn tueksi suunnattu mentorointi koettiin hyödylliseksi. Mentorointia olisi opiskelijoiden mielestä voinut olla jopa nykyistä enemmän ja jo aiemmassa vaiheessa koulutusta.

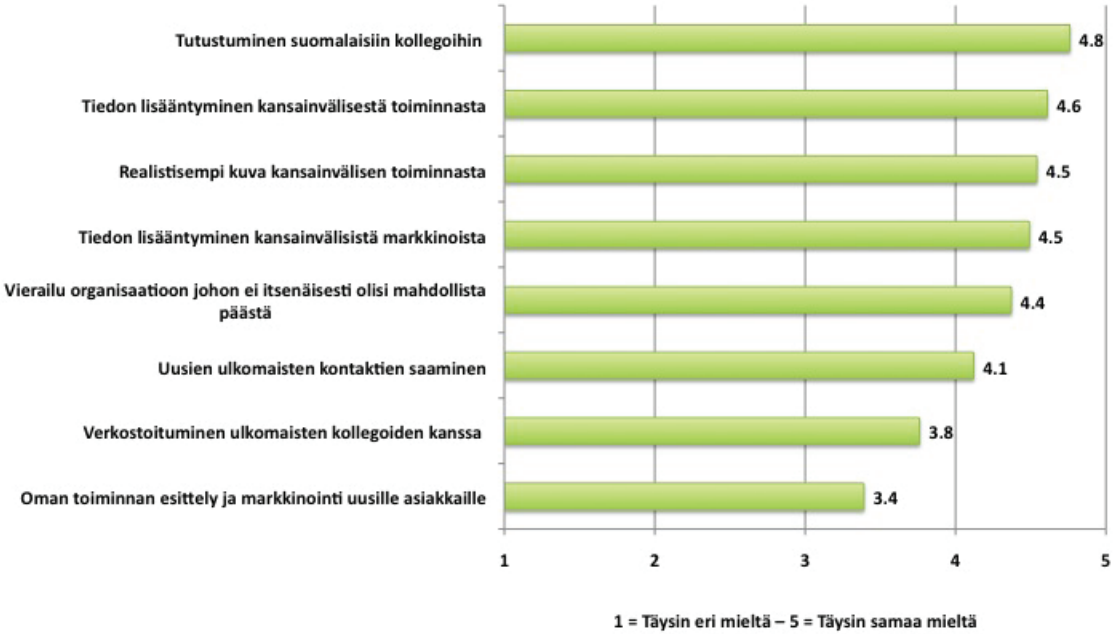
> *”Olen mentorointiin hyvin tyytyväinen ja sitä olisi voinut olla enemmänkin. Mentoroinnista on ehdottomasti hyötyä työlle, etenkin jos mentori on hyvä. Mielestäni TAIVEXiin oli valittu todella hyviä mentoreita ja olisin halunnut monenkin puheille”.*

Erittäin tärkeää ammattilaisille suunnatussa täydennyskoulutuksessa on myös koulutuksen räätälöinti opiskelijoiden tarpeiden ja toiveiden mukaisesti ja ennen kaikkea koulutukseen osallistuvien ammattilaisen oman osaamisen mahdollisimman laaja hyödyntäminen osallistamalla ja antamalla tilaa keskusteluille ja ajatustenvaihdolle.

”Senior Manager -koulutuksessa oli mielestäni kaikki jaksot hyvin järjestetty. Sisällöllisesti oli mukavaa, että oli vaihtelua: alussa oli useampi luennoitsija/kerta ja joskus taas sama luennoitsija piti koko jakson. Eniten hyötyä oli sopimusjuridiikasta. Sain konkreettisia malleja, joita olen voinut käyttää hyödyksi työssäni. Yhtä sopimusallia olen käyttänyt työssäni freelance-kuraattorina. Se on auttanut valvomaan etuani”.

”Oli hienoa, että TAIVEXissa tekijät ja hankehallinto ovat olleet lähellä toisiaan. Hankkeessa on koko ajan kuunneltu, mitä kenttä ja opiskelijat toivovat. On ollut mielettömän hienoa, että keskinäinen keskustelu tuottajien ja koulutuksen toteuttajien välillä on ollut jatkuvaa. Toivoisin, että tällainen toiminta yleistyisi laajemminkin: Koulutusta kehitetään palautteen mukaan”.

Opintomatkojen hyödyt TAIVEX-opiskelijoiden mukaan (n=41)



Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

TAIVEX-vientivalmennusohjelman toteutuksen myötä saatujen kokemusten ja opiskelijoilta kerätyn palautteen perusteella voi todeta, että toimivan koulutusmallin kolme tärkeää osa-aluetta ovat:

1) vertaistuki – säännölliset yhteiset tapaamiset ovat antaneet tuottajille tilaisuuden kokemusten ja mielipiteiden vaihtamiseen

”Tekeminen ja keskustelu on ollut tärkeää opinnoissa. Ryhmän sisällä on syntynyt paljon keskustelua. Teoretisointi auttaa ymmärtämään kentän toimintaa kokonaisuutena. Aivan mahtava hanke: Toivon että pystyn olemaan mukana, jos jatkoa tulee”.

2) räätälöity täydennyskoulutus – koulutus toteutetaan osallistujien havaitsemien koulutustarpeiden pohjalta, koulutukseen osallistuvien ammattilaisten omaa osaamista hyödyntäen

”Kaikki kouluttajat eivät ihan olleet ymmärtäneet taiteen alojen realiteetteja ja sitä, mikä on taiteen alalla tärkeää. Kouluttajan pitää olla perehtynyt meidän toimintakenttäämme: siihen miten pienillä rahoilla me oikeasti toimitaan”.

”Cinars-organisaation International Touring: Stakes, Ingredients and Strategies -koulutus oli käsittämättömän hyvä. Minulle se tuli vielä henkilökohtaisesti hyvään aikaan, koska viime vuoden alussa meiltä valmistui esitys, joka oli lähdössä kiertämään kansainvälisesti. Ensi-ilta oli siis juuri koulutuksen jälkeen ja tarvittiin hinnoittelu- ja myyntiosaamista. Kaikki meni hyvin ja yhtäkkiä minulla olikin kädet täynnä kv. kiertuetoimintaa ja -sopimuksia. Oli hienoa, että koulutus keskittyi juuri meidän alaamme eikä ollut esimerkiksi case-esimerkki elokuva-alalta. Erityisen hienoa oli myös, että kouluttajalla oli ymmärrystä juuri kolmannen sektorin toimintaan”.

”AJAN Consultingin esiintymis-, vuorovaikutus- ja viestintäkoulutuksessa lähestymistavat olivat vaihtelevia ja syvällisiä. Tieto oli erittäin hyvin sovellettavissa omaan työhöni. Haluaisin jatkossa lisää tällaista koulutusta. Keskeistä oli myös se, että koulutus tapahtui pienryhmässä, jolloin pystyttiin tekemään käytännön harjoitteita”.

”Suurin osa koulutuksista oli hyvin räätälöity taiteen alalle, mutta joissakin sitä näkökulmaa joutui vähän hakemaan. Huomasi, että kaikki kouluttajat olivat yrittäneet tehdä koulutuksista mahdollisimman hyvin kulttuurialalle suunnattuja. Ehkä kaikkiin teemoihin vain ei löydy sopivia kouluttajia kulttuurialalta?”

3) tuetut asiantuntija- ja opintomatkat – opintomatkat ovat tärkeitä sekä oppimisen että verkostoitumisen kannalta

”Opintomatkoilla näki, miten muut ryhmät toimivat, miten paljon ryhmät satsaavat markkinointimateriaaliin: pienet asiat ovat merkityksellisiä, kertovat siitä missä mennään. Matkoilla oppii ja näkee, miten erilaiset kulttuurit ovat ja esimerkiksi, millaiset ovat kulttuuritoiminnan rahoitusmallit eri maissa. Arvot ovat erilaisia ja joissakin maissa ryhmien markkinointimateriaaleihin panostetaan paljonkin. Markkinointi on muualla tärkeämpää, ihan erinäköisiä”.

”Opintomatkoilla yhdistyivät hyvin teoria ja käytäntö. Tärkeää oli myös TAIVEXin rahallinen tuki matkalle, sillä näin matkaa oli helpompi perustella työnantajalle. TAIVEXin kautta tehdyt matkajärjestelyt olivat myös tärkeä asia, sillä itse vastaavaa ei olisi mahdollista järjestää”.

”Opintomatkat ovat osoittautuneet kultakaivoksiksi. Kaikki se ajatustenvaihto, vinkkien jakaminen ja omin silmin uuden näkeminen ja kokeminen eivät olisi olleet mahdollista ilman TAIVEXia”.

Vientivalmennusohjelmassa toteutettu koulutusmalli osoittautui toimivaksi ja on vaivattomasti monistettavissa eri alojen kansainvälistymiskoulutuksen malliksi. TAIVEX-koulutus onkin herättänyt runsaasti kiinnostusta Suomessa ja ulkomailla ja sitä on esitelty laajasti erilaisissa tapahtumissa, mm. Employment Week -tapahtumassa Brysselissä ja erilaisissa taiteen alan seminaareissa sekä messujen ja festivaalien yhteydessä järjestetyissä ammattilaisten tapaamisissa.

YHTEISTYÖVERKOSTOT

TAIVEX on lisännyt eri taiteen alojen parissa työskentelevien ammattilaisten yhteistyötä. TAIVEXin myötä eri aloilla jo olemassa oleva tieto ja osaaminen siirtyivät myös muiden taiteen alojen ammattilaisten hyödyksi. Toisaalta yhteisessä vientivalmennusohjelmassa opittiin koko ajan yhdessä myös uutta. TAIVEXiin lähtökohtaisesti kuuluva monialaisuus - sekä taiteen että eri tieteen alojen välinen yhteistyö ja raja-aitojen madaltaminen, laaja taustaverkosto ja monipuolinen joukko opiskelijoita - tuottivat jatkuvasti uusia ideoita ja yhteistyökuvioita. Heterogeenisuus on ollut samalla sekä hankkeen suurin haaste että sen suurin rikkaus.

TAIVEXin aikana tapahtunut verkostoituminen ja muodostuneet yhteistyökuviot voi eritellä kolmeen eri kategoriaan: vientivalmennusohjelmaan osallistuneiden kollegaverkosto, tiedotuskeskusten yhteistyön ja keskinäisen verkoston tiivistyminen sekä laajempi luovien alojen ja välittäjäportaan ammattilaisten osaamisen kehittämisen parissa työskentelevien ammattilaisten verkosto ja yhteistyö.

Vientivalmennusohjelmaan osallistuneiden kollegaverkosto

TAIVEX on osoittanut, että luontevimmin kollegaverkostot muodostuvat, kun ihmisiä kutsutaan kokoon muun kuin pelkän verkostoitumisen takia. Yhteisesti jaettu kokemus koulutukseen tai opintomatkalle osallistumisesta helpottaa tutustumista ja ajatustenvaihtoa ja auttaa luomaan kestäviä yhteistyösuhteita.

”Verkostoituminen on ollut TAIVEXin keskeinen anti. Kun tapaat muita, näet laajemmin ja ymmärrät asioita. Tänä päivänä työ on poikkitaiteellista. Verkostoituminen tietenkin riippuu työpaikasta. Kustannusalan yrityksissä ollaan aika omissa maailmoissa. Nyt TAIVEXin aikana tapahtuneen kustannusmaailman myllerryksen yhteydessä huomasimme, että aina ei tarvitse ottaa kilpailuasemaa. Tänä päivänä olen kaveri kaikkien kanssa: pystyn löytämään monia uusia asioita.”

”Tärkeinä on ollut kotimainen verkottuminen, ymmärtää muiden kotimaisen kentän tekijöiden toimintaroolia. TAIVEX on tarjonnut puitteet verkostolle. Toki voisi myös itsenäisesti sopia vastaavia verkostotapaamisia, mutta se on työlästä. Ihanaa että joku on ylläpitänyt verkostoa”.

”Kun ihmiset tulevat eri lähtökohdista, he kyselevät enemmän. Itsestään selvyyksinä pidetyt asiat nousevat pintaan. Koulutusryhmissä moninaisuus on ehdottomasti rikkaus”.

”Hyödynnän TAIVEX-koulutusta koko ajan: Koulutukset ja puhujien tarjoamat näkökulmat ja tiedot ovat isoja aarteita. TAIVEX ei ole ollut vain omaksi eduksi, vaan myös työnantajani eduksi. TAIVEXissa syntyneet kontaktit ja suhteet hyödyttävät myös kaikkia työssäni tapaamia ihmisiä. Voin ohjata heitä edelleen verkoston pariin.”

”Tärkeintä TAIVEXissa on ollut kehittymisprosessi: kävin vuoroin molemmissa ryhmissä, esittävien taiteiden sekä kirjallisuuden ja kuvataiteen. Välillä ratkaisi tietenkin se mihin ehdin. Mielestäni kulttuurille ei saa rakentaa aitoja, synergiat löytyvät rajapinnoilla.”

”Sirkuksen, teatterin ja tanssin ihmisiin olen tutustunut uudella tavalla ja oppinut tajuamaan, mitä kukin ryhmä tai organisaatio tekee ja mille markkinoille kukin suuntautuu”.

”TAIVEXin suurimpia hyötyjä on ollut kollegiaalinen verkostoituminen. Alalla vuorovaikutus on tärkeää ja koulutuksessa tutustui ihmisiin konkreettisemmin. Vaikka kenttää tuntisikin, normaalisti ei ole aikaa tavata muita. Ja kyllä jo sekin auttaa, että ymmärtää mitä muut tekevät”.

”TAIVEXin paras anti on muiden ihmisten tunteminen. Pystyn nyt paremmin erottamaan kulttuuriviennin kokonaisuutena ja lisäämään vuorovaikutusta muiden toimijoiden kanssa. TAIVEX-ryhmältä pystyn kysymään neuvoa kollegana. Monesti saman asian parissa toimiva kollega pystyy auttamaan parhaiten. Olen esimerkiksi pystynyt kysymään vahvasti kuvataiteen kentällä toimivalta kollegalta hyvin konkreettisia kysymyksiä teosvaihdon kustannuksista, ajoista ja muista käytännöistä”.

”TAIVEXin kautta on syntynyt silta muihin tuottajiin ja siitä tietenkin hyötyy myös meidän organisaatio”.

”Uskon, että TAIVEXin ansiosta on löytynyt yhteinen fokus ja nyt esim. edustamallani tanssin kentällä puhalletaan yhteen hiileen. Opintomatkoilla olen huomannut, että nyt nähdään omaa organisaatiota kauemmaksi, että voidaan yhdessä toimia ilman, että se ei ole keneltäkään pois”.

”TAIVEXissa on ollut se hyvä, että osallistujat jakavat tietynlaisen yhteisen linjan, jaetun ymmärryksen matkan tarkoituksesta. TAIVEX siis yhdistää. Matkalla olisi hankala olla porukalla jos vain oltaisiin joukko eri organisaatioista. Nyt TAIVEX yhdistää, eikä matkoilla olla kilpailemassa. Matkalaisilla oli jaettu ymmärrys ja vaikka jokaisella on se oma agenda ajettavana esim. messuilla, ne eivät olleet kilpajuoksua”.

Tiedotuskeskusten yhteistyön tiivistyminen

TAIVEX oli eri taiteen alojen tiedotuskeskusten yhdessä toteuttama ESR-rahoitteisen hankkeena toteutettu koulutusohjelma ja siten suomalaisen taiteen kentällä aivan uudenlainen yhteistyömuoto. Ennen TAIVEXia tiedotuskeskusten yhteistyö viennin ja kansainvälistymisen edistämiseksi oli rakentunut yksittäisten tilaisuuksien ja tapahtumien ympärille. Vientivalmennusohjelma on tehnyt yhteistyöstä jatkuvaa, pitkäjänteistä ja säännöllistä.

Tiedotuskeskusten verkoston kehittäminen jatkuu myös projektin päättymisen jälkeen. Verkosto tulee hyödyntämään TAIVEXista saatuja kokemuksia tulevia yhteistyöhankkeita suunnitellessaan. Ensimmäinen uusi yhteistyöhanke on jo käynnistynyt:Teatterin tiedotuskeskus yhdessä Tanssin ja Sirkuksen tiedotuskeskusten kanssa on valmistellut TAIVEX-hankkeessa kerättyjen kokemusten pohjalta vuosina 2012-2013 toteutettavan jatkohankkeen TAIVEX² - työvaihto-ohjelma esittävän taiteen tuottajille. Uuden koulutusohjelman tavoitteena on syventää kansainvälisten projektien parissa jo työskentelevien esittävän taiteen tuottajien osaamista toiminnan strategisessa suunnittelussa ja johtamisessa ja omalta osaltaan tiivistää käynnissä olevan hankkeen aikana luotuja kansainvälisiä yhteistyöverkostoja.

Hankearvioinnin yhteydessä haastateltu Tanssin tiedotuskeskuksen työntekijä tiivistää omat tunnelmansa hankkeeseen osallistumisesta seuraavasti: ”Vaikka TAIVEX onkin ajallisesti työllistänyt tiedotuskeskuksia, on se ollut myös työntekijöiden kannalta erittäin antoisa. TAIVEXin kautta olemme saaneet entistä paremman tarttumapinnan kentän tekijöihin, sekä laajennettua omaa toimintaympäristöämme”.

TAIVEXin yhteistyöverkosto

TAIVEX on verkottunut aktiivisesti Luova Suomi -verkostoon kuuluvien hankkeiden sekä muiden välittäjäportaan kehittämisen parissa työskentelevien projektien ja organisaatioiden kanssa. Yhteistyö on ollut erityisen tiivistä Sillanrakentajat- ja Produforum-hankkeiden sekä Luova Suomi

-koordinaatiohankkeen kanssa. Neljä samaan aikaan päättynyttä hanketta kokivat yhteistyön niin tärkeäksi ja olennaiseksi osaksi toimintaansa, että hankkeiden päätösseminaarikin oli mielekästä järjestää neljän hankkeen yhteisenä, tulevaan ja yhteistyön jatkumiseen suuntavana tapahtumana.

Koulutusohjelman aikana TAIVEXille on muodostunut monipuolinen koulutusta tarjoavien tahojen ja mentoreiden asiantuntijaverkosto. Hankkeen aikana syntyneet yhteistyöverkostot ovat auttaneet myös koulutuksen laadun varmennuksessa.

Kotimaisen verkostoitumisen lisäksi projektin kansainvälinen yhteistyö on ollut projektisuunnitelman mukaisesti aktiivista ja painottunut asiantuntija- ja opintomatkoihin. Myös opintomatkoilla syntyneitä verkostoja pystytään hyödyntämään tulevaisuudessa. Aivan konkreettisesti tämä tulee näkymään esimerkiksi käynnissä olevassa TAIVEX² - työvaihto-ohjelmassa.

AMMATILLISEN IDENTITEETIN KASVU

Koulutusohjelman merkittäviin onnistumisiin kuuluu TAIVEXissa mukana olleiden ammattilaisten kokema ammatillisen identiteetin vahvistuminen ja selkeytyminen. Opiskelijoiden kommenteista välittyy kaikki oleellinen:

> *”Voisin kuvitella, että tuottajaidentiteetti on monilla vahvistunut. Koen itsekin että mukana olo on vahvistanut ammatti-identiteettiäni. Ensinnäkin se, että tunnustettiin että on tuottajia ja että heidän työnsä voi olla tärkeää”.*
>
> *”Koulutuksen näkökulmasta tärkeämpää olikin yleisesti tuottajuus, eikä se, millä taiteen alalla toimitaan. Suurempi ero on organisaatiotyypissä eli siinä oletko töissä tuotantotalossa kuten esim. Cirkossa vai tuottajapuolella. Tai siinä onko tuottajana töissä VOS-teatterissa vai vapaalla kentällä. Suurimman eron tekee nimittäin talouspuoli, koska se on täysin erilaista vapaan kentän toimijoille”.*
>
> *”Koulutus itsessään oli monipuolista. Joka päivän jälkeen oli mieletön ajatusmyrsky, joka sai kyseenalaistamaan ja laittoi ajatuksen todella liikkeelle. Oman aseman, roolin ja ammatti-identiteetin pohtiminen on myös erittäin tärkeä koulutuksen tavoite. Itse olen pohtinut TAIVEX-koulutuksen aikana paljon omaa toimintaani”.*
>
> *”Koulutus on avartanut ymmärtämään tuottajan työn moninaisuutta: Sitä mitä ja miten kollega tekee ja mitä ja miten itse tekee. Vaikka nimike on sama ja työnkuvakin monesti sama, identiteetti vaihtelee riippuen siitä, missä on töissä”.*

AMMATILLISEN OSAAMISEN KASVU

TAIVEXiin osallistuminen lisäsi arvioinnin perusteella osallistujien ammattitaitoa ja osaamista monella tasolla. Koulutusohjelmassa mukana olo auttoi ymmärtämään omaa työtä kokonaisuutena ja lisäsi suunnitelmallisuutta:

> *”Koulutuksissa olen oppinut, miten paljon meillä on vielä opittavaa. Niin kauan, kun et tiedä kansainvälisen toiminnan vaatimuksia ja kuinka vaativa kenttä se on, et voi kehittyä. Yksi tärkeimpiä asioita on tajuta keskeneräisyys ja miten keskeneräisessä vaiheessa Suomessa vielä tällä hetkellä ollaan. Meillä voisi olla nykyistä enemmän itsensä työllistäviä, mahdollisimman omarahoitteisia yhdistysmuotoisia toimijoita, jotka tekevät pääsääntöisesti kansainvälistä työtä”.*
>
> *”Nyt ajattelen enemmän sillä tavalla laajemmalle ja pidemmälle näitä prosesseja”.*

Toisaalta moni koki oppineensa uusia, konkreettisia taitoja:

> *”Olen meillä se, joka tarkastaa sopimukset: Koulutuksen jälkeen huomasin, että olen oppinut jotain. Myös kehityshankkeen kautta olen oppinut paljon: Jos vientihankkeemme onnistuu, markkinointi ja esitteet tehdään ehdottomasti”.*

Myös osallistujien liiketoimintaosaaminen kehittyi:

> *”Parasta ovat olleet markkinointikoulutukset. Huomaan että ajattelen enemmän markkinointia TAIVEX-koulutuksen jälkeen. Olen jotenkin tietoisempi siitä, enkä ehkä suhtaudu niin nuivasti. Ajattelen sen osana työtäni, eikä se ole mistään pois. Huomaan, että ajattelen enemmän markkinoinnin peruskysymyksiä ja miten voisin mitäkin asiaa tarjota. Ymmärrän, että se pitää ottaa huomioon ensimmäisenä, eikä vain miettiä asiaa pelkästään omista lähtökohdista”*
>
> *”Kaiken kaikkiaan olen oppinut paljon uutta: erityisesti markkinointia ja kohderyhmäajattelua konkreettisemmin. Aiemmin toiminta on ollut enemmänkin ”mutu-meininkiä”. Nyt pystyn paremmin motivoimaan itseäni ja suunnittelemaan, mitä teen. Käytännössä tiedän esimerkiksi miten lasketaan voittomarginaaleja, joten rahoitukseen koulutuksesta on ollut hyötyä jo nyt. Aiemminkin olen näitä joutunut tekemään, mutta nyt osaan toimia paljon paremmin ja suunnitelmallisemmin”.*

TAIVEX lisäsi osallistujien kansainvälistä osaamista ja edisti sitä kautta osallistujien organisaatioiden kansainvälistymishankkeita tehden kansainvälistymisestä suunnitelmallisempaa ja tuoden tavoitteisiin onnistumisen kannalta olennaista realismia.

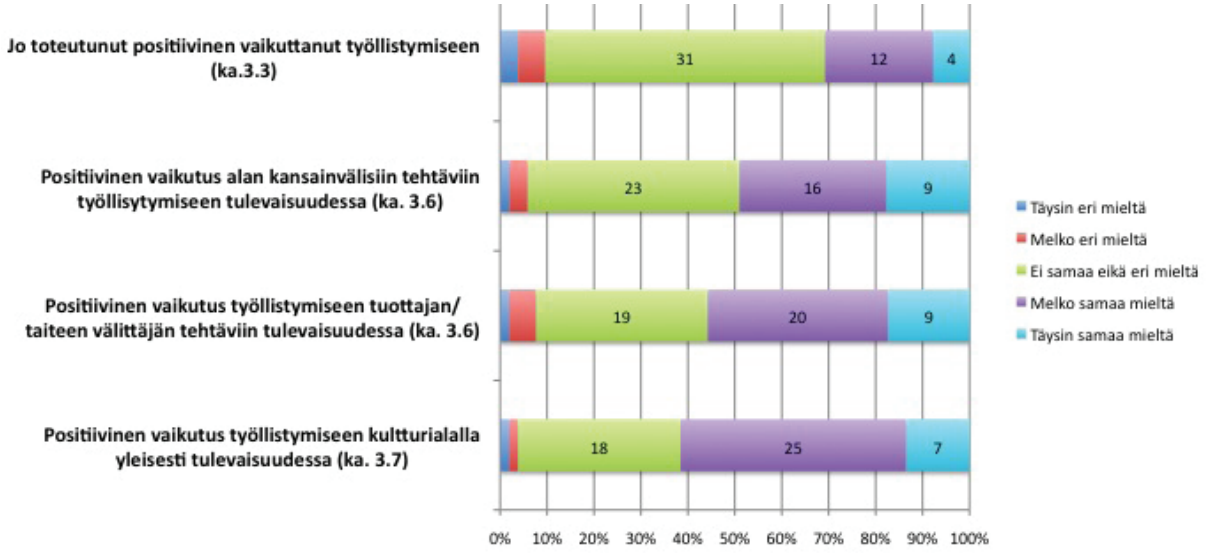
> *”Olimme käyneet ennen TAIVEXia ryhmämme kanssa Venäjällä ja Saksassa. Ei voi suoraan sanoa, että kansainvälinen toimintamme on lisääntynyt TAIVEXin aikana. Sen voi kuitenkin sanoa, että TAIVEX auttaa toiminnan kehittämisessä aivan äärimmäisen paljon. Nimenomaan ulkomaan opintomatkat ja niihin liittyvät ennakkotiedot ovat olleet ehdottomasti tärkeimpiä tässä kehitystyössä. Kun ennen TAIVEXia itse yritti miettiä oman toiminnan kansainvälistymistä, se oli sellainen hahmottumaton möykky”.*
>
> *”Konkreettiset yhtymäkohdat koulutuksen ja oman työn väliltä löytyvät erittäin selvästi: Olen saanut osallistua Frankfurtin kirjamessuille 2010 sekä uudestaan 2011, mitä on pidettävä edistyksenä tässä talossa. Uskon, että toiveitani kuunnellaan enemmän, kun olen käynyt puolitoista vuotta Taivexissa. Myös lopputyöni aihe on suoraan räätälöity oman yksikkömme toimintaa kehittämään. Lisäksi Taivexin luomat uudet kontaktit Suomessa toimiviin muihin kustantajiin ovat rikastuttaneet kirja-alan tuntemustani kotimaassa. Toivon myös, että voisimme joskus tehdä yhteistuotantoja esim. suomi-ruotsi-versioita joistakin kirjoistamme yhteistyössä suomalaisen tiedekustantamon kanssa”.*

TAIVEX-HANKKEEN VAIKUTUS ALAN TYÖLLISYYTEEN

Osallistujien kokemukset osaamisen kehittymisestä ja ammatti-identiteetin vahvistumisesta heijastuvat myös heidän ajatuksiinsa tulevasta työllistymisestä.

Arviointikyselyyn vastanneista 61 % oli sitä mieltä, että TAIVEXiin osallistuminen tulee vaikuttamaan positiivisesti työllisyyteen kulttuurialalla yleisesti. Yli kolmannes (31 %) arvioi, että TAIVEXiin osallistuminen on jo vaikuttanut positiivisesti työllistymiseen ja työmarkkina-asemaan kulttuurialalla: Koulutukseen osallistuminen oli joko auttanut uuden työpaikan saamisessa tai parantanut asemaa aikaisemmassa työssä ja organisaatiossa.

TAIVEX-vientivalmennusohjelman vaikutus työllistymiseen (n=52)



Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

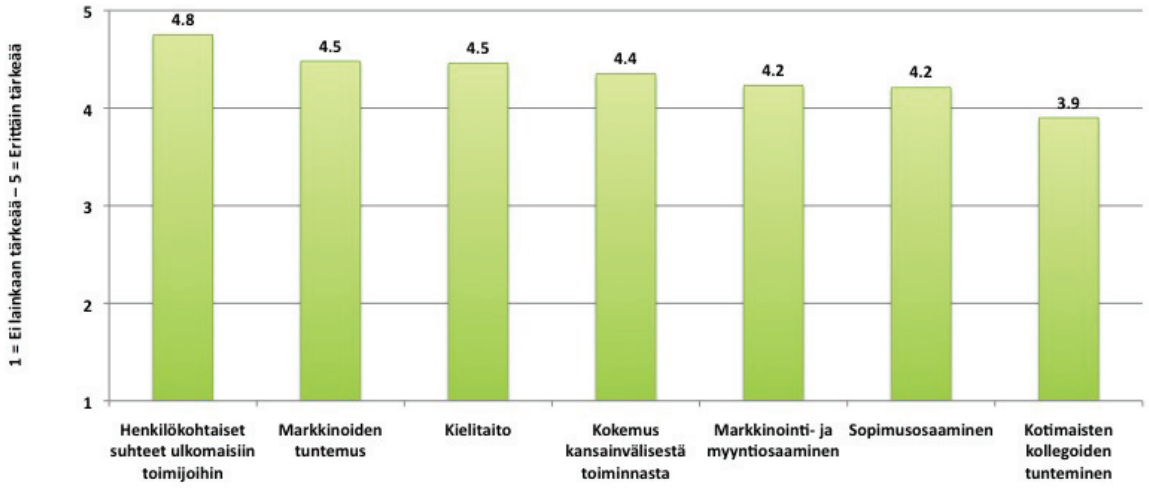


Opintomatka Koreaan PAMS-messut 2010. Kuva Riitta Aittokallio

3. KEHITTÄMISEHDOTUKSET: SUOMALAISEN TAITEEN KANSAINVÄLISTYMISEN EDISTÄMINEN – KEINOT JA MAHDOLLISUUDET

Arvioinnin yhteydessä kysyimme TAIVEX-vientivalmennusohjelmaan osallistuneiden ammattilaisten mielipidettä kansainvälisen toiminnan onnistumisen kannalta keskeisistä osa-alueista. Vastauksissa korostuivat henkilökohtaisten suhteiden ja markkinoiden tuntemuksen ohella osaamisen kehittäminen, erityisesti markkinointi- ja myynti- sekä sopimusosaaminen.

Kansainvälisen toiminnan onnistumiselle keskeiset asiat (n=52)



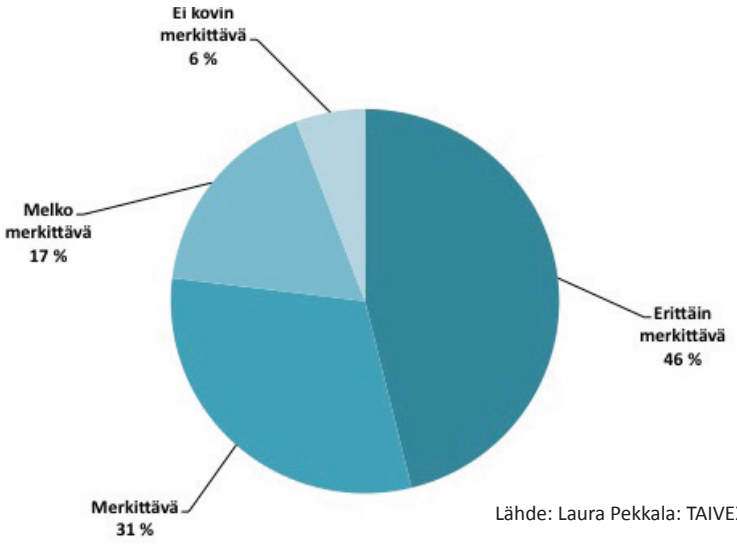
Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

Hankearvioinnissa kerättyjen kommenttien ja vientivalmennusohjelman toteutuksesta saamiemme kokemusten perusteella esitämme pari kehittämisehdotusta, jotka mielestämme edistäisivät suomalaisen taiteen kansainvälistymistä konkreettisesti ja tehokkaasti.

VERKOSTOITUMISTUKI MAHDOLLISTAJANA – MARKKINASELVITYS- JA VERKOSTOITUMISMATKOIHIN KOHDENNETTU MATKA-AVUSTUS

Huolellisesti valmisteltujen matkaohjelmien ohella opiskelijoiden kannalta merkittävää on ollut, että TAIVEX-hankkeella oli mahdollisuus osallistua vientivalmennusohjelman opintomatkojen kustannuksiin kattamalla hankkeen budjetista 1/3 opintomatkojen matka- ja majoituskustannuksista. Erityisen tärkeää avustus on ollut monille ns. taiteen vapaalla kentällä toimiville organisaatioille. TAIVEXin mahdollisuus osallistua matkojen kokonaiskustannusten kattamiseen on useissa tapauksissa käytännössä mahdollistanut sen, että organisaatioilla on ollut varaa lähettää työntekijöitään verkostoitumis-, markkinaselvitys- ja messumatkoille ulkomaille. Näistä matkoista on ollut jo nyt konkreettista hyötyä paitsi ammattilaisille itselleen myös heidän edustamilleen organisaatioille.

TAIVEXin maksaman opintomatkatuen merkitys opiskelijoille (n=52)



Lähde: Laura Pekkala: TAIVEX-hankkeen hankearviointi

Henkilökohtaiset kontaktit ja niiden kautta muodostuva kansainvälinen verkosto ovat osoittautuneet taiteen kansainvälistymisen ja viennin kannalta lähes yhtä tärkeäksi kuin laadukkaat taideteokset. TAIVEXissa saatujen kokemusten perusteella vastaavien verkostoitumis- ja markkinaselvitysmatkojen avustamista kannattaa siis ehdottomasti jatkaa hankkeen päättymisen jälkeenkin. Kyse ei ole rahallisesti suurista summista, vaan ennen kaikkea tarvitaan jatkuvasti haettavissa oleva verkostoitumistuki, joka olisi sekä taiteilijoiden että tuottajien tai vastaavissa välittäjätehtävissä toimivien ammattilaisten haettavissa. Tilaisuudet yhteistyöneuvotteluihin tulevat nopeasti ja jos haluaa saada aikaan tuloksia, niihin on pystyttävä tarttumaan ripeästi. Tätä tukea voisivat myöntää joko Taiteen keskustoimikunta, tuleva Taiteen edistämiskeskus tai taiteiden tiedotuskeskukset.

Myös Teatterin tiedotuskeskuksen TINFOn kansainvälisen liikkuvuuden tavoiteohjelmassa on korostettu joustavan, jatkuvasti haettavissa olevan verkostoitumistuen merkitystä: ”Rahoitusta tulee olla mahdollisuus saada tuotannon eri vaiheissa tuotannonvalmisteluun, varsinaiseen tuotantoon ja jälkihoitoon. Tuotannonvalmisteluun liittyvät ennakkosuunnittelu, esiselvitykset, asiantuntija- ja verkostoitumismatkat sekä markkinakartoitusmatkat. Tärkeä liikkuvuuden edellytys on asiantuntija- ja mentorointituki, jota taiteilijat (ja tuottajat) tarvitsevat kansainvälistyessään.”

> *”Jos ylipäänsä tekee vientiä, pitää tuntea ihmiset ulkomailla henkilökohtaisesti, eikä muuten voi tutustua kuin tapaamalla kasvotusten. Näen tämän hyvin omassa työssäni, sillä nyt parin vuoden pitkän työn jälkeen voimme oikeasti puhua, että teemme tällaisia konkreettisia hankkeita. Että yhteistyökumppanit tuntevat minut ja luottavat, että olemme ammattitaitoisia ja tiedämme, miten toimitaan. Kansainvälisen toiminnan perusedellytys on, että pystyy tapaamaan ihmisiä ja matkustamaan. Sitä kautta syntyy uusia yhteistyökuvioita ja -hankkeita ja lopulta uusia työpaikkoja. Yhteisen toiminnan kautta voimme kehittää myös uusia rahoitusmuotoja”.*
>
> *”Kansainvälisesti toimivalle ryhmälle tuottajan matkustaminen on täysin oleellinen osa toimintaa. Pienikin summa on hirveän tärkeä, kun toimimme niin pienellä rahalla. Itse olin viime vuonna 7 matkalla ja se on meidän organisaatiomme vuosibudjetilla merkittävä satsaus”.*

Todellisuus on se, että toistaiseksi kansainvälistymisen kynnyksellä olevista, ammattitaitoisista ryhmistä ja organisaatioista suurin osa on pieniä ja varsin niukoilla taloudellisilla resursseilla toimivia. Heille pienikin tukisumma on merkittävä. Verkostoitumistuki voi parhaimmillaan toimia tärkeänä siemenrahana onnistuneille kansainvälisille projekteille. Jostakin on aloitettava ja ilman rahallista tukea alkuun on vaikea päästä.

”Koen TAIVEXin maksaman tuen elintärkeäksi. Reissaan paljon työssäni, mutta näin paljon en olisi matkustanut. Olisin varmasti joutunut miettimään kohteita tarkemmin. En kuitenkaan ole hakenut avustusta kaikkien tekemien opintomatkojen kuluihin. Itse asiassa hain tukea vain Aasian matkoihin, koska tiesin että joillekin organisaatioille tuki oli vielä tärkeämpää. Koin että omalla organisaatiolla pitää olla sen verran rahaa, että tuottaja voidaan lähettää ulkomaille, jos se työhön kuuluu”.

”TAIVEXin ja tiedotuskeskuksen avustus oli oleellinen: meidän organisaatio ei olisi voinut lähettää minua matkalle ilman niitä. Tällaisen matkan anti oli erittäin suuri. Alan keskeisiin kaupunkeihin ja tapahtumiin on kiinnostavaa mennä tutustumaan, ammatillisen kehittymisen puolella on erittäin tärkeää nähdä muuta maailmaa ja muita tapoja toimia. Resurssit kuitenkin rajoittavat tätä työtä. Organisaatiollamme on jo laajat verkostot, mutta ei rahaa käydä esim. kansainvälisissä alan kokouksissa. Tämä haittaa toiminnan jatkuvuutta.”

TOIMIALAKOHTAISEN TÄYDENNYS- JA JATKOKOULUTUKSEN KEHITTÄMINEN

TAIVEX vastasi omalta osaltaan taiteen kentällä toimivien ammattilaisten monipuolisiin lisäkoulutustarpeisiin. Täydennyskoulutus voidaan pilotoida ja sen tarve testata hankemuotoisesti, mutta täydennyskoulutus ei voi, eikä saa jäädä projektitoiminnan varaan. Pelkkä täydennyskoulutuksen kehittäminen ei myöskään ratkaise sitä ongelmaa, että meiltä puuttuu taidekorkeakouluissa annettava MA-tasoinen korkeakoulutus Sibelius Akatemian Arts Management –koulutusta lukuun ottamatta.

TAIVEXista saatujen kokemusten perusteella toivomme, että taiteen alan asiantuntijaorganisaatiot ja oppilaitokset jatkavat ja tiivistävät yhteistyötään toimivan koulutuskokonaisuuden aikaansaamiseksi. Erityisesti haluamme painottaa, että kansainvälisyyden on oltava luonteva osa myös kotimaista tuottajakoulutusta. Menestyäkseen kansainvälisesti suomalainen taidekenttä tarvitsee osaavia tuottajia. Tähän avain on laadukas korkeakoulutus ja täydennyskoulutus, joiden toteuttamiseen olisi suotavaa ottaa mallia ulkomailta ja josta esimerkiksi tuleva taideyliopisto voisi olla vastuussa.

”Täydennyskoulutusta tarvitaan! Tuottajat ovat niin uusi ammattikunta, että toistaiseksi on hirveän vähän toimijoita, jotka toimivat ammattimaisesti tällä kentällä. Ammattitaitoisia tuottajia on vähän. Tämä näkyi myös TAIVEX-koulutuksessa, sillä opiskelijoita on mukana hyvin erilaisista organisaatioista ja taustat vaihtelivat”.

Toivomme, että koulutusohjelmia ja taiteen alojen kehittämisen parissa työskentelevien organisaatioiden yhteistyötä kehitettäessä ei unohdeta mentorointia. Tiedon ja osaamisen jakamisesta mentoroinnin kautta voisi tulla jatkuva osa asiantuntija- ja koulutusorganisaatioiden toimintaa. Mentoroinnista saatava hyöty suhteessa käytettyihin resursseihin on todella suuri – ja hyötyvaikutukset usein molemminpuolisia.

”Minusta jokaisen ryhmän tuottaja tarvitsisi oman mentorin, jonka kanssa keskustella ja miettiä säännöllisesti omaa työtä ja organisaation kehitystä. Tavallaan tarvittaisiin tuottajien kummisysteemi, se voisi olla myös työnohjausta. Tällaista toimintaa tarvitaan, koska tuottajat ovat todella yksin organisaatioissaan. TAIVEXissa mukana olleista voisi koota pilottijoukon, jonka kanssa voisimme yhdessä miettiä, miten mentorointia kannattaisi kehittää”.

4. LOPPUSANAT

Heterogeeniselle, taustaltaan ja tavoitteiltaan hyvin erilaiselle opiskelijajoukolle on erittäin haastavaa toteuttaa koulutuksia, joista kaikki hyötyisivät yhtä paljon. Lisäksi hankkeen tavoitteeksi määritellyt tuottajien kansainvälisyysvalmiuksien, vientitaitojen ja liiketoimintaosaamisen parantaminen ovat varsin laajoja käsitteitä, jotka jokainen tuottajista käsitti hieman omalla tavallaan. Odotukset koulutusohjelmaa kohtaan vaihtelivat.

TAIVEX-koulutuksessa jatkuvasti esiin noussut ydinkysymys olikin, löytyykö Suomesta tarpeeksi tasokkaita kouluttajia opastamaan kansainvälisille markkinoille pyrkiviä konkarituottajia. Koulutukseen osallistuneilta kerätyissä palautteissa toivottiin kouluttajiksi milloin muiden alojen superammattilaisia, milloin suomalaisen taiteen kentän tarkkaan tuntevia asiantuntijoita. Vanhoja tuttuja suomalaisia alan konkareita ei toivottu kouluttajiksi, koska he olivat monelle jo liiankin tuttuja. Toisaalta samanaikaisesti kouluttajan pitäisi tuntea hyvinkin tarkkaan eri taiteen alojen realiteetit Suomessa.

Tässä yhteydessä on syytä kuitenkin muistaa, että palaute koko TAIVEX-vientivalmennusohjelmasta on ollut lähtökohtaisesti kiittävää. Näin ollen voimme tyytyväisenä todeta, että koulutus on onnistunut palvelemaan TAIVEXissa nyt mukana olevan opiskelijajoukon tarpeita varsin hyvin. Aivan erityisen tärkeäksi opiskelijat kokevat palautteen perusteella hankkeen ansiosta syntyneen kollegaverkoston. Sekä pienryhmäopetus että matkat ovat paitsi antaneet ensi käden tietoa tärkeistä aiheista, myös edistäneet tuottajien sekä koko toimintakentän keskinäistä verkottumista ja tiedon vaihtoa.

Näitä hyväksi havaittuja toimintamalleja jatkamme ja kehitämme edelleen vuoden 2012 alusta aloittaneessa esittävien taiteiden TAIVEX²-työvaihto-ohjelmassa. Projektin myötä syntyneet synergiaedut ja ihmisten solmimat henkilökohtaiset kontaktit tulevat hyödyttämään eri taiteen alojen vientiä ja kansainvälistymistä pitkään.

Myös hankkeen osatoteuttajana toiminut Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus tarjoaa luoville aloille suunnattuja koulutusojelmia jatkossakin. Taiteen tiedotuskeskusten kanssa tehdystä yhteistyöstä ja TAIVEX Senior Manager -koulutusohjelman rakentamisesta saatu kokemus ovat osahankkeen projektipäällikkö Kaija Villmanin mukaan merkittävä apu tulevia koulutusohjelmia suunniteltaessa.

Taiteen tiedotuskeskusten projektin puitteissa tekemä yhteistyö, tiedon jakaminen ja jo olemassa olevan kansainvälisen osaamisen hyödyntäminen yhteisen vientivalmennusohjelman suunnittelussa ovat hyviä käytäntöjä, jotka jatkuvat projektin päättymisen jälkeenkin. Tiedotuskeskukset tarjoavat tulevaisuudessakin välittäjätehtävissä työskenteleville taiteen ammattilaisille kohdennettuja koulutuksia ja tapahtumia. Lisäksi osa tiedotuskeskuksista jatkaa TAIVEXissa pilotoitua mentorointikäytäntöä.

TAIVEXin peruslähtökohta oli, että opiskelijoiden vientivalmennusohjelmassa keräämä osaaminen ja syntyneet verkostot jäävät heidän pääomakseen projektin päättymisen jälkeen. Koska vientivalmennusohjelmassa kiinnitettiin erityistä huomiota siihen, että opiskelu limittyy yhteen opiskelijoiden työn kanssa, heidän taustaorganisaationsa hyötyivät vientivalmennusohjelmasta jo projektin aikana. Uskomme, että opiskelijoiden keräämä osaamispääoma hyödyttää sekä

heitä itseään että heidän taustaorganisaatioitaan vielä pitkään.

TAIVEX-vientivalmennusohjelmaa toteuttamassa mukana olleilla on ollut suuri etuoikeus työskennellä intensiivisessä kehittymisvaiheessa olevan ammattikunnan kanssa. Aktiivisten, innostuneiden ja sitoutuneiden ihmisten kanssa on ollut ilo työskennellä suomalaisen taiteen kansainvälistymisen hyväksi toinen toisiltamme oppien. Erityisen palkitsevaa on ollut seurata tiiviin kollegaverkoston syntymistä ja aktiivista arvokeskustelua.

”Koulutus on herkistänyt arvokeskustelulle. Itse pidän ongelmana sitä, kuinka tuotteistaminen ja kaupallistaminen nähdään itsestään selvänä, vaikka taiteen kentällä pitäisi samalla käydä myös arvokeskustelua. Ymmärrän, että taide ei välttämättä tarvitse julkista tukea ollakseen olemassa, mutta kaipaisin ylipäänsä enemmän arvoihin liittyvää analyyttistä keskustelua.”

”Se on ongelma, että meidän toimijamme ovat vielä hyvin riippuvaisia tukirahoituksessa. Pitäisi vielä keksiä, miten kansainvälisen toiminnan omarahoitteisuutta saataisiin kehitettyä niin, ettei siihen tarvittaisi niin paljon valtion tai muiden rahoittajien tukea. Tällä hetkellä toimimme täysin julkisen rahan ehdoilla. Ainoastaan konseptien ja materiaalisten tuotteiden kuten näytelmien vienti pystyy hankkimaan omaa rahoitusta, mutta esitysviennin tai -vaihdon tai yhteistuotantojen puolella ei ole vielä rahoitusmalleja. Pitää pohtia, miten saataisiin toiminnasta tuottavaa.”

”Tällä hetkellä valtion tavoitteisiin on sisäänrakennettuna se, että toiminnan tulisi olla yritysmuotoista eli sellaista, jossa on kaupallinen tuote, jota on helppo myydä. Selkeä tuote. Kansainvälisissä yhteistuotannoissa tällaista tuotetta ei kuitenkaan ole olemassa valmiiksi, vaan se kehitetään yhteistoiminnan myötä. Kyse on pitkälle viedyistä prosesseista ja me olemme vielä kehitysvaiheessa. Pitäisikin nähdä myös ne muut arvot, jotka kansainvälistymisen ja kansainvälisen yhteistyön kautta syntyvät”.

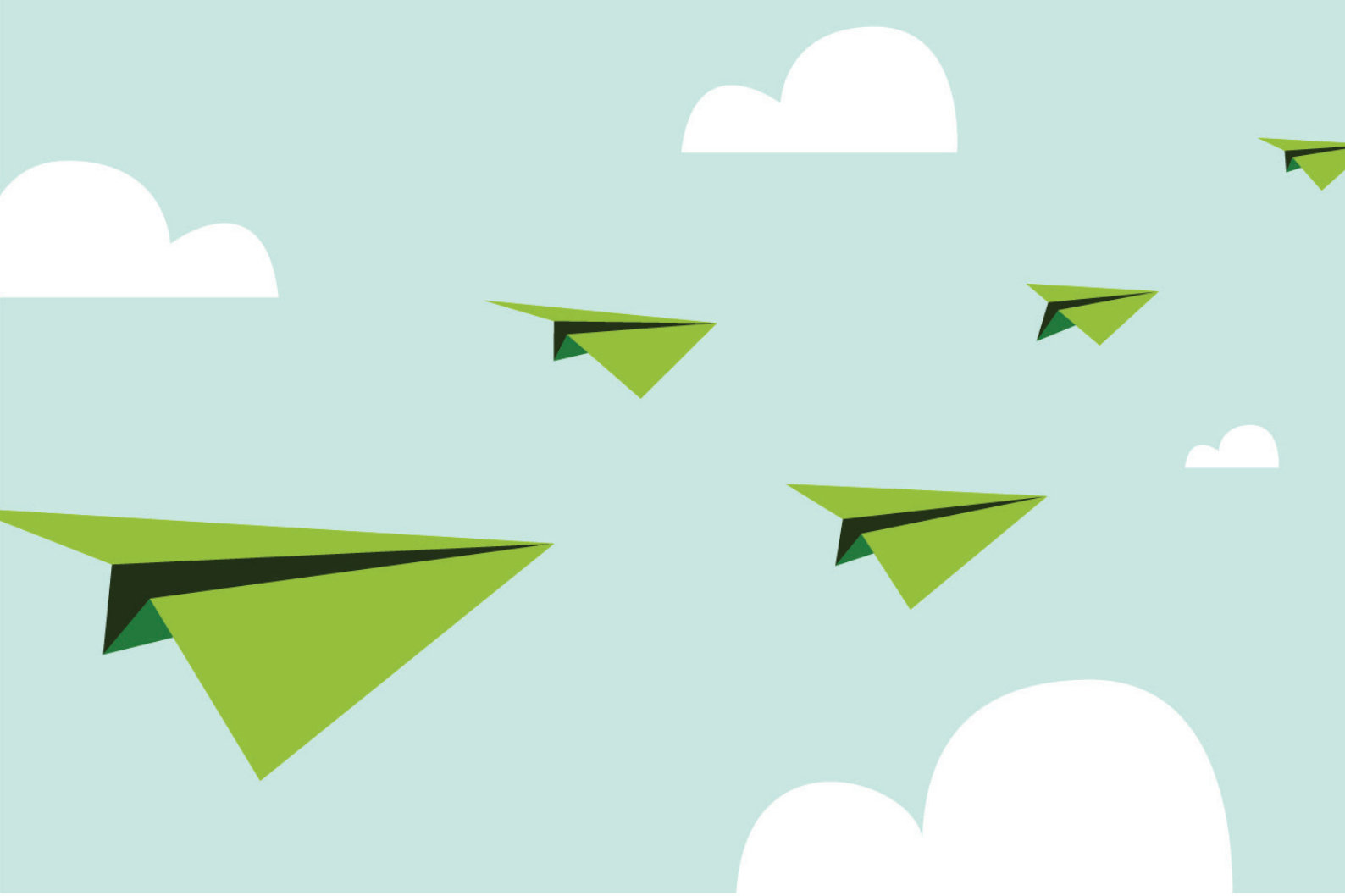
”Alkupuolen opintojaksojen aikaan ristiriidat kulttuurialan ja liiketoiminnan välillä (myös osallistujien keskuudessa) tuntuivat korostuvan: Saako kulttuuri olla ´myyvää´ ja mikä oikein on tuote ja mitä myynti. Tämä asenne lientyi matkan varrella ja loppujaksoissa asioita pystyttiin minusta käsittelemään avoimemmin”.

Yhteistyö ja aktiivinen keskustelu jatkuvat hankkeen päättymisen jälkeenkin. Vertaistukiverkosto kantaa meitä vielä pitkälle, varsinkin kun muistamme, että:

”Taiteen jakaminen aloiksi on lopulta aika keinotekoista. Uudet asiat syntyvät kohtaamisista.”



TAIVEXlaisia Tokiossa 2010. Kuva Kirsi Mustalahden arkistoista



LIITTEET

Liite 1 Laura Pekkala: Hankearviointi – TAIVEX-vientivalmennus s.22

Liite 2 TAIVEX-vientivalmennusohjelman opiskelijat s.60

Liite 3 TAIVEX-vientivalmennusohjelman aikana kirjoitettujen kehityshankeraporttien tiivistelmiä s.62

Liite 4 TAIVEX-vientivalmennusohjelman koulutukset, opintomatkat ja mentorit s.81

1 Hankearviointi ja opiskelijoiden näkökulma

Valtakunnallinen ESR-hanke[1] TAIVEX - taiteen tiedotuskeskusten vientivalmennus toteutettiin vuosina 2009–2011. Hankkeen päätteeksi haluttiin arvioida perusteellisesti hankkeen onnistumista ja saada tietoa mahdollisista kehittämisehdotuksista. Tavoitteena oli tuottaa tietoa hankkeen tuloksista ja tavoitteiden saavuttamisesta: erityisesti siitä, kuinka tuottajien ja taiteen välittäjien kansainvälinen osaaminen kasvoi, ja kuinka alan kansainvälisen toiminnan ja viennin edellytykset paranivat. Arviointi kohdistettiin hankkeeseen osallistuneiden taiteen alojen tuottajien ja välittäjätoimijoiden kokemukseen siitä, kuinka he kokivat hyötyneensä vientivalmennukseen osallistumisesta ja kuinka onnistuneena he pitivät hanketta. Arvioinnilla haluttiin erityisesti tuoda kuuluviin käytännön kansainväistymistyötä tekevien ”välittäjäportaan” edustajien kokemuksia kansainvälistymis- ja vientityöstä sekä osaamis- ja kehittämistarpeista.

Opiskelijoiden näkökulman lisäksi arvioinnin yhteydessä tarkasteltiin hankeprosessia ja siinä syntyneitä hyviä käytäntöjä sekä pohdittiin tuottajien täydennyskoulutuksen mallia. Tässä TAIVEX-hankkeen arviointiraportissa näkökulma kohdistuu kuitenkin vain vientivalmennukseen osallistuneiden opiskelijoihin ja heidän kokemuksiinsa. Toiminnan arvioinnin lisäksi tarjotaan tietoa kansainvälistä työtä tekevistä tuottajista ja muista taiteen välittäjistä sekä kentän organisaatioista.

1.1 Arvioinnin lähtökohdat

Arvioinnin tarkoituksena on aina toiminnan kehittäminen. TAIVEX-hankkeen arvioinnissa kehittämistyötä haluttiin tehdä korostamalla opiskelijoiden näkökulmaa ja kuulemalla heidän ajatuksiaan nimenomaan taidealan kansainvälistymiseen liittyvästä koulutuksesta. Arvioinnilla haluttiin tehdä näkyväksi hankkeen aikana syntynyt eri taiteen alojen ammattilaisen verkosto sekä verkostoon kiinnittynyt osaamispääoma. Arviointi haluttiin toteuttaa laajana, jotta eri koulutuksissa ja kollegoiden kohtaamisissa syntynyt tieto sekä osallistujien kokemukset saataisiin koottua systemaattisesti yhteen.

Arvioinnin pyrkimyksenä ei ole arvioida hanketta itsessään, vaan hankkeen tuloksia ja toiminnan vaikutuksesta tapahtunutta muutosta. Tämän vuoksi lähtökohtana olivat sekä hankesuunnitelmassa asetetut ja hankkeen aikana täsmentyneet tavoitteet:

- tuottajien kansainvälistymisvalmiuksien ja osaamisen lisääminen ja kehittäminen
- tuottajien työllistymisen parantaminen
- mukana olevien organisaation kansainvälisen toiminnan lisääntyminen
- tuottajien ja organisaatioiden liiketoimintaosaamisen lisääntyminen
- taiteen viennin ja kansainvälistymisen tukeminen keräämällä ja välittämällä tietoa
- yhteistyöverkoston syntyminen
- taiteen välittäjäportaan roolin ja merkityksen näkyväksi tekeminen
- taiteen ja kulttuurin kansainvälistymiseen ja vientiin sekä välittäjätoimijoihin liittyvien käsitteiden selkeytyminen.

1 Rahoitettu Luovien alojen yritystoiminnan kasvun ja kansainvälistymisen valtakunnallisesta ESR-kehittämisohjelmasta vuosille 2007-2013.

Tavoitteista käsin määriteltiin ne osa-alueet, joiden muutosta arvioinnissa tarkasteltiin. Tavoitteiden saavuttaminen itsessään oli yksi onnistumisen mittari, ja kohderyhmään suoraan liittyvät tavoitteet olivat tuottajien ja muiden välittäjätahojen kansainvälistymisvalmiuksien ja osaamisen lisääntyminen, työllisyyden parantuminen, liiketoimintaosaamisen kasvu sekä yhteistyöverkoston syntyminen. Hankkeen tuloksia ja vaikuttavuutta tarkasteltiin suhteessa näihin. Lisäksi onnistumisen mittarina pidettiin kohderyhmän tavoittamista sekä toimijoiden sitoutumista toimintaan. Myös näitä seikkoja tarkasteltiin arvioinnissa. Pitkän aikavälinkin tuloksia pyritään arvioimaan, vaikka se heti hankkeen päättymisen jälkeen onkin haastavaa. Jatkossa näitä tulisi seurata osana toteuttajien perustoimintaa tai esimerkiksi tulevien hankkeiden puitteissa.

Tarkastelu etenee toiminnoittain (koulutus, opintomatkat, mentorointi) päättyen synteesiin vaikuttavuudesta ja kokonaistavoitteiden saavuttamisesta. Eri toimintoihin liittyvät arvioinnin teemat esitellään tarkemmin toimintoja käsittelevissä kappaleissa.

1.2 Arvioinnin toteutus

Hankearvioinnin suunnitteli hankkeen arviointia tekemään palkattu projektikoordinaattori Laura Pekkala yhteistyössä projektipäällikkö Nea Leon kanssa. Laura Pekkala vastasi arvioinnin käytännön toteutuksesta, aineiston keruusta ja arviointiraportin laatimisesta. Hankkeen eri yhteistyökumppaneita edustavat ohjausryhmän jäsenet olivat aktiivisesti mukana suunnittelussa ja kommentoivat arvioinnin toteutusta. Yhteistyökumppaneiden panos oli tärkeä arvioinnin onnistumiselle, sillä ottamalla hanketoimijat mukaan jo arvioinnin suunnitteluun varmistettiin taiteenalakohtaisten erityiskysymysten huomiointi.

TAIVEX-vientivalmennusohjelman arviointi sisältää projektitoimijoiden ja yhteistyökumppaneiden tekemää sisäistä arviointia omasta roolistaan ja hankkeen onnistumisesta. Aiemmin hankkeeseen osallistumattoman ja päätyönään hankearviointia tehneen projektikoordinaattorin tekemä arviointi voidaan nähdä lähes ulkoisena arviointina. Erityisesti aineistonkeruun tasapuolisuuden ja luottamuksellisuuden vuoksi hankkeen ulkopuolelta tullut koordinaattori oli tärkeä. Nyt toteutettu arviointimalli, jossa toimintaan aiemmin osallistumaton taho tekee arvioinnin tiiviissä yhteistyössä hanketoimijoiden kanssa, sopii tämänkaltaiseen useita toimijoita yhdistävään hankkeeseen. Eri toimijoiden näkökulmia voidaan käsitellä puolueettomasti ja samalla heitä voidaan sitouttaa tulevaisuuden toiminnan kehittämiseen.

TAIVEX-hankkeen arviointi toteutettiin touko–joulukuussa 2011. Käytännössä työ aloitettiin luomalla arviointisuunnitelma ja määrittelemällä arvioinnin kriteerit ja muutoksen indikaattorit. Hankkeen koulutuksista kerätty palaute ja projektihenkilöstön toiminnan aikana tekemät havainnot tarjosivat taustamateriaalia indikaattorien ja hypoteesien laatimiselle. Arviointia ei kuitenkaan voida luotettavasti perustaa vain palautteille, sillä koulutustilanteen jälkeen annettu palaute on luoteeltaan enemmän reaktio tilanteeseen kuin analyyttinen puheenvuoro oppimisesta ja koulutuksen sisältöjen hyödyllisyydestä. Sen sijaan analyyttistä pohdintaa onnistumisesta tavoiteltiin keräämällä laaja haastattelu- ja kyselyaineisto. Samalla tarjottiin osallistujille mahdollisuus jäsenneltyyn palautteeseen ja arvioon oman osaamisen kasvusta hankkeen aikana. Arvioinnin keskeisin periaate oli arvioinnin mahdollisimman monen kentän toimijan äänen saattaminen kuuluviin.

1.3 Arvioinnin aineisto

Hankearvioinnin aineisto koostuu hankkeen tuottaman valmiin materiaalin lisäksi 1) haastatteluista ja lomakekyselystä TAIVEX-vientivalmennuksen *suorittaneille* opiskelijoille, 2) sähköpostikyselystä keskeyttäneille tai vain vähän opintoja suorittaneille opiskelijoille sekä 3) haastatteluista ja sähköpostikyselystä hankkeen toteuttajille ja yhteistyökumppaneille. Arvioinnissa keskityttiin vientivalmennuksen suorittaneisiin opiskelijoihin, joilla nähtiin olevan paremmat mahdollisuudet arvioida vientivalmennusohjelmaa kokonaisvaltaisesti kuin niillä, jotka olivat osallistuneet vain satunnaisesti yksittäisiin koulutuksiin.

Kohderyhmän eli TAIVEX-opiskelijoiden näkökulmaa selvitettiin haastatteluin sekä sähköisesti toteutetulla lomakekyselyllä. Haastattelujen tekeminen aloitettiin kesäkuussa 2011 ajallisesti aiemman koulutusryhmän (*Senior Manager I*) opiskelijoista edeten jälkimmäisen ryhmän (*Senior Manager II*) opiskelijoihin syyskuussa 2011. Näin haluttiin varmistaa, että opiskelijat ovat suorittaneet suurimman osan opinnoistaan haastatteluja tehtäessä, jolloin heillä oli mahdollisimman hyvät valmiudet arvioida TAIVEX-vientivalmennusta kokonaisuutena. Viimeiset haastattelut tehtiin marraskuussa 2011 ja yhteensä niitä tehtiin 26 kappaletta. Haastattelut joko nauhoitettiin tai niistä laadittiin muistiinpanot. Haastateltavien valinnassa pyrittiin tasapuolisuuteen eri taiteenalojen välillä. Taulukossa 1 nähdään haastattelujen alakohtainen jakautuminen[2].

TAULUKKO 1. Arviointihaastattelut taiteen aloittain jaoteltuna

TAITEEN ALAT	OPISKELIJAT yht.	HAASTATTELUT kpl
Kaupunki	9	3
Kuvataide	12	6
Kirjallisuus	13	5
Muu	8	3
Tanssi	11	4
Teatteri	12	3
Sirkus	4	2
Yhteensä	**69**	**26**

Haastatteluissa opiskelijoilta kysyttiin heidän intressejään ja syitään osallistua vientivalmennukseen sekä henkilökohtaisen osaamisen karttumista, koulutuksen sisältöjen hyödyllisyyttä ja hyödynnettävyyttä omalle työlle, valittujen näkökulmien osuvuutta ja koulutuksen järjestämisen onnistumista, opintomatkojen hyötyä ja mentoroinnin merkitystä. Lisäksi haastateltavia pyydettiin arvioimaan TAIVEX-vientivalmennusohjelman merkitystä ja tarpeellisuutta kokonaisuutena sekä omasta että työorganisaationsa näkökulmasta ja pohtimaan oman alansa kansainvälisen toiminnan tarpeita ja haasteita.

2 ..... Taiteen aloilla tarkoitetaan tiedotuskeskusten valintavaiheessa sopimaa jaottelua, joiden mukaan opiskelijat TAIVEX-vientivalmennusohjelmaan valituksi tultuaan ryhmiteltiin. Nämä jaottelut eivät kuitenkaan aina kerro todellista taiteen alaa, jolla he työskentelevät. Todellista vastaajan itse määrittelemää taiteen alaa tarkastellaan kappaleessa 2.1.

Haastatteluja tehtiin määrällisesti paljon, sillä hankkeen onnistumisista haluttiin mahdollisimman monipuolinen kuva. Laadullisesti kerätty haastatteluaineisto sisältääkin paljon syvällistä pohdintaa. Koska kaikkia opiskelijoita ei ollut mahdollista tavoittaa haastatteluin, toteutettiin haastattelujen rinnalla lomakekysely. Haastatteluaineistoa käytettiin hyväksi kyselylomakkeen ja hypoteesien laatimisessa, ja näin haastatteluista nousseita teemoja oli mahdollista testata suuremmalla joukolla.

Kyselyaineisto kerättiin sähköisenä E-lomake-ohjelmalla 24.10.–30.11.2011, jolloin hankkeen toiminta oli jo pääosin ohi ja vain yksittäisiä tapahtumia toteutumatta. Kysely suunnattiin kaikille opintokokonaisuutta suorittaville henkilöille, joita syksyllä 2011 oli mukana 69[3]. Vastauksia saatiin 52 kappaletta, joten vastausaktiivisuus oli hyvä (75 %). Aineisto kattaa 82 % TAIVEX-opiskelijoista. Lisäksi vastaukset jakautuvat varsin tasaisesti taiteen alojen ja kiintiöiden mukaan (taulukko 2). Anonymiteetin varmistamiseksi haastateltujen ja kyselyyn vastanneiden opiskelijoiden tunnistetiedot on poistettu suorista lainauksista.

TAULUKKO 2. Kyselyvastaukset ja vastausprosentit taiteenaloittain

TAITEEN ALAT	**OPISKELIJAT** **yht.**	**VASTAUKSET** **kpl**	**%**
Kaupunki	9	6	67
Kuvataide	12	10	83
Kirjallisuus	13	10	77
Muu	8	7	88
Tanssi	11	8	72
Teatteri	12	9	75
Sirkus	4	2	50
Yhteensä	**69**	**52**	**75**

Kaikki kyselyvastaukset olivat täytetty kokonaan, joten ne voitiin hyväksy sellaisenaan mukaan aineistoon. Monivalintojen lisäksi vastaajat olivat pohtineet kysyttyjä asioita myös avoimissa vastauksissa. Aineisto osoittaa, että vastaajat ovat olleet erittäin kiinnostuneita ja motivoituneita kehittämään toimialansa kansainvälisyyttä ja vaikuttamaan alan toimintaedellytysten parantamiseen.

Aktiivisilta osallistujilta kerätyn aineiston lisäksi myös TAIVEX-vientivalmennusohjelman keskeyttäneiden osallistumiskokemukset olivat tärkeää materiaalia arvioinnille. Keskeyttäneiksi määriteltiin alle viisi opintopäivää suorittaneet sekä keskeyttämisestään ilmoittaneet henkilöt. Yhteensä heitä oli 10 kaikkiaan 79 vientivalmennusohjelmaan valitusta henkilöstä. Keskeyttäneille lähetettiin sähköpostikysely, jossa kysyttiin keskeyttämisen syytä, palautetta koulutuksesta sekä kehittämisideoita tulevaan varten. Varsinaiseen kyselyyn saatiin vain kolme vastausta, mutta myös loput seitsemän ilmoittivat muussa yhteydessä keskeyttämisensä syyn.

3 Vientivalmennusohjelmaan valittiin alun perin 79 henkeä, joista 10 keskeytti opintonsa tai suoritti vain muutamia yksittäisiä opintojaksoja (alle 5 opintopäivää). Lisäksi yksi valituista siirtyi vuoden 2010 alussa hankkeen työntekijäksi, joten hän ei enää arviointivaiheessa lukeutunut kohderyhmään.

Kohderyhmän lisäksi hankkeen järjestäjätahon, toteuttajien ja yhteistyökumppaneiden näkökulmaa selvitettiin haastatteluin sekä sähköpostikyselyllä. Heiltä kysyttiin hankkeen alkuvaiheista sekä tavoitteista ja pyydettiin arvioimaan onnistumista omasta näkökulmastaan. Yhteensä vastauksia saatiin 7 järjestävän tahon edustajalta. Tässä tekstissä näkökulma on kuitenkin rajattu kohderyhmään, joten järjestävältä taholta kerättyä aineistoa ei tässä käsitellä.

2 TAIVEX-opiskelijat

TAIVEX-vientivalmennusohjelman opiskelijat muodostivat heterogeenisen ryhmän koulutus- ja osaamistaustoiltaan sekä henkilökohtaisten tavoitteidensa perusteella. He työskentelivät monipuolisesti teatterin, tanssin, sirkuksen, kuvataiteen, kulttuuriperinnön ja kustantamisen aloilla. Myös työorganisaatiot vaihtelivat yhdistyksistä yrityksiin ja yhden työntekijän organisaatioista suuriin, satojen henkilöiden taloihin. Moninaisuus toi haasteensa räätälöidyn koulutuksen järjestämiselle. Osallistujille moninaisuus mahdollisti hedelmällisen tilaisuuden tutustua muiden kuin oman taiteen alan toimintamalleihin, oppia uutta ja saada uusia ideoita oman toiminnan kehittämiseen. Seuraavassa esitellään tarkemmin TAIVEX-vientivalmennukseen osallistuneiden kulttuurin ammattilaisten joukkoa ja osallistujien koulutusodotuksia. Tiedot perustuvat pääosin arviointikyselyyn (n=52), mutta joissakin kohdissa tietoja on täydennetty hankkeen seurantatiedoilla.

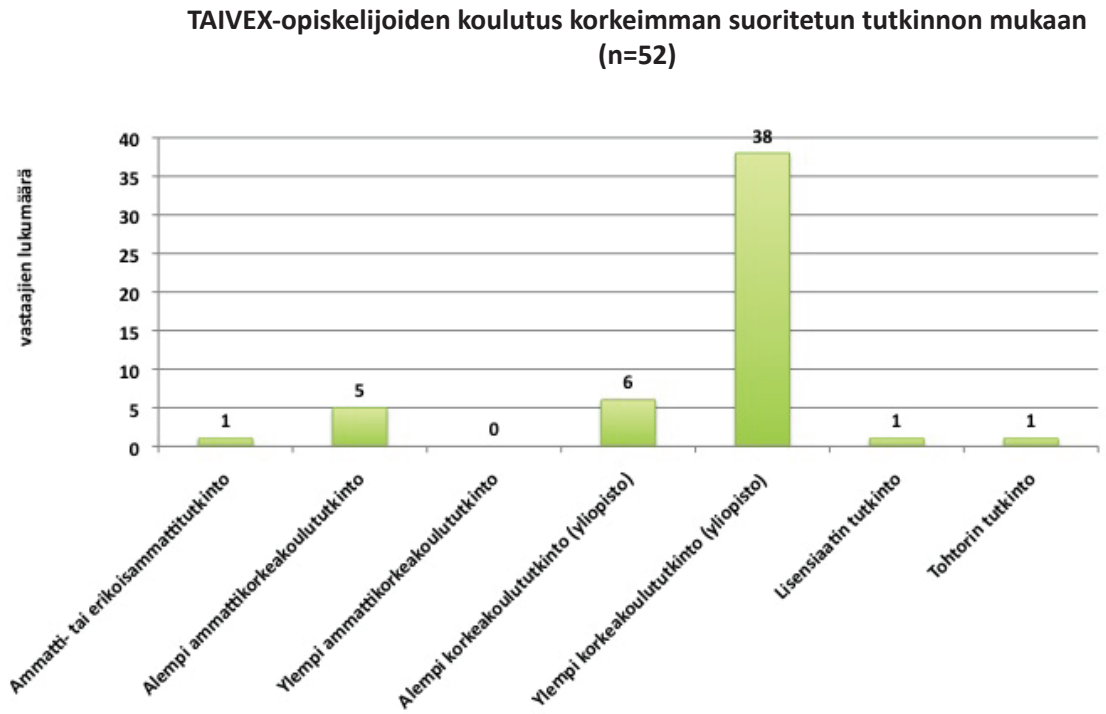
2.1 Opiskelijoiden taustatiedot

Kaikista TAIVEX-vientivalmennukseen valituista henkilöistä (n=79) suurin osa (69) oli naisia ja miehiä oli ainoastaan 11. Vientivalmennusohjelmaan aktiivisesti osallistuneista (n=69) 61 oli naisia ja 8 miehiä. Iältään osallistujat olivat 29–57 -vuotiaita (vastaajien keski-ikä 41 vuotta).

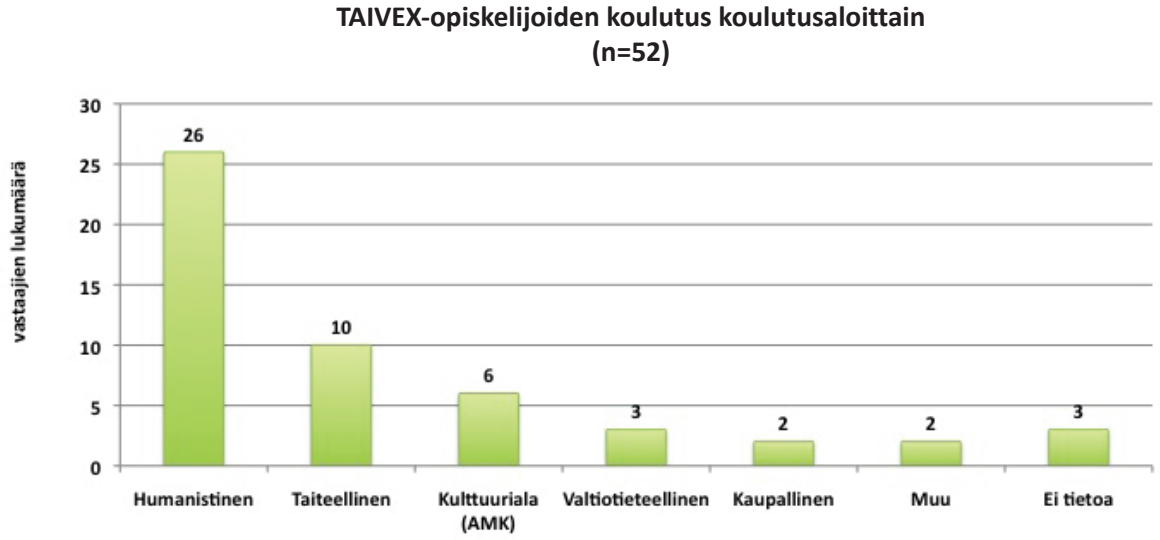
TAIVEX-vientivalmennukseen osallistuneet olivat korkeasti koulutettuja. Valtaosalla (73 %) ylin suoritettu tutkinto oli ylempi akateeminen korkeakoulututkinto. Alemman akateemisen korkeakoulututkinnon suorittaneita oli 11 % ja ammattikorkeakoulututkinnon (AMK) suorittaneita 10 %. Yhdellä opiskelijoista oli ammatti- tai erikoisammattitutkinto, yhdellä lisensiaatin tutkinto ja yhdellä tohtorin tutkinto. Joukossa oli myös useamman kuin yhden tutkinnon suorittaneita sekä maisteritason kaksoistutkinnon omaavia henkilöitä. Nämä tuplatutkinnot eivät käy ilmi tutkintojen jakautumista esittävästä kuvasta (kuva 1).

Hieman yli puolet TAIVEX-vientivalmennukseen osallistujista oli humanisteja (53 %). Taiteellinen koulutus oli viidenneksellä (21 %) ja kulttuurialan koulutus (AMK) 12 %:lla opiskelijoista. Mukana oli myös yhteiskunta- ja kauppatieteilijöitä.

Humanistisen koulutusalan tutkinnoissa suosituin pääaine oli taidehistoria (7 vastausta). Seuraavaksi suosituimmat olivat kirjallisuustiede (4), kielitieteet/kääntäminen ja tulkkaus (4), teatteritiede (3), uskontotiede (2) sekä taidekasvatus, taidehallinto, elokuvatiede, klassinen arkeologia, Arts and Heritage sekä European Studies (1/pääaine). Taiteellisen koulutuksen pääaineita olivat tanssi (3), teatteri (2), musiikki (2), valokuvaus (1) ja visuaalisen kulttuurin teoria (1). Yhteiskuntatieteellisen alan pääaineet olivat sosiologia (2) ja valtio-oppi (1). Ammattikorkeakoulutaustaisten vastaajien tutkinnot olivat kulttuurituottaja AMK (4) sekä medianomi AMK (2).

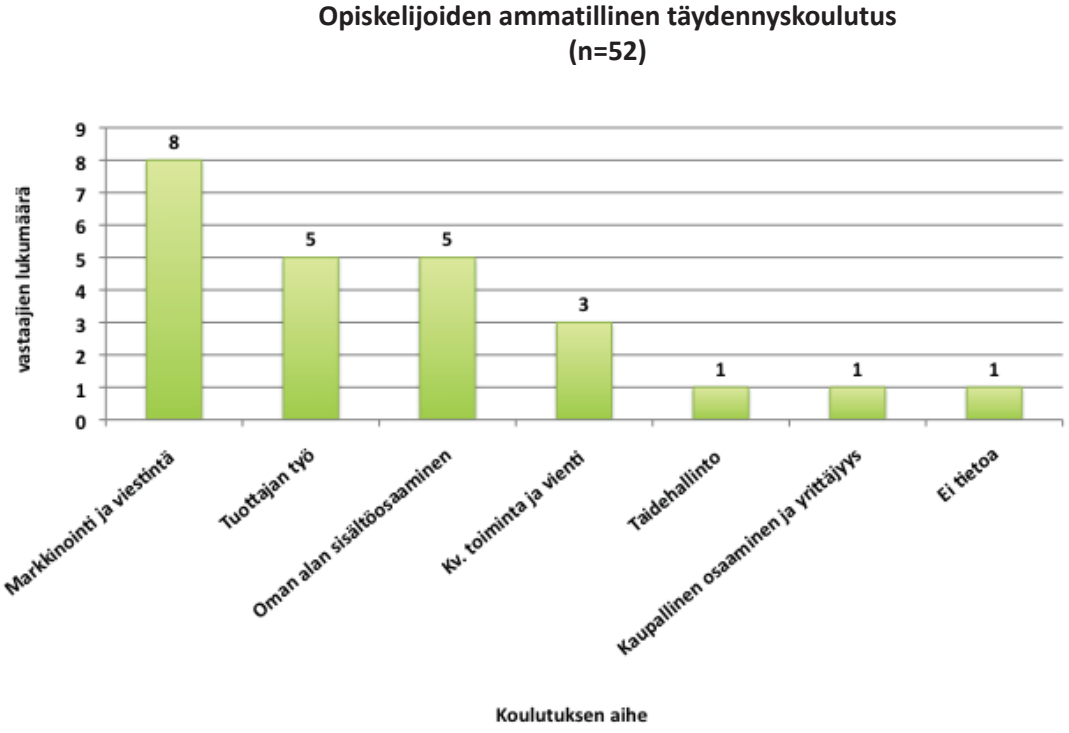


KUVA 1. Opiskelijoiden koulutuksen jakautuminen korkeimman suoritetun tutkinnon mukaan



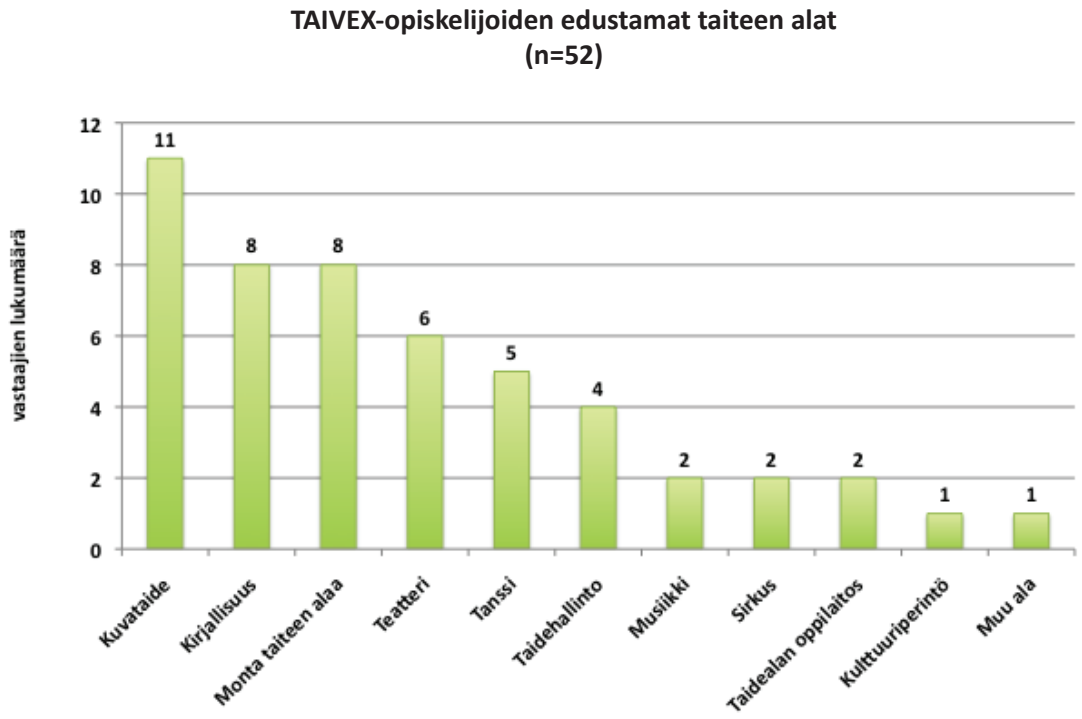
KUVA 2. Opiskelijoiden koulutuksen jakautuminen koulutusaloittain

Tutkintoon johtavan koulutuksen lisäksi lähes puolet (46%, 24 vastaajaa) kyselyyn vastanneista oli hankkinut TAIVEX-vientivalmennuksen lisäksi myös muuta ammatillista täydennyskoulutusta joko TAIVEX-vientivalmennuksen aikana tai ennen sitä. Eniten täydennyskoulutusta oli haettu markkinointiin ja viestintään, tuottajan työhön ja oman alan sisältöihin. Täydennyskoulutuksen jakautuminen aiheittain esitetään kuvassa 3.



KUVA 3. Osallistuneiden ammatillinen täydennyskoulutus

Kuten aiemmin on todettu, TAIVEX-vientivalmennusohjelman opiskelijat valittiin mukana olevien tiedotuskeskusten (teatteri, tanssi, sirkus, kirjallisuus ja kuvataide) sekä kaupunkien kiintiöiden mukaisesti. Lisäksi yhteisesti mukaan valittiin 9 muiden taiteen alojen edustajaa. Kulttuurialalla ihmisten liikkuvuus on tavallisesti suurta, joten kiintiöiden perusteella ei ole mahdollista todeta, millä alalla mukana olevat opiskelijat todellisuudessa työskentelevät eikä näin ollen tehdä automaattisesti päätelmiä, minkä taiteen alan kansainvälisyyttä heidän kasvanut osaamisensa hyödyttää. Tarkemman käsityksen saamiseksi koulutukseen osallistuneita pyydettiin kertomaan, millä taiteen alalla he työskentelivät vastaushetkellä (kuva 4).



KUVA 4. Opiskelijoiden edustamat taiteen alat

Suurin osa vastaajista kertoi työskentelevänsä kuvataiteen alalla ja toiseksi suurin osa kirjallisuuden alalla. Kolmanneksi suurin vastaajaryhmä oli monella taiteen alalla työskentelevät henkilöt: sellaiset opiskelijat joiden työ ei suoraan liittynyt vain yhteen taiteen alaan tai jotka eivät muuten halunneet määritellä itseään vain yhden taiteen alan edustajaksi. Myös taidehallinnossa ja taidealojen oppilaitoksissa työskennelleiden henkilöiden työ voidaan ainakin osittain nähdä monialaisena ja usealle taiteen alalle linkittyvänä.

Työn monialaisuus ja toimijoiden liikkuminen taiteen alojen välillä nousivat teemoina myös arviointihaastatteluissa. Osa opiskelijoista kertoi työtehtäviensä kattavan useampia taiteen aloja ja jotkut pitivät taiteenalakohtaisia jaotteluita toimintaa rajoittavina kaivaten työhönsä enemmän yhteistyötä eri alojen toimijoiden kanssa. Yleisesti taiteenalakohtaisten rajojen tietoinen ylittäminen ja eri alojen käytäntöjen tuntemus ja niistä oppiminen koettiinkin hedelmälliseksi. On kuitenkin todettava, että useat opiskelijat korostivat myös oman taiteen alansa toimijoiden keskinäistä verkottumista hyödyllisenä. Lisäksi he pitivät taiteen alan erityispiirteiden tuntemusta ja substanssiosaamista tärkeänä toiminnan onnistumisen kannalta. Eri taiteen aloilla on omat toimintamallinsa ja -rakenteensa, jotka ovat sidoksissa itse teoksiin, niiden tuotantoprosesseihin ja jakelumalleihin. Taiteen alat ylittävää verkostoitumista TAIVEX-hankkeen tuloksena pohditaan tarkemmin luvussa 4.

2.2 Opiskelijoiden työorganisaatiot

TAIVEX-vientivalmennuksen osallistujat valittiin mukaan paitsi yksityishenkilöinä, myös tietyn työorganisaation tai ryhmän edustajana. Työntekijöiden lisäksi mukana oli myös itsensä työllistäviä yrittäjiä ja freelancereita, jotka edustivat koulutuksessa itseään. Kulttuurialalle tyypillisesti vastanneista yli kolmanneksen (31 %) työnantaja vaihtui kesken kahden ja puolen vuoden koulutusohjelmaa vähintään kerran, mutta vaihtumisesta huolimatta opiskelijat jatkoivat koulutusohjelman loppuun. Ainoastaan yhdessä organisaatiossa vientivalmennusohjelman koulutuspaikka oli organisaation yhteinen eli koulutuksiin osallistui hankkeen aikana useampi henkilö.

Arviointikyselyyn vastanneista 42 (82 %) vastaajaa ilmoitti osallistuvansa TAIVEX-vientivalmennukseen työnantajansa edustajana. Enemmistö (67 %) vastanneista kuitenkin hakeutui TAIVEX-vientivalmennukseen omasta aloitteestaan. Työnantajan aloitteesta koulutukseen hakeutui 10 opiskelijaa (19 %) ja molempien yhteisestä aloitteesta 7 opiskelijaa (17 %). Tyypillisesti opiskelijat edustivat organisaatiota, mutta erityisiä vaatimuksia ei asetettu työnantajan puolelta.

> *”Hain Taivex-koulutukseen omasta aloitteestani. Työnantajani (teatteriryhmä) on ollut todella tyytyväinen, että olen mukana. Ryhmä haluaa kansainvälistyä, joten kaikesta kansainvälisyyteen liittyvästä on heille iloa ja hyötyä.”*

> *”Lähdin mukaan TAIVEXiin, kun sain tiedon tiedotuskeskuksen uutiskirjeen kautta. Ajattelin, että olisi hyvä verkostoitua kollegoiden kanssa Suomessa ja saada uutta tietoa kansainvälisen toiminnan tueksi. Osallistuin vahvasti organisaationi edustajana, mutta organisaation puolelta ei ollut erityisiä toiveita tai vaatimuksia koulutukselle.”*

Kaikki työnantajansa edustajana osallistuneet vastaajat kertoivat työnantajiensa tukevan osallistumista taloudellisesti ja/tai tarjoamalla työaikaa opintoihin. Työnantajan osoittama tuki ei kuitenkaan aina automaattisesti tarkoittanut työnantajien ja -organisaatioiden sitoutumista TAIVEX-koulutuksen tavoitteisiin. Osallistujien näkökulmasta yhteisesti työantajan kanssa hyväksytyt tavoitteet vientivalmennukseen osallistumiselle koettiin tärkeiksi, sillä silloin vientivalmennuksesta oli mahdollista saada enemmän irti. TAIVEX-koulutuksen ideana oli ollut alusta saakka, että työntekijät kehittäisivät konkreettisesti organisaatioidensa toimintaa. Tämän ajatuksen toteutumisen kannalta oli tärkeää, että työnantaja ja koulutukseen osallistuja pystyivät yhteisesti sopimaan tavoitteista ja että osallistujan työorganisaatio sitoutui kehittämishankkeeseen.

> *”Päätökseni osallistua TAIVEX -koulutukseen oli ensisijaisesti omani ja tavoitteeni ammatillisen osaamiseni kehittäminen. Työnantajani on tukenut kouluttautumistani myöntämällä mahdollisuuden osallistua koulutuksiin osin työajalla. Suurimmaksi osaksi on kuitenkin ollut kyse ns. omasta ajastani.”*

> *”Työnantajan rooli odotusten asettajana tai koulutukseni seuraajana on ollut kohteliaan kiinnostunut, mutta ei mitenkään aktiivinen. Lähiesimieheni on itse osallistunut ammatillisiin täydennyskoulutuksiin ja ymmärtää niiden tärkeän merkityksen nimenomaan verkostoitumisen luojana ja innoittajana työssä kehittymiseen ja omien voimavarojen vahvistamiseen. Koulutus antaa tärkeitä uusia ideoita ja näkökulmia, mutta oma osaaminen kehittyy parhaiten käytännön kautta. Hankittu lisätieto muuttuu todeksi vasta käytännössä, omissa työtehtävissä soveltaen. Näin koen työnantajani asennoituvan.”*

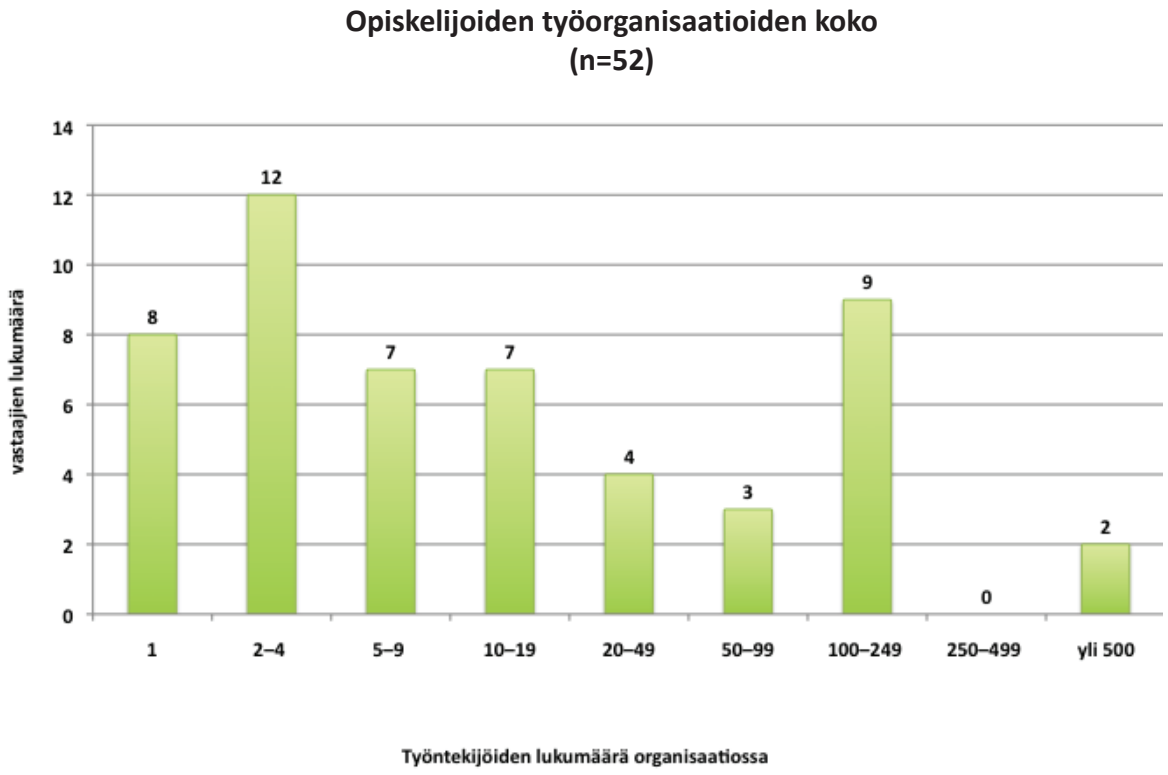
”Mielestäni olisi hyvä, että koulutukseen osallistumisella ja osallistumistavoitteilla olisi työnantajan hyväksyntä. [---] Työnantajan ei kuitenkaan pitäisi valita yksittäisiä koulutuksia, vaan valinnat tulisi tehdä opiskelijan ja [TAIVEXin] opintosuunnittelijan ehdotusten perusteella.”

Yli puolet (55 %) koulutukseen osallistuneiden työorganisaatioista oli kolmannen sektorin toimijoita: yhdistyksiä, järjestöjä tai säätiöitä. Noin neljännes (23 %) oli julkisen sektorin toimijoita eli kuntien ja valtion organisaatioita tai yliopistoja. Yksityisellä sektorilla työskenteleviä oli suhteellisen vähän: yhteensä 15 % osallistujista työskenteli yrityksessä (6 henkilöä) tai toimi yrittäjänä (2 henkilöä). Jakauma kuvastaa hyvin kulttuurialan toimijakenttää yleisesti: alalla on paljon yhdistysmuotoisia organisaatioita, joiden toiminta on yleishyödyllistä. Organisaatiomuoto tuottaa toiminnalle omat erityiset reunaehtonsa, joten se tulisi huomioida suunniteltaessa kansainvälisen toiminnan ja viennin koulutuksia.



KUVA 5. Opiskelijoiden työorganisaatiot organisaatiotyypeittäin

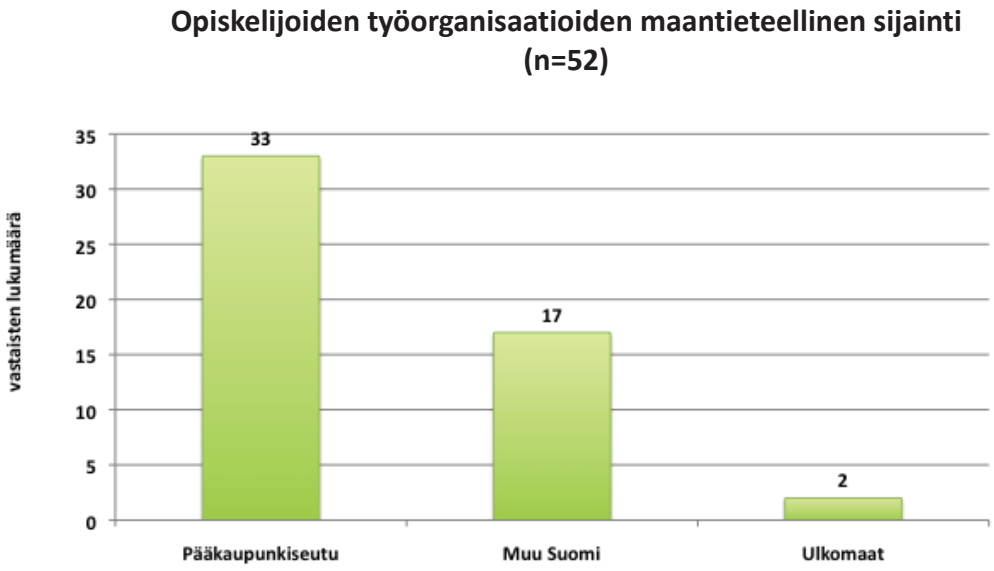
Mukana olleet organisaatiot olivat pieniä: yli puolet (52 %) organisaatioista oli alle 10 hengen työpaikkoja. Yhden työntekijän organisaatioita oli 15 %, 2–4 työntekijän organisaatioita 23 % ja 5–9 työntekijän organisaatioita 14 %. Mukana olevat suuret organisaatiot olivat kuntatyönantajia ja alan oppilaitoksia.



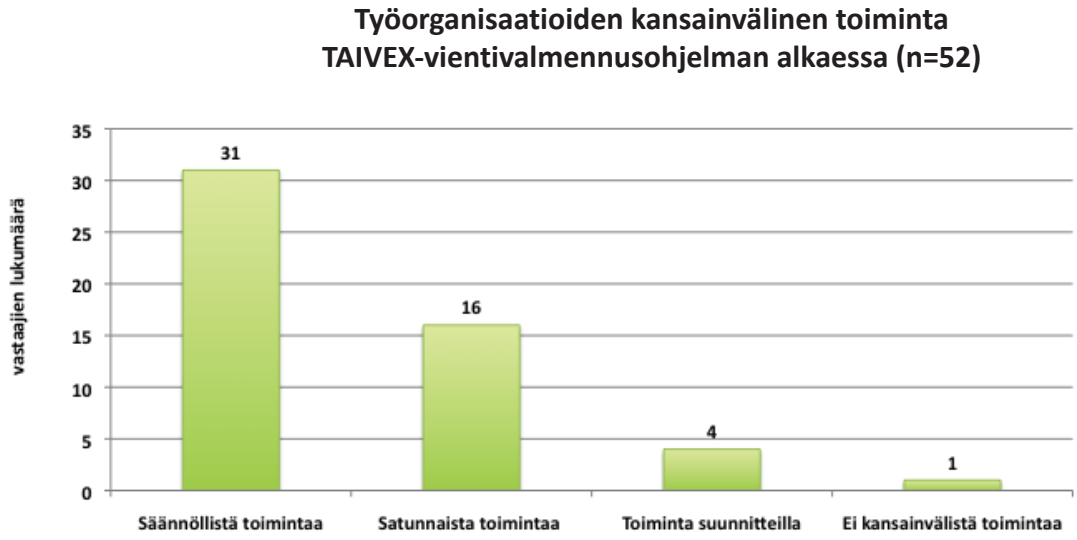
KUVA 6. Opiskelijoiden työorganisaatiot koon mukaan

Työorganisaatioiden maantieteellinen sijainti vaihteli. Enemmistö (63 %) organisaatioista sijaitsi pääkaupunkiseudulla, kolmannes osallistujien työpaikoista oli muualla Suomessa: pääosin Turussa ja Tampereella, mutta myös Kokkolassa, Jyväskylässä ja Hangossa. Pääosin ulkomailla työskenteleviä opiskelijoista oli neljä, joista kyselyyn vastasi kaksi (4 %). Sijainti pääkaupunkiseudun ulkopuolella muodostui haasteelliseksi monen muualta matkustavan opiskelijan osallistumiselle, sillä matkustaminen Suomen sisälläkin vaatii sekä taloudellisia resursseja että aikaa irrottautua koulutukseen.

TAIVEX-vientivalmennukseen tavoitteena oli kehittää kansainvälisyyttä erityisesti sellaisten taidealan toimijoiden kesken ja organisaatioissa, joilla oli jo aikaisempaa kansainvälistä kokemusta. Kokemusta tai kansainvälistymissuunnitelmia korostettiin jo osallistujavalinnassa, mikä näkyy hyvin kuvassa 8: 59 prosentilla kansainvälinen toiminta oli säännöllistä, esimerkiksi vuosittain tapahtuvaa, ja kolmanneksella (31 %) satunnaista, esimerkiksi yksittäisiä vierailuja.



KUVA 7. Opiskelijoiden työorganisaatioiden sijainti



KUVA 8. Opiskelijoiden työorganisaatioiden kansainvälinen toiminta TAIVEX-vientivalmennuksen alkaessa

2.3 Opiskelijoiden ja organisaatioiden tavoitteet vientivalmennukselle

”Täsmäkoulutusta työn tueksi”

TAIVEX-vientivalmennukseen valitut opiskelijat laativat henkilökohtaiset opintosuunnitelmat (HOPS) koulutusohjelman alussa. Niissä opiskelijat pohtivat henkilökohtaisia oppimistavoitteitaan sekä kansainvälistymissuunnitelmiaan. Arvioinnissa kysyttiin uudelleen opiskelijoiden tavoitteita ja intressejä TAIVEXiin osallistumiselle. Arviointihaastatteluissa ja -kyselyssä opiskelijoita pyydettiin lisäksi arvioimaan tavoitteiden toteutumista. Myös HOPSeja käytettiin arvioinnin apuna.

Sisällölliset oppimistavoitteet liittyivät sopimusjuridiikkaan, esiintymiseen ja neuvottelutaitoihin, myynti- markkinointi- ja promootiotaitoihin, viestintäosaamiseen ja erityisesti sosiaalisen median hyödyntämiseen, talouteen kuten rahoitukseen, budjetointiin ja hinnoitteluun sekä tuotannolliseen työhön ja projektihallintaan. Lisäksi koulutuksella tavoiteltiin verkostoitumista muihin alan toimijoihin ja uusia ideoita omaan työskentelyyn. Pitkän aikavälin tavoitteet liittyivät erityisesti oman urapolun selkeytymiseen ja yleisemmin omaan työidentiteettiin.

”Halusin oppia luovia ja systemaattisia tapoja kohdemaissa verkottumiseen ja viestintään omien vientihankkeiden onnistuneen toteutuksen ja tunnettuuden parantamiseksi. Halusin myös saada lisää tietoa kansainvälisistä sopimuskäytännöistä sekä verkottua muiden kulttuurivientiä tekevien aktiivisten suomalaistoimijoiden kanssa. Halusin oppia muiden kokemuksista.”

”Odotin oppivani lisää kansainvälisestä taiteen markkinoinnista ja viennistä sekä tutustuvani eri taiteenalojen tuottajiin, kollegoihin ympäri maata.”

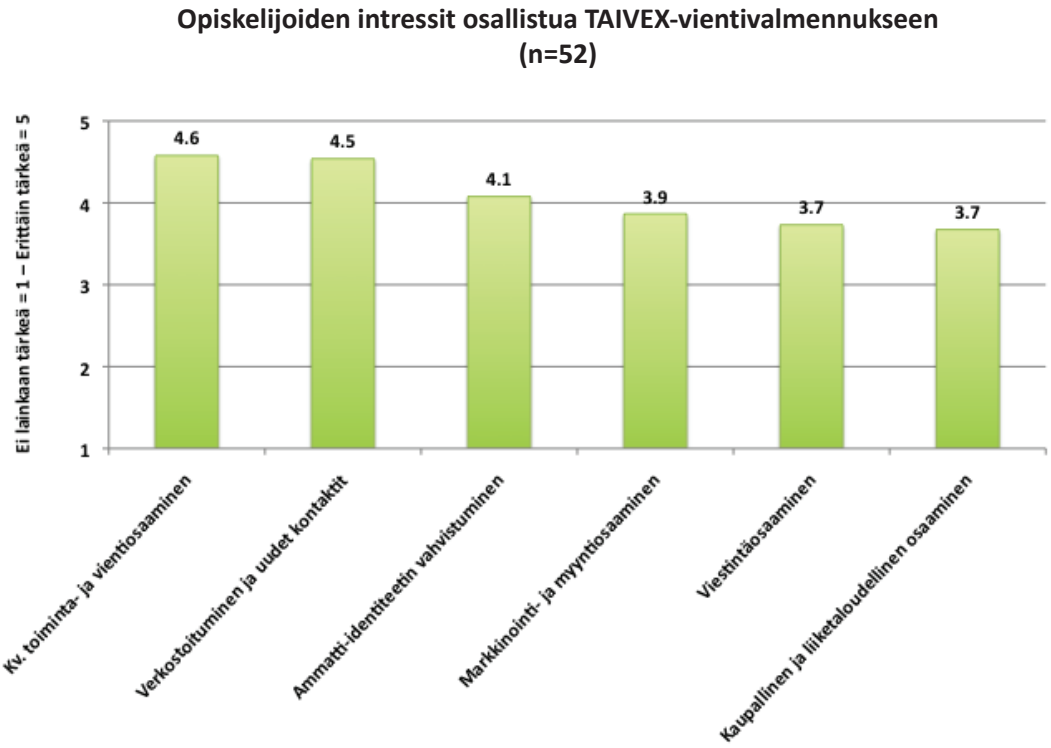
”Osallistuin saadakseni uusia kokemuksia ja kehittyäkseni ammatillisesti. Halusin luoda uusia verkostoja, tutustua kulttuurialan ihmisiin ja organisaatioihin laajasti, päästä tapaamaan alan ihmisiä myös ulkomailla. Halusin viedä edustamaani teatteriryhmää ulkomaille, oppia taloushallintoa ja markkinointia.”

*”Halusin saada konkreettista tietoa, ohjeita ja uusia ajatuksia siitä miten ty*ötä kannattaa tehdä. T*uottajan työ on kuitenkin sellaista, että itse suunnittelee ja pähkäilee asioiden kanssa, joten on kiva kuulla miten muut tekevät kansainvälisen toimintansa. Vertaistuki on tärkeää, sillä ei ole olemassa mitään ohjekirjaa, josta vastauksia voisi katsoa.”*

Kuvassa 9 esitetään opiskelijoiden henkilökohtaiset syyt osallistua koulutukseen.

Opiskelijajoukon heterogeenisuus vaikutti koulutukselle esitettyihin toiveisiin ja tavoitteisiin moninaistaen niitä. Erilaisten sisältötoiveiden määrään vaikutti lisäksi se, ettei vastaavaan kansainvälistymiseen syventyvää täydennyskoulutusta ole ollut tarjolla. Odotuksissa korostui toive kohderyhmän eli taidealan ammattilaisten huomioimisesta ja koulutuksen näkökulman suuntaamisesta kohderyhmän tarpeisiin.

Vaihteleva koulutustausta ja osaamisen lähtötaso aiheuttivat haasteita. Osalla opiskelijoista oli ammatillinen tuottajan koulutus tai pitkä kokemus alalta, jolloin alan perusteet olivat jo hallinnassa. Tällöin tavoitteet ja koulutusodotukset olivat erikoistuneempia. Osa koulutukseen valituista oli kuitenkin teoreettisemman koulutuksen saaneita tai vähemmän aikaa työelämässä olleita. He toivoivat puolestaan tukea ja työkaluja perustyöhön.



KUVA 9. Opiskelijoiden henkilökohtaiset syyt osallistua TAIVEX-vientivalmennukseen

> *”Odotin saavani työkaluja sekä kansainväliseen toimintaan että perustyöhöni, sillä olen tullut alalle ilman soveltuvaa koulutusta. Lisäksi toivoin verkostoituvani.”*

> *”Olen taustakoulutukseltani humanisti ja halusin nyt koulutukselta jotain muuta. Humanistinen koulutus on tosi hyvä pohja esimerkiksi galleriatyöhön, mutta lisäksi tarvitaan myös markkina-ajattelua. Lähdin mukaan hakemaan erityisesti juuri markkinointiosaamista.”*

Opiskelijoiden lyhyen aikavälin tavoitteet koulutukselle liittyivät erityisesti oman osaamisen kehittämiseen ja kansainvälisen toiminnan tietopohjan kasvattamiseen. Työntekoon haluttiin rakenteita ja ammattimaisuutta.

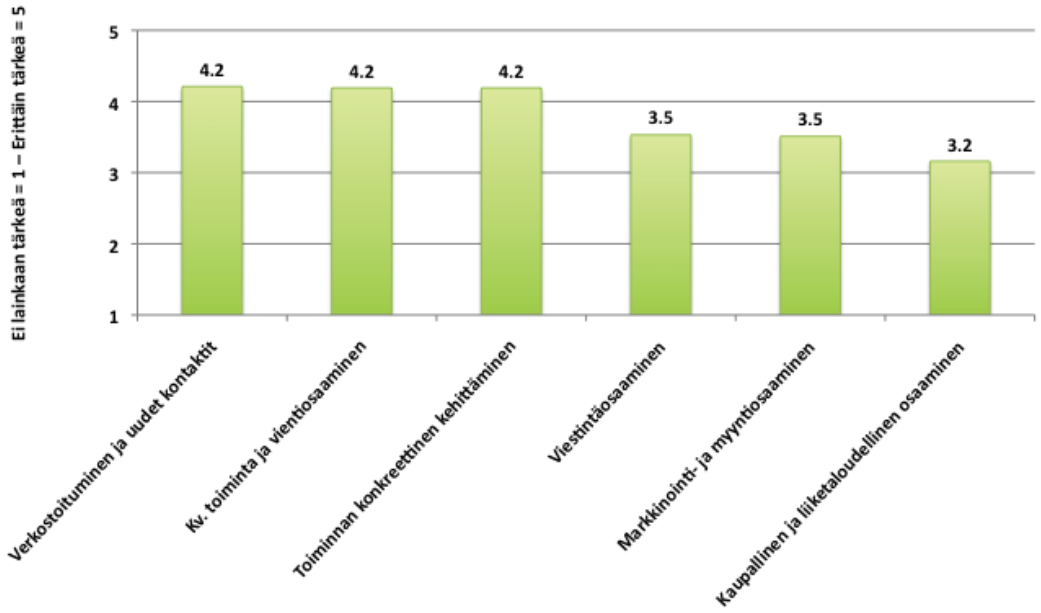
> *”Odotin Taivexilta mahdollisuutta vientitoimintamme arvioimiseen. Työaikana on mahdotonta ottaa etäisyyttä tehtäviin ja arvioida toimintatapojemme ja strategian toimivuutta.”*

Myös työn ja työorganisaation kansainvälisen toiminnan konkreettinen kehittäminen oli keskeinen tavoite ja syy osallistua koulutukseen. Tukea toivottiin esimerkiksi kustantamon toiminnan laajentamiseen Euroopan markkinoille, näyttelyn viemiseen tai kiertueen mahdollistamiseen ja toteuttamiseen ulkomailla. Näitä konkreettisia kehittämisideoita opiskelijat pääsivät pohtimaan ja toteuttamaan kehityshankkeissa, jotka tehtiin TAIVEX-vientivalmennuksen aikana.

Arviointikyselyssä opiskelijoita pyydettiin arvioimaan myös työorganisaatioidensa intressejä osallistua koulutukseen (kuva 10). Syyt olivat samansuuntaisia kuin opiskelijoiden

omatkin intressit, pienistä painotuseroista huolimatta: kummallakin taholla kaksi tärkeintä syytä olivat nimenomaan kansainvälisen osaamisen kasvattaminen ja verkostoituminen. Erityisesti uusien kontaktien syntymistä kansainvälisiin kumppaneihin odotettiin paljon, ja tähän TAIVEX pyrki vastaamaan järjestämällä opintomatkoja.

Työnantajien intressit henkilöstön TAIVEX-vientivalmennukseen osallistumiselle (n=52)



KUVA 10. Työorganisaatioiden intressit TAIVEX-vientivalmennukselle osallistujienarvioimana

Kyselyn perusteella työantajille oli keskeistä organisaation toiminnan konkreettinen kehittäminen. Myös opiskelijat asennoituivat jakamaan tietoa myös muille organisaation jäsenille.

> *”Tavoitteeni oli kehittää oman organisaationi vientiprosesseja. Se on tärkeää, sillä toimintamme hakee vielä muotoaan. Halusin pohtia esimerkiksi, mihin käytän työaikani. TAIVEX on palvellut irtautumista työn pienistä käytännöistä.”*

> *”Tavoitteeni oli löytää konkreettisia työkaluja ja kerätä lisää tietotaitoa, jota voin mahdollisuuksien mukaan jakaa myös muille organisaatiomme sisällä.”*

> *”Työmme nostaminen uudelle tasolle on ollut molemminpuolinen tavoite.”*

> *”Työnantajani toivomukset ovat kovinkin korkealla kulttuuriviennin suhteen, joten ajattelimme että koulutus antaisi uusia näkökulmia myös siihen.”*

3 TAIVEX-vientivalmennuksen osat opiskelijoiden arvioimana

TAIVEX-vientivalmennus koostui kahdesta osasta: pakollisesta Aalto yliopiston Pienyrityskeskuksen toteuttamasta Senior Manager -koulutuskokonaisuudesta sekä tiedotuskeskusten ja hankkeen työntekijöiden toteuttamasta vapaavalintaisesta osuudesta, johon saattoi valita omiin tavoitteisiin sopivat osiot koulutuksista ja seminaareista (liite 4), opintomatkoista sekä mentoroinnista. Kaikilla toimintamuodoilla pyrittiin edistämään hankkeen tavoitteiden saavuttamista. Seuraavaksi tarkastellaan opiskelijoiden arvioita koulutusohjelman onnistumisista ja kehittämiskohteista sekä sitä, miten opittua saattoi hyödyntää. Tarkastelu auttaa ymmärtämään, millaiset koulutussisällöt sopivat parhaiten taiteen välittäjäportaan kansainvälisyyteen painottuvaan täydennyskoulutukseen. Tarkastelu antaa myös tietoa tavoista, joilla koulutusta tulisi järjestää.

3.1. Koulutus

3.1.2 Senior Manager -koulutusohjelma

Puolet (12,5) opintopäivää TAIVEX-vientivalmennusohjelmasta suoritettiin Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskuksen järjestämässä Senior Manager -koulutusohjelmassa. Ryhmiä oli kaksi, joista ensimmäinen (Senior Manager 1) oli suunnattu esittävän taiteen tuottajille ja managereille ja toinen (Senior Manager 2) kustantajille, galleristeille ja agenteille eli pääosin kuvataiteen ja kirjallisuuden aloilla työskenteleville.

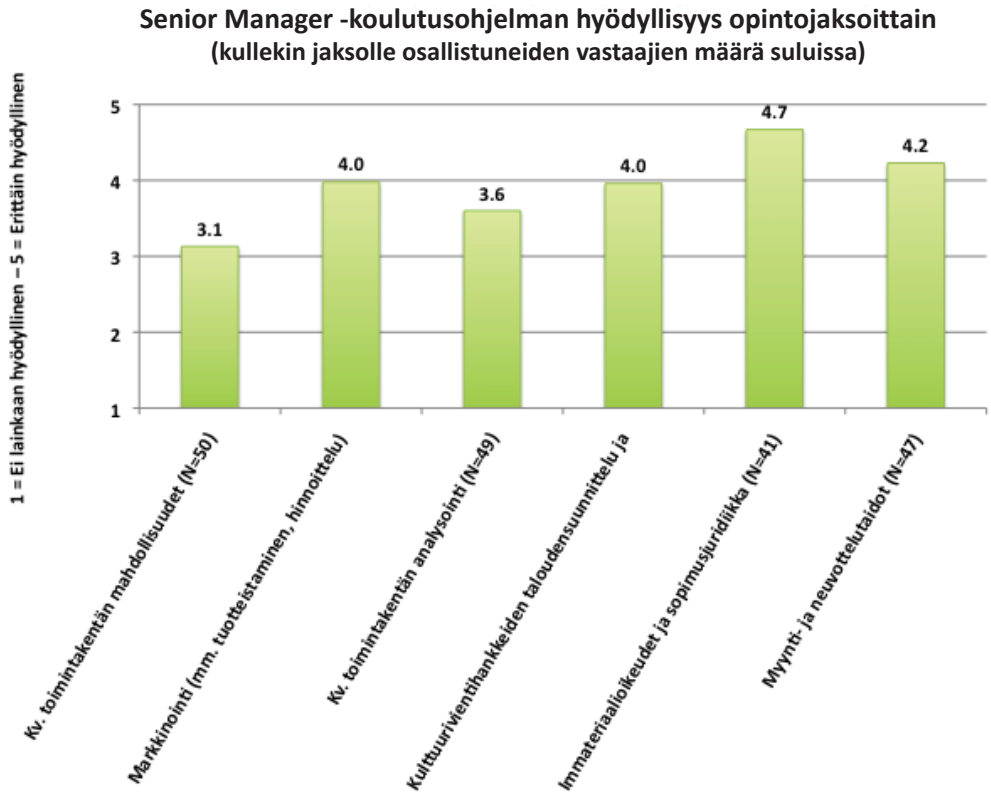
Molempien ryhmien koulutukset koostuivat kuudesta jaksosta, joilla käsiteltiin kansainvälisen toiminnan ja viennin kannalta keskeisiä aiheita: 1) kulttuuriviennin toimintakentän mahdollisuudet ja tuottajan rooli kulttuuriviennissä, 2) markkinointi osa-alueineen ja tuotteistaminen, 3) kansainvälisen toimintakentän analysointi ja kartoittaminen, 4) kulttuurivientihankkeiden talouden suunnittelu ja rahoitus, 5) immateriaalioikeudet ja sopimusjuridiikka sekä 6) myynti- ja neuvottelutaidot.

Opiskelijoiden haastatteluissa Senior Manager -koulutusohjelmaa pidettiin sisällöllisesti onnistuneena kokonaisuutena ja käsitellyt aiheet koettiin relevanteiksi. Hyödyllisimmiksi opintojaksoiksi arviointiin immateriaalioikeudet ja sopimusjuridiikka sekä myynti- ja neuvottelutaidot (kuva 11).

> *”Kokonaisuus oli kattava. Ehkä esimerkkejä käytännön asioista esityksen viennin osalta olisin toivonut. Toisaalta nyt on syntynyt verkosto, jolta voin kysyä neuvoa ja apua.”*

> *”Eniten hyötyä oli opintojaksoista, jotka käsittelivät konkreettisesti omaan työhön liittyviä asioita, kuten talous- ja sopimusasioita. Yhden luennoitsijan kahden päivän yhtäjaksoinen opetus saattoi tuntua pitkältä, mutta toisaalta silloin päästiin syvemmälle asioihin.”*

> *”Kiinnostavimpia olivat ne opintokokonaisuudet, joissa paneuduttiin tiukkaan faktaan, kuten sopimusjuridiikka; jaksot, joissa harjoitettiin työssä tarvittavia taitoja kuten myynti- ja neuvottelutaitoja sekä jaksot, joissa joku kiinnostava kv. toiminnassa menestynyt taho kertoi kokemuksistaan. T*ästä *hyvä esimerkki oli IVANA Helsingin Pirjo Suhonen.”*



KUVA 11. Senior Manager -koulutusohjelman opintojaksojen hyödyllisyys

Yksittäisistä kouluttajista Ajan Consultingin Nick Vertigansin pitämä myyntipuhekoulutus sai paljon positiivista palautetta. Yleisemmin koulutusten parasta antia olivat ylipäätään kouluttajan omaan toimintaan pohjautuvat konkreettiset esimerkit sekä ammattilaisten luennot omasta sisältöosaamisestaan, esimerkiksi sopimusjuridiikasta tai verotuksesta.

> *”[Sekä pakollisissa että vapaavalintaisissa opinnoissa mukana ollut] Ajan Consulting oli yksi parhaista koulutuksista. Yksi tavoitteeni vientivalmennusohjelmaan osallistumiselle oli juuri pitching-osaamisen kehittäminen, koska tiesin että sitä pitää harjoitella. Yksin harjoittelu on hankalaa, joten nyt sain konkreettisesti harjoitusta. Sellaisesta saa eniten irti. Verrattuna saman kouluttajan osuuteen Pienyrityskeskuksessa vapaavalintaisten koulutus oli ihan erilainen. Näen kuitenkin* Kauppakorkeakoulu-yhteistyössä *[Pienyrityskeskus] potentiaalia. Se olisi kuitenkin vaatinut, että olisimme menneet syvemmin johonkin aiheeseen, esimerkiksi talouden näkökulmasta. Olisi tarvittu vaikka viisi päivää pelkkää taloutta. Tuntuu, että kaksi päivää oli liian vähän. ”*

> *”Ylivoimaisesti paras oli Ajan Consulting -sessio. Sopimusjuridiikka oli erinomainen ja sille olisi pitänyt antaa enemmän aikaa siten, että olisi käyty läpi erilaisia tapauksia, jopa osallistujien omia. [---] Jäin kaipaamaan vielä enemmän konkretiaa. Parhaita olivat lyhyet harjoitukset, pienet ryhmätyöt ja omat esittelyt. Niitä olisi voinut olla enemmän. Ryhmän olisi pitänyt olla siinä tapauksessa pienempi. Tämänkokoinen ryhmä vaatii luentomaista otetta, mikä ei tälle koulutukselle ollut paras mahdollinen lähestymistapa.”*

Yksittäisiä opintojaksoja koskevat mielipiteet vaihtelivat, samoin arviot yksittäisistä luennoitsijoista poikkesivat suuresti. Koulutusten laadullinen epätasaisuus mainittiin monessa haastattelussa ja kyselyvastauksessa Aalto-yliopiston Pienyrityskeskuksen toteuttaman Senior Manager -koulutuskokonaisuuden suurimmaksi ongelmaksi. Puhujien joukossa oli todellisia asiansa osaavia ja kohderyhmän huomioivia kouluttajia, mutta myös täysin valmistautumattomia ja kohderyhmää tuntemattomia puhujia. Osa kouluttajista ei myöskään tuntenut riittävästi taidekentän reunaehtoja ja ansaintalogiikkaa, mikä aiheutti kuulijoissa turhautumista. Myös liian yleiset ja perustasolle jäävät luennot koettiin turhina, tosin esimerkiksi talouskoulutuksessa opiskelijoiden lähtötaso vaihteli paljon.

> *”Epäolennaiselta tuntui se, että jotkut kouluttajat eivät selvästi tienneet, millaiselle joukolle tulevat puhumaan. Talouskoulutus oli yksi näistä, mikä sinänsä oli harmi, kun talous ja sen suunnittelu kuitenkin on yksi tärkeimmistä työkaluista tuottajalle. Nyt tuntui, että se jakso ei meitä palvellut.”*

> ”*Kovin paljon oli aina kiinni puhujan ammattitaidosta. [Hyvänä esimerkkinä] mieleen jäi Nick Vertigans, jonka kurssille osallistuin myös osana vapaaehtoisia opintoja. Usein ongelmana oli se, että puhuja tuli eri alalta ja koetti kääntää osaamisensa sopimaan esittävien taiteiden kenttään. Paremmin olisi toiminut, jos kouluttaja olisi vain reilusti puhunut oman alansa näkökulmasta. Meidän opiskelijoiden tehtäväksi olisi* tällöin jäänyt miettiä, kuinka ajatuk*sia voisi soveltaa omalle alalle.”*

> *”Tietyn alan asiantuntijat olivat hyviä. Koulutuksessa epäolennaista oli joidenkin kouluttajien tuottama konsulttipuhe erityisesti ensimmäisellä ja viimeisellä jaksolla. Mukaan olisi tarvittu enemmän tutkimustietoa ja konkreettista tekijyyttä, vähemmän hengennostatusta ja yleistason tekstiä.”*

> *”Metodeina luennot ja ryhmäkeskustelut olivat mielekkäimpiä. Olisin kaivannut enemmän keskustelua nimenomaan taiteen viennistä ja esimerkiksi FRAMEn tilanteesta sekä taide- ja museotoiminnan taloudellisista edellytyksistä Suomessa.”*

Opiskelijat toivoivat koulutuksiin lisää kohderyhmän ja heidän toimintaympäristönsä huomioimista, räätälöintiä. Pienyrityskeskuksen koulutusten yritystoimintapainotus ei tarjonnut paljoakaan järjestökentän toimijoille: voittoa tavoittelevan yrityskentän toimintalogiikka ei kuitenkaan sovi, eikä lain mukaan edes voisi toimia, yleishyödyllisen järjestön toimintamallina. Toisaalta mukana olleet yrittäjät sekä yritysten kanssa työskentelevät tahot kokivat yrittäjänäkökulman hyödylliseksi.

> *”Kohdejoukko oli toimialajaosta huolimatta aika kirjava. Erityisesti se, minkälaisesta organisaatiosta (valtion taidemuseo vs. yhdistys vs. suoraan kaupallisin periaattein toimiva toimija) osallistujat tulivat, vaikutti aika paljon heidän lähestymiskulmiinsa. Tämä oli sinänsä yhteisen oppimisen kannalta rikastuttavaa, mutta luennoitsijoiden olisi pitänyt tarkemmin ymmärtää, miten monimuotoisesta toimijajoukosta (ei vain eri toimialoista) oli kyse”*

> *”Erityisen hyvä opetusjakso oli toimintakentän analysointi. Kouluttajat olivat hyviä ja käyttivät paljon hyviä esimerkkejä. Hyvää oli, että katsottiin kansainvälisyyttä pienen yrittäjän näkökulmasta. Kurssien perusteella minulle jäi varmempi olo toimia. Sain vahvistusta omalle työlle.”*

Ryhmän heterogeenisuudesta ja erityisesti valmennukseen osallistuneiden erilaisista taustoista ja lähtötasosta kertoo se, että niin haastatteluissa kuin kyselyssäkin täysin samat puhujat mainittiin koulutuskokonaisuuden parhaina ja huonoimpina kouluttajina. Heterogeenisuus vaikutti myös siihen, koettiinko koulutusten taso sopivana. Monet osallistuneista kokivat Senior Manager -koulutukset liian yleisiksi ja helpoiksi suhteessa nimikkeeseen *Senior*. Erityisesti talousjaksot jakoivat mielipiteitä. Osa oli niihin hyvin tyytyväisiä, kun taas osa koki, ettei aiheen käsittelyssä päästy perusasioita pidemmälle eivätkä jaksot tuoneet mitään uutta esimerkiksi tuottajakoulutuksen käyneelle.

> *”Itse toivoisin varsinkin Pienyrityskeskuksen toiminnassa, että koulutus olisi ollut vielä enemmän kohdistettu kohderyhmälle. Kouluttajien tulisi olla selvemmin tietoisia, kenelle puhuvat ja millä perusteilla kulttuurin tuotanto pyörii: kaikki ei ole yritystoimintaa, vaikkakin sellaista voi myös kehittää.”*

Haastattelujen perusteella ajallisesti aikaisempaan ryhmään (*Senior Manager I, esittävät taiteet*) osallistuneiden näkemykset olivat kriittisempiä. Tämä voi selittyä sillä että ryhmäläiset työskentelivät pääosin esittävän taiteen alalla, jolloin heillä ei tavallisesti ole tuotetta, jota viedä ulkomaille. Kansainvälinen toiminta tarkoittaa vähemmän monistettavuutta sisältäviä produktioita tai erilaisin yhteistyömallein toteutettuja tuotantoja. Toisaalta varmasti myös ensimmäiseltä ryhmältä saatu palaute hyödytti jälkimmäisen ryhmän koulutusten suunnittelua ja mahdollisti kohderyhmän paremman tuntemuksen. Yleisesti ryhmiä pidettiin liian suurina ja opiskelijajoukkoa heterogeenisena, jolloin kaikkien opiskelijoiden tarpeisiin ei voitu paneutua.

> *”Olisin ehkä kaivannut vielä enemmän kenttäkokemuksia, ja nimenomaan jonkun kokeneen konkarin (vaikka ulkomaisen) näkemyksiä siitä, mitkä tekijät ratkaisevat esimerkiksi tanssimarkkinoinnissa ja myynnissä. Onko joitakin tiettyjä alueita, joilla päätöksenteko toimii toisin kuin muualla? Tai voiko huonokin ryhmä ja teos menestyä, jos tuntee oikeat henkilöt? Tai jääkö hyviä ryhmiä menestymättä, jos ei ikinä löydä oikeita henkilöitä? Jäin kaipaamaan menestystarinoita ja niihin johtavia tekijöitä, sekä epäonnistuneita kokemuksia, joista voisi oppia. Suomen piirit ovat niin pienet, että olisi kiinnostavaa saada kansainväliseltä kentältä käytännön esimerkkejä.”*

Käytännön toteutukseen liittyvä kritiikki koski tiukkaa läsnäolopakkoa, sillä Senior Manager -opintojaksoilta oli mahdollista olla ilman korvaavaa suoritusta pois vain yhden päivän verran. Tämä aiheutti ongelmia muutamille opiskelijoille, joiden työt eivät ennakkoon ilmoitetuista ajankohdista huolimatta joustaneet riittävästi. Myös yksi opintonsa keskeyttänyt kertoo keskeyttämissyykseen poissaoloihin liittyvän joustamattomuuden. Toisaalta suurin osa opiskelijoista ei pitänyt läsnäolopakkoa ongelmana, varsinkin kun tarjottiin mahdollisuutta korvata poissaoloja toisen Senior Manager -ryhmän jaksoilla tai kirjallisilla töillä. Osa jopa piti pakollisuutta hyvänä, sillä silloin osallistumista oli helpompi perustella sekä itselle että työnantajalle. Säännöllisillä, pakollisilla tapaamisilla nähtiin olevan tärkeä merkitys myös verkostoitumiselle.

> *”Mielestäni läsnäolopakko ei ollut ongelma. Päivät olivat kuitenkin ennakkoon tiedossa ja kaikilla meillä on kiire. [---] Jos lähtee mukaan koulutukseen, niin siihen pitää pystyä sitoutumaan. Tietenkin mahdollisuus korvata myöhemmin [toisen ryhmän kanssa] oli hyvä ja korvaaminen eri alan ryhmässä oli ihan hauskaa. Siellä oli uusi porukka, se oli hedelmällistä kuulla vähän eri*

näkökulmasta. Jako aloittain ryhmiin oli kuitenkin tosi hyvä, koska esittävillä taiteilla on niin paljon yhteistä keskenään. Sen huomasi siellä kirjallisuuden ja kuvataiteen ryhmässä, että niillä on vähän omat ongelmat. Heillä on kuitenkin se tuote mitä myydään."

"Asioita ei käsitelty mielestäni riittävän kohdennetusti. Ryhmät olivat liian suuria ja ryhmän sisällä oli tosi suuria eroja siinä, millaisista organisaatioista oli kyse. Tietoa pystyi kuitenkin soveltamaan omaan työhön. Koulutuspäivät toivat kaivattua analyyttistä tasoa yrityksemme vientitoiminnan kehittämiseen."

3.1.2 Vapaavalintaiset koulutukset, seminaarit ja tapahtumat

Puolet TAIVEX-vientivalmennusohjelmasta (12,5 opintopäivää) suoritettiin vapaavalintaisilla opinnoilla: koulutuksilla, seminaareilla ja tapahtumilla sekä opintomatkoilla. Tiedotuskeskukset ja projektipäällikkö suunnittelivat vapaavalintaisten koulutusten sisällöt täydentämään Senior Manager -koulutusohjelmaa. Sisältöjen suunnittelussa käytettiin hyväksi tiedotuskeskusten kontakteja ja asiantuntemusta. Erittäin tärkeässä roolissa olivat opiskelijoiden esittämät koulutustoiveet. Käytännössä erityisesti HOPS-keskustelut, kirjalliset kurssipalautteet sekä projektipäällikön saama suora palaute tukivat sisältöjen suunnittelua. Vapaavalintaisilla koulutuksilla pystyttiin reagoimaan muuttuviin tilanteisiin hankkeen aikana, sillä koulutusten sisältöjä ei ollut lyöty lukkoon ennakkoon. Eri taiteen alojen ajankohtaisiin koulutus- ja tiedontarpeisiin oli myös mahdollista reagoida joustavasti järjestämällä täsmäkoulutusta (FILIn tekjänoikeuskoulutus) tai seminaari keskustelun avaamiseksi (FRAME).

Vapaavalintaisten koulutusten aiheet vaihtelivat paljon. Pääpiirteissään ne ovat luokiteltavissa seuraavasti: 1) markkinointi-, PR- ja myyntikoulutus, 2) tekijänoikeudet ja kansainvälinen sopimusjuridiikka, 3) esiintymis-, vuorovaikutus-, ja viestintätaidot (ml. Pitching), 4) sosiaalisen median käyttö ja 5) työelämätaidot kuten ajanhallinta ja esimiesvalmennus.

Myös vapaavalintaisia koulutuksia pidettiin erittäin hyödyllisinä eikä aiheiden keskinäisessä hyödyllisyydessä nähty merkittäviä eroja (kuva 14, sivu 46).

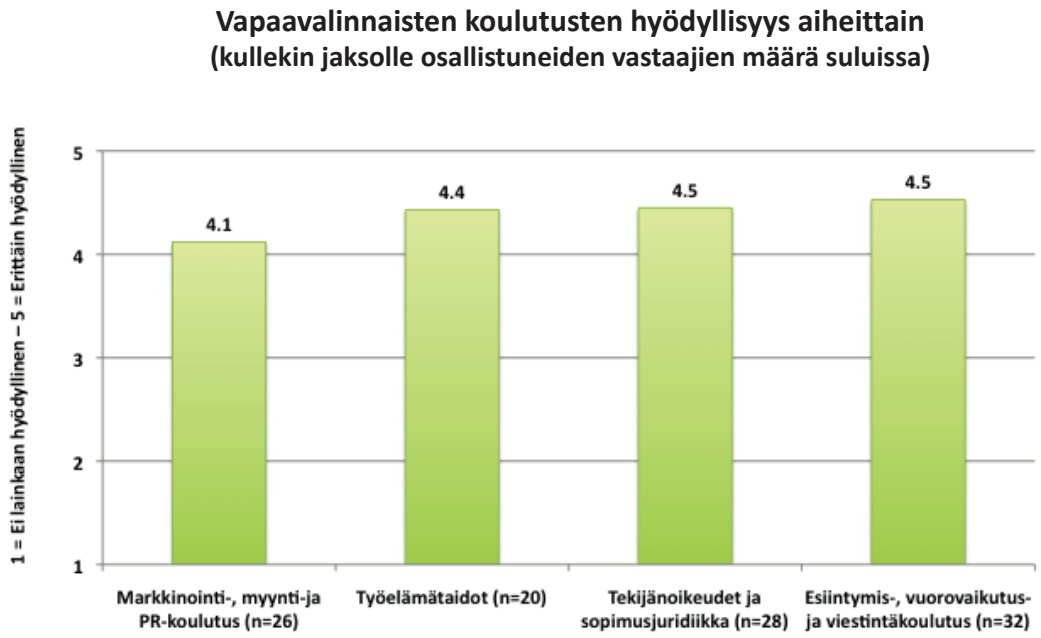
Yksittäisistä vapaavalintaisista koulutuksista parhaiksi nousivat Ajan Consultingin koulutukset, erityisesti "myyntipuhekoulutus" (*Pitching skills)*, sekä kanadalaisen Cinars-organisaation koulutus kansainvälisestä kiertuetoiminnasta ja markkinoinnista. Myös sopimusjuridiikkakoulutuksen tärkeyttä korostettiin.

*"Kaksi koulutusta oli ylitse muiden, Cinars ja Ajan Consultingin Pitching Skills. Niist*ä on voinut ammentaa eniten ja *voi edelleen."*

"Ainoa kokemukseni [vapaavalintaisista] oli Cinars-koulutus toukokuussa 2011. Se oli juuri sitä, mitä olisin kaivannut enemmän itse SM1-jaksoilta: konkreettisten käytännön esimerkkien kautta aiheeseen paneutumista sekä riittävästi mahdollisuuksia kysymiseen."

"Pitching oli myös aivan mahtava. Koska esiintymisen tasolla kulttuurierot täytyy huomioida, niin haluaisin jatkaa ja syventää oppimistani. Harjoittelen myyntiä ja uskon, että edistäisi varmasti myyntiä. Vaikka olen luontaisesti ulospäin suuntautunut ja verkostoitunut, tarvitsen harjoittelua ja arviointia. Koulutus oli tosi, hyvä, sillä omassa työssä ei aikaa ja kukaan ei ehdi antaa palautetta."

”Esimies- ja tiimivalmennus oli ehdottomasti antoisin oman kasvun ja oppimisen kannalta. Tiimivalmennus oli tärkeää ja sitä tulisi olla myös ihan omalla työpaikalla; siihen ei ehkä työnteon lomassa kiinnitetä tarpeeksi huomiota. Kova fakta eli juridiikka ja budjetointi eivät ole koskaan tarpeettomia kerrata ja näistäkin oppi taas lisää. Tulokulmat olivat hyvin valittuja. Päivittäinen työ koostuu eurojen, ajan ja viestinnän osaamisesta minkä päälle tulevat henkilökohtaiset vuorovaikutustaidot. Kaikkia näitä käytän ja tulen tarvitsemaan. Oman viestinnän analysointi olisi voinut olla vielä yhden kurssipäivän arvoinen.”



KUVA 14. Vapaavalintaisten koulutusten hyödyllisyys

Vapaavalintaisten koulutusten aihepiirit olivat osittain samoja kuin Pienyrityskeskuksen opintojaksot, mutta asioiden käsittelyssä pyrittiin menemään syventävälle ja osin käytännöllisemmälle tasolle ja huomioimaan paremmin kohderyhmän taustat. Tämä oli mahdollista ennen koulutusta tehtyjen HOPSien ansiosta, mutta ennen kaikkea projektipäällikön ja opiskelijoiden sekä koulutuksia suunnitelleiden tiedotuskeskusten tiiviin yhteydenpidon ansiosta. Vapaavalintaisissa koulutuksissa ryhmäkoko oli pienempi kuin Senior Manager -jaksoilla, mikä mahdollisti paremmin ryhmäytymisen, käytännön harjoitukset ja tiiviimmän vuorovaikutuksen.

Koulutuksista saadun tiedon sovellettavuus omaan työhön oli yksi arvioinnissa kysytty asia. Sovellettavuutta edesauttoi opiskelijoiden taustojen huomioon otto sekä yleisemmin ymmärrys taidealan lainalaisuuksista ja erityisyydestä. Toisin sanoen koulutuksen räätälöinti opiskelijoille paransi sovellettavuutta.

> *”Sitten se Cinars, sehän oli niin mielettömän kattava paketti, siellä tuli niin paljon tietoa. Mä luulen, että se mun punainen Cinars-kansio tulee tulevaisuudessa olemaan se, mitä mä selailen jatkossakin ihan jatkuvasti”*

Toisaalta tiedon ei aina tarvitse olla valmiiksi pureskeltua, vaan myös muilta aloilta voi oppia.

> *”Itse yritin suhtautua koulutukseen myönteisesti. En olettanutkaan, että kaikki olisi suoraan sovellettavissa. Koulutuksista pitää napata sellaiset asiat, jotka ovat sovellettavissa omaan työhön. Pitää osata valita, koska kaikkea ei kuitenkaan voi oppia ja omaksua.”*

Koska vapaavalinnaiset koulutukset räätälöitiin opiskelijoiden toiveisiin, niiden valmistelu oli mahdollista aloittaa vasta opiskelijavalinnan jälkeen. Koulutuksia järjestettiin myös hankkeen kuluessa toiveiden mukaisesti, joskus nopeallakin aikataululla. Koulutustarpeiden kuuntelu ja nopea reagointi keräsi opiskelijoilta kiitosta, mutta antoi aihetta myös kritiikkiin: Kriittisiä kommentteja vapaavalinnaiset koulutukset saivat liian nopeasta aikataulusta, jolloin varsinkin pääkaupunkiseudun ulkopuolelta tuleville vapaiden järjestäminen tuli haasteelliseksi.

> *”Vapaavalintaiset alkoivat pyöriä varsin myöhään. Erityisesti useampipäiväiset koulutuksen olivat hankalia parin kuukauden varoitusajalla.”*

> *”Moni mielenkiintoinen ja arvokas koulutussessio jäi väliin työkiireiden tähden, valitettavasti.”*

Varsinaisten koulutusten lisäksi TAIVEX järjesti itse tai oli mukana järjestämässä monia seminaareja ja tapahtumia (liite 4), joihin osallistumalla opiskelijoiden oli mahdollista kerätä opintosuorituksia vapaavalintaisiin opintoihinsa. Lisäksi vapaavalintaisia opintoja oli mahdollista kartuttaa hyväksyttämällä muiden järjestämiä, aihepiiriin liittyviä koulutuksia osaksi niitä.

Yleisesti ottaen seminaareja pidettiin hyödyllisinä tapahtumina päivittää tietojaan ajankohtaisista asioista ja tavata muita TAIVEX-opiskelijoita. Vaikka seminaareja ei koettu TAIVEXin tärkeimmäksi anniksi, ne olivat kuitenkin olennainen osa kokonaisuutta. Arviointikyselyyn vastaajista 60 % kertoi osallistuneena seminaareihin ja näistä lähes kaikki (97 %) pitivät seminaareissa ja tapahtumissa käsiteltyjä aiheita kiinnostavina ja ajankohtaisina.

Erityisesti seminaareja olisi toivottu järjestettävän muualla kuin Helsingissä, jossa pääosa koulutuksesta nyt toteutui.

> *”Olin pettynyt, että ennakkotiedoista poiketen lähes kaikki seminaarit olivat Helsingissä, mikä teki muualla asuvan ja työskentelevän mahdollisuuksista osallistua paljon rajoitetumpia. Olisin mielelläni osallistunut huomattavasti useampaan seminaariin, mutta toiselle paikkakunnalle irtautuminen oli harvoin mahdollista.”*

Kaiken kaikkiaan TAIVEX-hankkeen vientivalmennuksen koulutuskokonaisuus tarjosi osallistujille laajan kattauksen erilaisista kansainväliselle toiminnalle ja kulttuuriviennille tärkeistä asiasisällöistä. Konkreettisten tietojen ja taitojen lisäksi koulutukset onnistuivat herättämään laajempia kysymyksiä kuten taiteen ja liiketoiminnan suhdetta ja omaa ammatti-identiteettiä ja toimintaa taiteen kentällä.

”Koulutus on herkistänyt arvokeskustelulle. Itse pidän ongelmana sitä, kuinka tuotteistaminen ja kaupallistaminen nähdään itsestään selvänä, vaikka taiteen kentällä pitäisi käydä samalla myös arvokeskustelua. Ymmärrän, että taide ei välttämättä tarvitse julkista tukea ollakseen olemassa, mutta kaipaisin ylipäänsä enemmän arvoihin liittyvää analyyttistä keskustelua. Sitä olisi voinut lisätä täällä Senior Manager -koulutuksessakin.”

”Koulutus itsessään oli monipuolista. Joka päivän jälkeen oli mieletön ajatusmyrsky, joka saa kyseenalaistamaan ja laittaa ajatuksen todella liikkeelle. Joka kerta koulutukseen osallistumisesta ei tarvitse saada käytännön hyötyä, vaan oman aseman, roolin ja ammatti-identiteetin pohtiminen on myös erittäin tärkeä koulutuksen tavoite. Itse olen pohtinut paljon omaa toimintaani.”

Kehittämisideoita tulevaisuuden koulutuksiin

- Riittävästi aikaa vapaalle keskustelulle tauoilla ja ryhmätöissä
- Riittävästi käytäntöä ja konkreettisia esimerkkejä
- Sopiva käytännön ja teoria sopiva suhde, muokattava ryhmän tarpeiden mukaan
- Ei konsultin vetämää ”hengennostatusta” jos ryhmäläisillä ei ole yhteistä organisaatiota/tavoitetta
- Luennoitsijan asiantuntemus ja kompetenssi ovat tärkeää
- Taidekentän ansaintalogiikan ja reunaehtojen tuntemus on tärkeää
- Osallistumisen helpottaminen esimerkiksi joustavuudella läsnäoloissa on tärkeää aikuisopiskelijalle
- Kouluttajien olisi hyvä olla jonkin tietyn asian tai sisällön asiantuntijoita, ei yleisosaajia
- Syvällisemmän keskustelun mahdollistaminen tarvittaessa
- Maantieteellinen tasa-arvoisuus turvattava: Suomessa matkustaminen kallista, joten alan pienillä toimijoilla ei ole resursseja matkustaa useisiin koulutuksiin ja seminaareihin toiselle paikkakunnalle.
- Tasalaatuisuus: laadukkaiden puhujien jatkumo. Kaikkien koulutusten osioiden ja puhujien tulee vastata laatuvaatimuksiin, jotta koulutuksiin käytetty aika ”maksaa” itsensä takaisin.
- Räätälöinti: Kohderyhmän huomioiminen on sisällöissä ja näkökulmissa on keskeistä

4.2 Opintomatkat

”Kokemuksen kautta oppiminen on tärkeä osa kansainvälisyyttä.”

Osana TAIVEX-vientivalmennusta järjestettiin opintomatkoja, joilla opiskelijoiden oli mahdollista tutustumaan kansainvälisen kentän toimintaan, toisin sanoen oppimaan kokemuksen kautta. Arvioinnissa selvitettiin opintomatkojen merkitystä osallistujien kansainvälisen osaamisen ja toiminnan lisääntymiselle. Lisäksi arvioitiin opintomatkoja koulutusmuotona ja matkojen linkittymistä koulutuksen muuhun sisältöön.

TAIVEX-hankkeen aikana järjestettiin 21 opintomatkaa 13 Euroopan, Aasian ja Pohjois-Amerikan maahan. TAIVEX-opiskelijoista eri opintomatkoille osallistui 44 henkilöä (64 %). Moni osallistui koulutuksen aikana useille opintomatkoille. TAIVEX-vientivalmennusohjelman opintomatkat olivat:

1. Nykysirkus, Ranska (helmikuu 2010)
2. Tokio ja Yokohama: Tokyo Performing Arts Market (helmi-maaliskuu 2010)
3. Salon Du Livre, Pariisin kirjamessut (maaliskuu 2010)
4. Nová dráma, Bratislava (Finland in Focus) & Wien (toukokuu 2010)
5. Tanzmezze Düsseldorf (elokuu 2010)
6. Frankfurtin kirjamessut (lokakuu 2010)
7. Shanghai Performing Arts Snowball (elokuu 2010)
8. Korea Finland Connection ja PAMS, Korea (lokakuu 2010)
9. Cinars 2010-messut, Montreal, Kanada (marraskuu 2011)
10. Kuvataide, New York (helmi-maaliskuu 2011)
11. Pariisin kirjamessut (maaliskuu 2011)
12. London Bookfair (huhtikuu 2011)
13. IETM, Tukholma (huhtikuu 2011)
14. Venetsian biennaali (touko-kesäkuu 2011)
15. Nykysirkus, Lontoo, Iso-Britannia (kesäkuu 2011)
16. Edinburgh Fringe Festival, UK (elokuu 2011)
17. Istanbulin biennaali (syyskuu 2011)
18. Korea Finland Connection ja PAMS, Korea (lokakuu 2011)
19. Lyon, Ranska (lokakuu 2011)
20. Intercity Firenze (lokakuu 2011)
21. Nordwind Berlin (joulukuu 2011)

Kaikki opintomatkoille osallistuneet opiskelijat katsoivat hyötyneensä opintomatkoista ja saaneensa matkoilta uusia kokemuksia, tietoa ja ideoita omalle työlleen.

Jotkut opintomatkat kuitenkin koettiin hyödyllisemmäksi kuin toiset, mikä selittyy sekä matkakohteen sopivuudesta opintomatkalaisille, mutta myös matkan toteutuksesta. Antoisimmiksi koettiin kohderyhmän tavoitteisiin räätälöidyt matkat, jotka sisälsivät sopivasti sopivassa suhteessa ennakkoon sovittuja tapaamisia kohderyhmän kannalta kiinnostavien tahojen kanssa ja aikaa tutustua paikalliseen taidekenttään tai tapahtuman (festivaali, biennaali tai messut) ohjelmaan.

Tärkeä onnistumisen edellytys oli riittävien ennakkotietojen saanti matkaohjelmasta, samoin ryhmän tarpeiden ja intressien huomioon ottaminen. Ennakkoon järjestetyt tapaamiset järjestävän tahon kontaktien kanssa ja vierailut eri organisaatioihin koettiin poikkeuksetta hyödyllisiksi.

> *"Messut ovat hyviä paikkoja myydä ja esitellä omaa työtänsä, mutta tarvitaan myös mahdollisuutta nähdä tiloja ja tavata vastapelureja ja päästä niiden aivojen sisään."*

> *"Opintomatkoilla on ollut myös organisaatiotapaamisia ja niistä on varmasti ollut suuri hyöty kaikille osallistujille. Voin kuvitella, että vastaanotto on erilaisia, kun tulee ryhmän mukana tutustumaan kuin että tulisi yksin. Ryhmänä saadaan enemmän arvostusta. On hyvä, että tiedotuskeskukset ovat olleet vahvasti mukana matkojen järjestämisessä."*

Yhteisten tapaamisten lisäksi monet opintomatkalaiset järjestivät myös omia tapaamisiaan yhteistyökumppaneiden kanssa ja ottivat näin täyden hyödyn omalle työnantajalleen tai edustamalleen organisaatiolle. Eräs vastaaja kuitenkin koki, että suomalaisryhmän kanssa matkustaminen aiheutti haasteita tilanteen todenmukaisuudelle, sillä esimerkiksi messuilla jokainen edustaa ensisijaisesti omaa ryhmäänsä. Opintomatkat onnistuivat, jos niillä tapahtui oppimista ja niillä oli jotain uutta annettavaa. Tavanomainen työmatka ei voi olla opintomatka.

> *"Matkojen hyötyjä ovat olleet verkostoituminen matkaryhmän kanssa, ja olen ymmärtänyt, että muutkin ovat pitäneet sitä tärkeimpänä. Koen kuitenkin vähän haasteellisena lähteä ryhmänä edustamaan jotakin tiettyä maata, se saattaa vääristää tilannetta."*

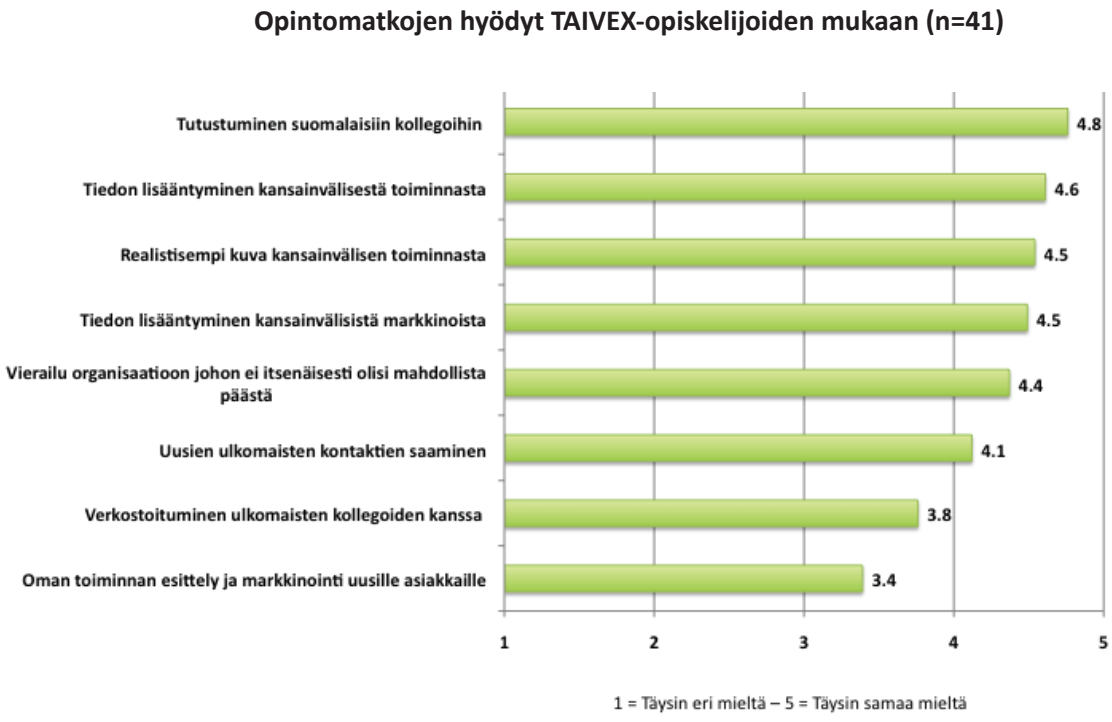
> *"Kaikkein mielenkiintoisimpia olivat ilman muuta ulkomaille suuntautuneet opintomatkat. Opintomatkoja voisi kenties pohjustaa vielä enemmän ennen matkaa: maa/markkinatietoutta jne. Paikallisten toimijoiden tapaaminen on ehdottomasti tärkeää ja mielenkiintoista. Niihin kannattaa panostaa."*

> *"Mielestäni TAIVEX toimisi hyvin siten, että ensin asiaa työstettäisiin kotona ja sitten jatkettaisiin pienissä ryhmissä. Matkoissa olisi hyvä saada tehdä oma matka tai voida sitoa omaan työhön kuuluvia matkoja opintoihin. Matkasuunnitelma laadittaisiin ja raportti purettaisiin yhdessä mentorin kanssa. Yhteismatkoja voitaisiin järjestää eri alojen toimijoille."*

> *"Olen ollut Cinarsissa ja Bratislavassa sekä Sirkuksen tiedotuskeskuksen matkoilla. On tärkeää, että matkat ovat olleet alalle kohdennettuja ja kyllähän nuo Sirkuksen tiedotuskeskuksen matkat ovat olleet sitä itselleni eniten. Toisaalta Cinars oli Tanssin tiedotuskeskuksen järjestämä ja se oli ihan älyttömän onnistunut. Silloin matka on onnistunut, kun järjestäjät ovat oikeasti suunnitelleet ohjelman hyvin ja sinne on järjestetty tapaamisia pienemmissä ryhmissä eri organisaatioiden kanssa. Ulkomaille ei kannata mennä, jos ei ole mitään erityistä syytä."*

Kyselyn[4] mukaan suurin opintomatkojen hyöty oli tutustuminen suomalaisiin kollegoihin. Kyselyyn vastanneista jopa 76 % oli täysin samaa mieltä ja 22 % melko samaa mieltä väitteen *"Tutustuin opintomatkalla paremmin suomalaisiin toimijoihin"* kanssa. Myös haastatteluissa korostettiin opintomatkojen yhteisöllistä luonnetta ja korostettiin opintomatkojen merkitystä kotimaisen verkoston muotoutumiselle. Matkustaminen yhdessä muiden TAIVEX-opiskelijoiden kanssa ja sen myötä syntyvä syvempi keskinäinen tutustuminen ja jaettu kokemus koettiin yhdeksi tärkeimmistä opintomatkojen onnistumisista. Yhdessä matkustettaessa opitaan enemmän, sillä havaintoja voi jakaa kollegan kanssa.

> *"On kuitenkin tärkeää, että suomalaisten välillä on yhteyksiä ja tehdään yhteistyötä. Voi saada vertaistukea suomalaisilta. Toisaalta, yhteistyö muiden pohjoismaiden toimijoiden kanssa on ollut hyvää, mutta siinäkään ei juututa maarajoihin, ne eivät korostu. Opintomatkoilla vietetään enemmän aikaa yhdessä. Uskon, että on löytynyt yhteinen fokus, tanssin kentällä puhalletaan yhteen hiileen. Olen huomannut opintomatkoilla, että nyt nähdään omaa organisaatiota kauemmaksi, että voidaan yhdessä toimia, että se on keneltäkään pois. Jos ryhmä olisi heterogeenisempi, tämä voisi olla hankalaa."*



KUVA 15. Opintomatkojen hyödyt

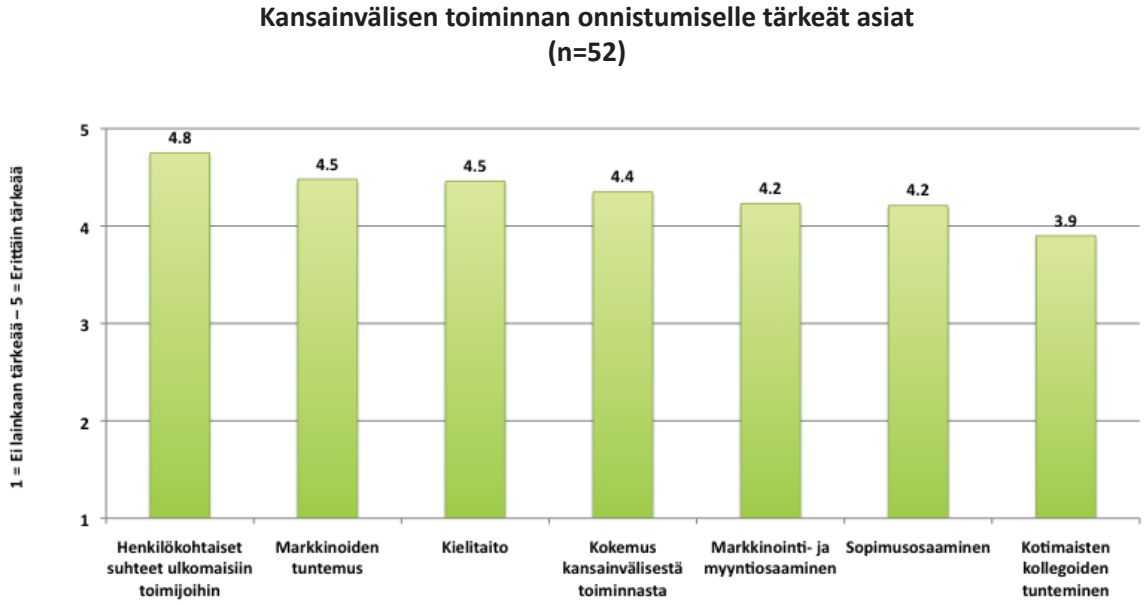
Verkostoitumisen ja kotimaan kentän toimijoiden läheisempää tuntemista pidettiin tärkeänä juuri kansainvälisen toiminnan kannalta myös muiden kysevastausten mukaan: 68 % vastaajista oli täysin samaa mieltä ja 29 % melko samaa mieltä väitteen "Läheiset suhteet kotimaan kollegoiden kanssa ovat hyödyksi kansainvälisessä toiminnassa" kanssa.

---

4 Vastaajista 41 kertoi osallistuneensa opintomatkalle ja näin ollen pystyi vastaamaan opintomatkojen hyötyjä koskeviin kysymyksiin.

Opintomatkoja pidettiin ensiarvoisen tärkeinä ulkomaan markkinoiden ja kansainvälisten toimintamallien hahmottamisessa ja ymmärtämisessa. Esimerkiksi esittävien taiteiden alalla opintomatkat herättivät monet pohtimaan pidemmän yhteistyön mahdollisuuksia ulkomaisten toimijoiden kanssa. Yksittäisen tuotteen vieminen esitettäväksi festivaaleilla saattaa johtaa kiertämiseen hetken aikaa, mutta pidemmät yhteistyösuhteet vaativat yhteistyötä tuotantoprosessin alusta saakka. Opintomatkat ovat olleet avainasemassa siinä, että toimijoiden käsitys kansainvälisen toiminnan realiteeteista on kasvanut.

Kaikki TAIVEX-vientivalmennusta suorittavat olivat käytännön työssä toimivia, oman alansa ammattilaisia, ja heidän näkemyksiään ja pohdintojaan kansainvälisestä toiminnasta haluttiin kuulla laajemminkin. Osana arviointia haluttiin selvittää heidän näkemyksiään siitä, mitkä seikat yleisesti ottaen ovat tärkeitä kansainvälisen toiminnan onnistumisessa. Henkilökohtaiset suhteet ulkomaisiin toimijoihin korostuivat selkeästi tärkeimpinä tekijöinä (kuva 16).

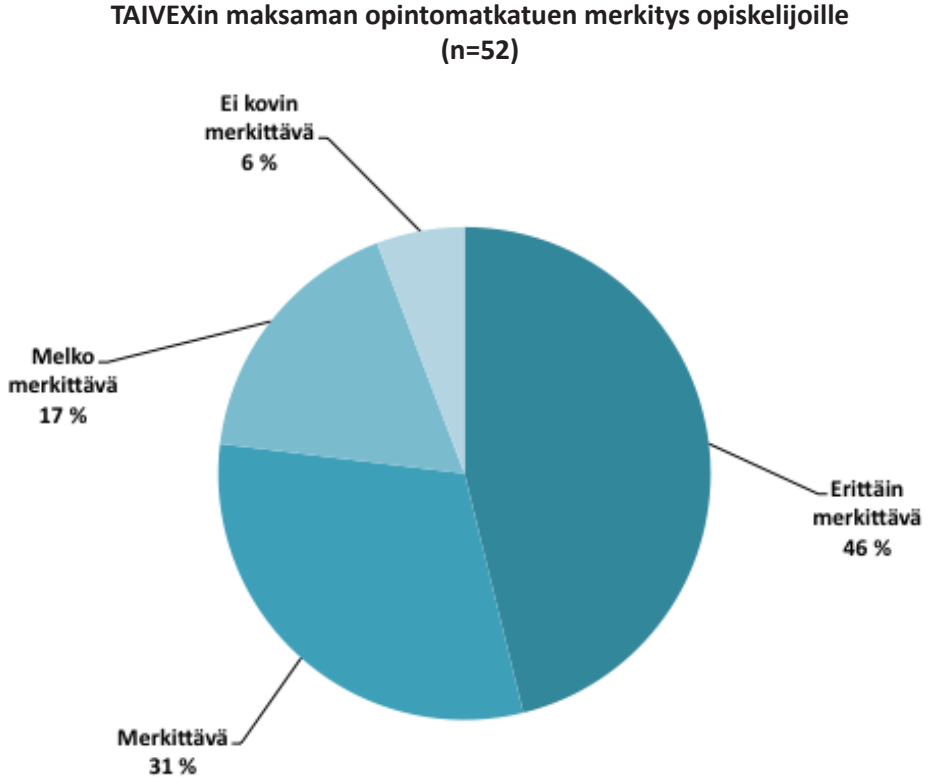


KUVA 16. Kansainvälisen toiminnan onnistumiselle tärkeät asiat TAIVEX-opiskelijoiden mukaan

Henkilökohtaiset suhteet ja niiden jatkuva ylläpitäminen korostuivat myös haastatteluissa ja kyselyn avoimissa vastauksissa. Lisäksi markkinoiden tuntemusta, kielitaitoa ja aikaisempaa kokemusta kansainvälisestä toiminnasta pidettiin tärkeinä seikkoina onnistuneelle kansainväliselle toiminnalle. Kyselyn avoimissa vastauksissa mainittiin myös kohdemaan kulttuurin tuntemus, sisältösubstanssi ja ymmärrys siitä, mikä kiinnostaa ulkomailla, yhteistyötaidot, järjestelmällinen toiminta sekä sinnikkyys, aika ja raha ja aito kiinnostus ja valmius käyttää aikaa kansainvälisten kontaktien ylläpitoon.

Haastatteluissa opiskelijat korostivat verkostoitumis- ja markkinaselvitysmatkoihin kohdistetun tuen tärkeyttä ja nimenomaan sitä, että tällaista tukea tulisi olla tarjolla myös tuottajille. Kunkin teoksen tai tuotannon todelliset markkinat selviävät vasta, kun paikallinen konteksti on tiedossa.

Kyselyistä ja haastatteluista nousee vahvasti esiin lisäresurssien tarve kansainväliseen verkostoitumiseen kansainvälisen viennin lisäämiseksi. TAIVEX-hankkeessa tätä tukea pystyttiin tarjoamaan vientivalmennuksen opiskelijoille opintomatkatukena: opiskelijoiden opintomatkoille osallistumista tuettiin maksamalla 1/3 matka- ja majoituskuluista. Lisäksi opiskelijoiden oli mahdollista hakea oman taiteen alansa tiedotuskeskukselta lisätukea 1/3 matka- ja majoituskuluista**.** Tuen merkitys kulttuurialan pienille toimijoille oli suuri huolimatta avustussummien pienuudesta (n. 200–400 €/matka). Kyselyyn vastanneista opiskelijoista yhteensä 77 % piti tukea joko merkittävänä tai erittäin merkittävänä (kuva 17).



Kuva 17. TAIVEXin maksaman opintomatkatuen merkitys opiskelijoille

Myös haastatteluissa korostettiin, että pienelle toimijalle tai opintomatkoille omalla kustannuksella osallistuville pienikin tuki on usein matkustamisen edellytys.

> *”Kansainvälisesti toimivan ryhmän tuottajan matkustaminen on täysin oleellinen osa toimintaa ja pienikin summa on hirveän tärkeä, kun toimimme niin pienellä rahalla. Itse olin viime vuonna 7 matkalla ja se on meidän organisaatiomme vuosibudjetilla merkittävä satsaus.”*

*”Apurahakentältä puuttuu tuottajien mahdollisuus hakea tukea verkostoitumiseen ja suhteiden luomiseen kansainvälisillä areenoilla. Tarkoitan lähinnä vapaan kentän ja yksityisen sektorin vapaita tuottajia. Kansainvälistymisen edellytys ja yhteistuotantojen sekä viennin edellytyksenä ovat henkilökohtaiset kontaktit, joita ei voi sähköpostilla luoda. Matka-apurahaa voi hakea ryhmälle sen jälkeen, kun on saanut kutsun ja sopimus on tehty. Mutta sen eteen t*äytyy ensin tehdä työtä.”

”Jos ylipäänsä tekee vientiä, niin pitää tuntea ihmiset ulkomailla henkilökohtaisesti, eikä muuten voi tutustua kuin tapaamalla kasvotusten. Näen tämän hyvin omassa työssäni, sillä nyt parin vuoden pitkän työn jälkeen voimme oikeasti puhua, että teemme konkreettisia [vienti]hankkeita. Että yhteistyökumppanit tuntevat minut ja luottavat, että olemme ammattitaitoisia ja tiedämme, miten toimitaan. Kansainväliselle toiminnalle on perusedellytys, että pystyy tapaamaan ihmisiä ja matkustamaan. Sen kautta saadaan uusia hankkeita ja lopulta uusia työpaikkoja. Yhteisen toiminnan kautta voimme kehittää uusia yhteistyöhankkeita ja rahoitusmuotoja.”

”Koen TAIVEXin maksaman tuen elintärkeäksi. Reissaan paljon työssäni, mutta näin paljon en olisi matkustanut. Olisin varmasti joutunut miettimään kohteita tarkemmin. En kuitenkaan ole hakenut avustusta kaikilta matkoilta. Itse asiassa hain tukea vain Aasian matkoihin, koska tiesin että joillekin organisaatioille tuki oli vielä tärkeämpää. Koin että omalla organisaatiolla pitää olla sen verran rahaa, että tuottaja voidaan lähettää ulkomaille, jos se työhön kuuluu.”

Huomioita ja kehittämisideoita opintomatkoja varten

- Riittävästi ennakkotietoa kohteista
- Matkaohjelma ajoissa ryhmän tietoon
- Ryhmän kannalta keskeisten kontaktien selvittäminen ennakkoon
- Riittävästi järjestettyjä tapaamisia
- Ryhmän intressien selvittäminen ennakkotilaisuudessa (Kick Off -tapaamiset)

3.3 Mentorointi

TAIVEX-opiskelijoille tarjottiin mentorointia tukemaan kehityshankkeiden (liite 3) tekoa sekä peilaamaan ja kehittämään oman työn käytäntöjä. Mentoroinnilla tarkoitetaan tiettyyn asiasisältöön tai prosessin läpiviemiseen keskittyvää, luottamuksellista suhdetta kahden henkilön välillä. Tavoitteena on erityisesti hiljaisen tiedon ja taitojen siirtyminen kokeneemmalta kollegalta tulokkaalle, mutta parhaimmillaan vuorovaikutus hyödyttää molempia mentoroinnin osapuolia. Käytännössä mentoroinnin mallit ja muodot vaihtelivat. Mentorointi voi olla tilannekohtaista, tarkasti ohjattua, muodollista tai epämuodollista, huolellisesti suunniteltua tai luonnollisesti etenevää. Mallit sovitetaan siihen toimintaympäristöön, jossa niitä halutaan toteuttaa.[5]

5 Isotalo, M. (2010) Mentorointiopas. Akavan erityisalat ry. Luettavissa www-sivuilla: http://www.akavanerityisalat.fi/fi/ajankohtaista/uutiset/ammatinharjoittajille-opas-mentorointiin.html

TAIVEX-vientivalmennuksen mentorointia toteuttamaan valittiin 8 mentoria (liite 4), joiden erikoisosaaminen liittyi esimerkiksi kansainvälisen toiminnan eri osa-alueisiin, markkinointiin, viestintään tai johtamiseen. Opiskelijat valitsivat mentorin oman kehityshankkeensa perusteella ja valintojen pohjalta muodostettiin mentorointiryhmät. Mentorointiryhmät kokoontuivat keväällä ja syksyllä 2012 ryhmän tarpeesta riippuen 2–3 kertaa. Lisäksi opiskelijoilla oli mahdollisuus henkilökohtaisiin tapaamisiin mentorin kanssa (kaksi tapaamista/ valmennettava).

Kyselyssä ja haastatteluissa opiskelijat pitivät mentorointia erittäin motivoivana. Ajatusten vaihto kokeneemman kollegan kanssa koettiin ammatillisen kehittymisen kannalta tärkeäksi. Mentoroinnista oli valmennettaville myös konkreettista hyötyä oman kehityshankkeen toteutuksessa.

> *”Kohta tulee kolme vuotta siitä, kun hanke on ollut olemassa. Kiertue on tehty jo kaksi kertaa. Kehityshankkeen kannalta TAIVEXin olemassaolo on ollut arvokasta. Olen saanut itseni ja osaamiseeni kehittämiseen apua ja se on auttanut tekemään kehittämistyötä. Hankkeen idea on ollut olemassa jo alusta saakka ja olisin varmaan lähtenyt toteuttamaa sitä ilman TAIVEXiakin.*
> *[–––] Mun ammatillisen kehittymisen kannalta [mentorointi] on ollut tärkeä.”*

Osallistujien näkökulmasta mentorointi alkoi liian myöhään, hankkeen viimeisenä toimintavuotena 2011. Aikaisempi aloitus olisi helpottanut mentoroinnin jäsentymistä osaksi TAIVEX-koulutuskokonaisuutta ja oppimisprosessia. Osalla kehityshankkeet olivat mentoroinnin alkaessa jo niin pitkällä, ettei mentoroinnista ollut konkreettista hyötyä kehityshankkeelle. Monet toivoivat lisää mentorointia tai ainakin tasaisemmin ja läpileikkaavana koko koulutuksen ajalle.

Osallistujat pohtivat myös mentoroinnin toteutusta. Sekä yksilö- että ryhmämentorointia pidettiin hyvänä, mutta ryhmämentorointia kuitenkin haasteellisempana toteuttaa. Ryhmämentorointi vaatii jokaiselta ryhmän jäseneltä sitoutumista sekä aikaa paneutua muiden mentoroitavien tilanteeseen. Ryhmän tulee olla hyvin ryhmäytynyt ja motivoitunut luottamukselliseen yhteistyöhön. Mentorin on kyettävä jakamaan aika tasaisesti kaikkien mentoroitavien kesken.

Vastauksissa korostettiin myös, että toimivalle mentoroinnille tarvitaan rakenteet ja toimintamalli. Lisäksi mentorointia pitää olla riittävästi ja tarjolla kunkin mentoroitavan tilanteeseen sopivaan aikaan. Tämä ongelma kuitenkin korjautuisi, jos mentorointia tarjottaisiin jatkuvana toimintana.

> *”Käynnistyäkseen ja onnistuakseen mentorointi tarvitsee välittäjän ja systeemin. Mentori ei voi olla myöskään liian tuttu, koska silloin menee omasta elämästä puhumiseksi. Mentoroinnilla pitää myös olla tietty tavoite joka yhdistää.”*

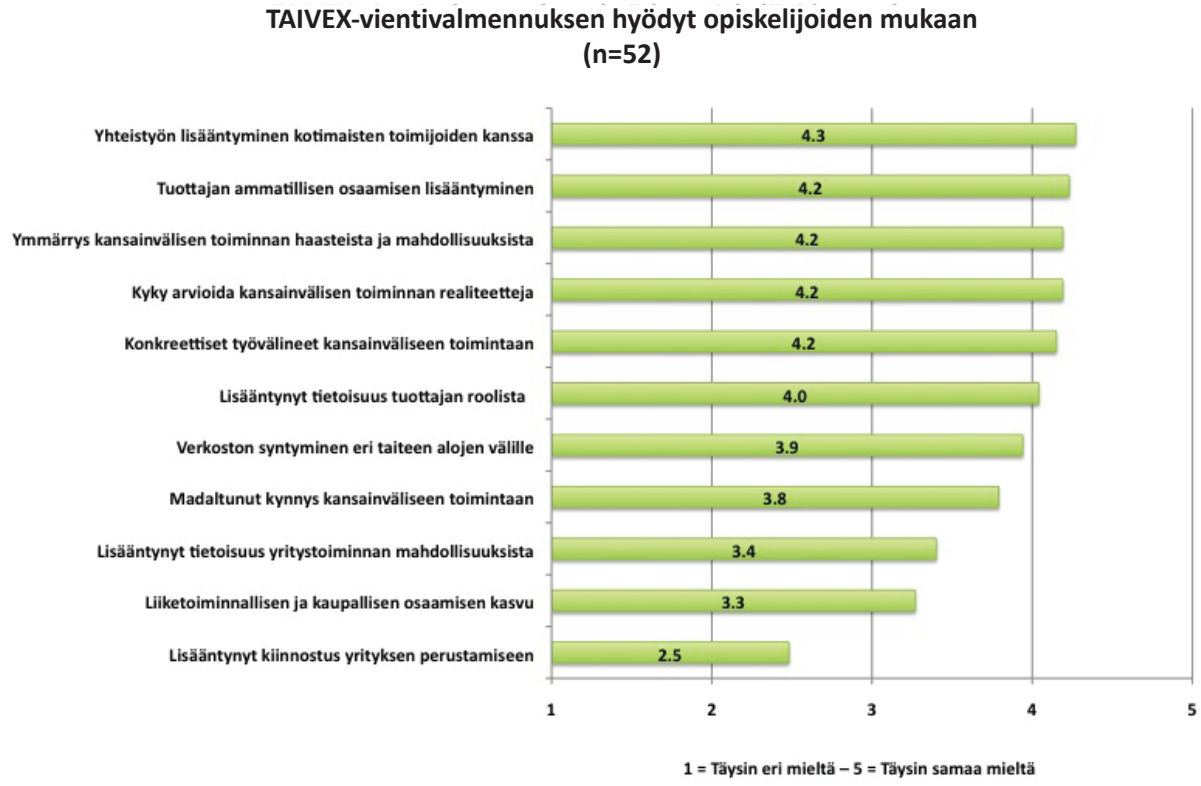
Ajatusta tiedotuskeskusten tai muun vastaavan tahon tarjoamasta pidempikestoisesta mentoroinnista pidettiin erittäin hyödyllisenä ja tärkeänä. Lähes kaikki vastaajat (93 %) kertoivat olevansa kiinnostuneita mentoroinnista myös tulevaisuudessa. Tiedotuskeskusten järjestämän mentoroinnin uskottiin tiivistävän tiedotuskeskusten ja kentän välistä tiedonvaihtoa ja keskinäistä ymmärrystä.

Tärkein mentoroinnin onnistumiseen vaikuttava tekijä on kuitenkin mentori. TAIVEX-opiskelijoiden näkökulmasta hyvällä mentorilla on laaja-alainen osaaminen ja vahva kulttuuritausta. Mentorin kokemus kulttuurialalta on tärkeää, mutta ei välttämätöntä. Mentorin ei tarvitse edustaa täysin samaa taiteen alaa kuin mentoroitavan, mutta ymmärrys kulttuurikentän ”lainalaisuuksista” on olennaista. Tässäkin mentoroitavan tilanne kuitenkin vaikuttaa, sillä osa opiskelijoista koki saaneensa paljon juuri oman alan konkarilta, kun taas osa piti hyvänä, että mentori pystyi kommentoimaan kehityshanketta tietyn asiasisällön kautta ja tuomaan mukaan hiukan ulkopuolisempaa näkökulmaa nostaen esiin kehittämiskohtia.

4 TAIVEX-vientivalmennuksen vaikuttavuus

TAIVEX-vientivalmennusohjelma onnistui kokonaisuutena hyvin. Hankkeen parhaana tuloksena pidettiin poikkeuksetta kotimaisen verkoston ja alakohtaisten kollegaverkostojen syntymistä. Kansainvälisen osaamisen kasvun kannalta hyödyllisempinä pidettiin opintomatkoja.

Hankeen kokonaisvaikutuksia ja tuloksia arvioitiin esittämällä väitteitä ja pyytämällä vastaajia arvioimaan, miten hyvin ne pitävät paikkaansa. Väitteitä esitettiin sekä osallistujan että työnantajan näkökulmasta. Lisäksi tarjottiin mahdollisuutta kertoa omin sanoin, miten osallistuja ja hänen työpaikkansa tai edustamansa taho on hyötynyt osallistumisesta.



Kuva 18. TAIVEX-vientivalmennuksen hyödyt

Opiskelijoiden kyselyvastausten perusteella TAIVEX-hankkeen tärkeimmät hyödyt liittyvät verkostoitumiseen erityisesti kotimaan toimijoiden kanssa ja tuottajan työhön liittyvän osaamisen kasvuun sekä tietoisuuteen tuottajan roolista. Tärkeäksi koettiin myös kansainvälisen osaamisen lisääntyminen. Kansainvälisen osaamisen lisääntyminen kattaa paitsi koulutuksen myötä kertyneet konkreettiset työvälineet ja opin, myös laajemman ymmärryksen kansainvälisen toiminnan haasteista ja mahdollisuuksista ja kyvyn arvioida kansainvälisen toiminnan mahdollisuuksia realistisesti. Samat kolme kokonaisuutta on nousevat myös haastatteluista.

4.1 Kollegaverkoston syntyminen ja vahvistuminen

Opiskelijoiden mukaan verkostoituminen kollegoihin ja taiteen kentän muihin toimijoihin oli TAIVEX-vientivalmennuksesta saatu suurin hyöty. Verkostoitumisella tarkoitetaan tässä yhteydessä sekä verkostoitumista kotimaassa että kontaktien saamista ja syventymistä ulkomaisten kollegoiden kanssa.

Kotimaisten kollegoiden tuntemista pidettiin tärkeänä, sillä yhteistyö on helpompaa ja resursseja on mahdollista yhdistää, kun tuntee kentän muut toimijat. Tietoa ja kontakteja on mahdollista vaihtaa, kun yhteistyökumppani on tuttu, eikä tarvitse piiloutua edustusroolin taakse. Lisäksi samoissa tehtävissä työskentelevän kollegan vertaistuella on suuri merkitys pienissä organisaatioissa työskenteleville henkilöille, sillä työn haasteet ja ratkaistavat ongelmat ovat usein samoja.

Kotimaisten kollegoiden tunteminen hyödyttää vastaajien mukaan myös kansainvälistä toimintaa: lähes kaikki vastaajat (97 %) pitivät kotimaisten kollegoiden tuntemista tärkeänä kansainvälisen toiminnan onnistumiselle. Opintomatkat mainittiin paitsi onnistuneeksi paikaksi oppia kansainvälisyydestä, myös tärkeäksi keinoksi verkottua kotimaisten toimijoiden kanssa.

TAIVEX-vientivalmennuksessa muodostui toimiva kollegaverkosto eri taiteen alojen tuottajille ja muille välittäjätoimijoille. Taiteen alojen välittäjätehtävissä toimivien luottamuspääoma on kasvanut ja sen kautta vertaistuki ja hiljaisen tiedon jakaminen ovat lisääntyneet merkittävästi.

Verkostoituminen on ollut monen suuntaista. Suomen kentällä kiintein verkosto vaikuttaa syntyneen taiteenaloittain, ja tästä opiskelijat kokivat olevan myös eniten hyötyä käytännön työn kannalta. Hyödylliseksi koettiin myös verkostoituminen läheisten alojen kanssa, kuten muiden esittävän taiteen toimijoiden kanssa. Kokonaan eri alan toimijoilta nähtiin saatavan uudenlaisia näkökulmia. Verkoston kautta sen jäsenten kansainväliset kontaktit saavuttavat paremmin kaikki suomalaisen kentän toimijat.

Syntyneen verkoston hyöty on yhteistyössä ja tiedon jakamisessa. Verkostoitumisen ja lisääntyneen yhteistyön nähdään hyödyttävän erityisesti kansainvälistä toimintaa, sillä muiden tietoutta ja kokemuksia voidaan jakaa syntyneiden kontaktien avulla. Aikaisemmin omankin alan tuottajat on tunnettu melko pinnallisesti, jolloin esimerkiksi neuvojen tai suositusten kysyminen ei ole ollut niin helppoa.

TAIVEX-vientivalmennusohjelmassa verkoston syntyä ovat edistäneet opintomatkat, säännölliset koulutukset ja tutorryhmät. Opintomatkoilla matkakumppaneihin on ollut helppo tutustua syvällisemmin, mutta myöskään koulutusten merkitystä ei pidä aliarvioida.

> *"Verkostoituminen on ollut TAIVEXin keskeinen anti. Kun tapaat muita, näet ja ymmärrät asioita laajemmin. Tänä päivänä työ on poikkitaiteellista."*

> *"TAIVEXin isoimpia hyötyjä ollut kollegiaalinen verkostoituminen. Alalla vuorovaikutus tärkeää ja koulutuksessa tutustui ihmisiin konkreettisemmin. Vaikka kenttää tuntisikin, niin normaalisti ei ole aikaa tavata muita. Ja kyllä jo sekin auttaa, että ymmärtää mitä muut tekevät. --- Verkostoituminen myös muiden alojen toimijoiden kanssa on ollut tärkeää. On siitä hyötyä että voi yhdessä pohtia erityispiirteitä omaan alaan liittyen."*

> *"Olen verkostoitunut kotimaisten toimijoiden kanssa, mutta sijaintimme vaikuttaa yhteistyöhön. Se vaatisi resursseja. Kollegiaalinen tuki on ollut tärkeää henkilökohtaisesti, sillä toiminta on usein yksinäistä. Tutustuminen on ollut todella tärkeää. Ja verkostoitumisaikaa ei pidä aliarvioida tällaisessa koulutuksessa, pitää jättää aikaa puhua. Kaikki missä on vähän vapaamuotoisempaa, auttaa verkostoitumisessa."*

> *"Ennen hanketta tuntui, että tällainen hanke puuttuu. Nyt tuntuu, että tällaisia asioita kasvaa enemmän esille. Koulutuksessa oli mukavaa, että oli yhdistetty eri alan edustajia. En ole koskaan uskonut siihen että taiteen muotoja pitäisi erotella toisistaan. On tärkeä oppia ja hyötyä toisistamme."*

> *"Jos tarkastelee asioita isommalla mittakaavalla Suomessa, niin toivoisin että ihmiset tapaisivat enemmän, kohdattaisiin toisia. Esimerkiksi museoalalla tarvitaan myös amanuenssitason kohtaamisia, ei vain johtajien. Näin saataisiin hyviä käytäntöjä jaettua."*

4.2 Ammatillisen osaamisen kasvu ja tuottajaidentiteetti

Tuottajien ja taiteen välittäjätoimijoiden ammattiosaamisen kasvu oli hankkeen yksi keskeinen tavoite. Arvioinnin perusteella tämä tavoite toteutui hyvin. Se toteutui kasvaneena työhön liittyneenä menetelmäosaamisena ja laajempana ymmärryksenä omasta roolista taiteen kentällä. Lisäksi asenteet taiteen ja liiketoimintaosaamisen yhdistämistä kohtaan muuttuivat, vaikka liiketoimintaosaaminen ei tärkein hankkeen tuloksista ollutkaan. Tosin asenteiden muuttumiseen vaikuttaa TAIVEX-hankkeen lisäksi myös muu samaan aikaan tapahtuva kehittämistoiminta sekä tiedon ja mahdollisuuksien lisääntyminen.

> *"Parasta koulutuksessa olivat markkinointiosiot. Olen huomannut, että ajattelen nyt enemmän markkinointia kuin aikaisemmin. Olen tietoisempi markkinoinnista enkä ehkä suhtaudu siihen niin nuivasti. Ajattelen sen osana muuta työtä, sellaisena joka ei ole mistään pois. Huomaan esimerkiksi, että ajattelen enemmän markkinoinnin peruskysymyksiä ja miten voisin lähteä tarjoamaan jotakin asiaa."*

> *"Olen itse oma työnantajani ja vedän useita erilaisia projekteja yhtä aikaa. Valmennus vapautti ja pakotti rauhassa ajattelemaan omaa bisnestä ja näkemään sen osana suurempaa kokonaisuutta taiteen kentässä."*

> *"Olen huomannut että tuottajien identiteetit vaihtelevat. Koulutuksen aikana minulle on muodostunut käsitys siitä, millainen tuottaja voisin olla, ja samalla ymmärrän miten parhaiten voisin*

tehdä tätä työtä. Tai miten työtä esittävien taiteiden alalla kannattaisi tehdä, esimerkiksi mediayritys -yhteistyötä. Koulutuksen kautta on tullut paljon ideoita, mutta nykyisen työyhteisön kanssa saattaa olla hiukan ristiriitaa siitä, miten he toivoisivat tätä työtä tehtävän. Vaikka nimike on sama ja työnkuvakin monesti sama, niin identiteetti vaihtelee riippuen missä on töissä. Koulutus on avartanut ymmärtämään tuottajan työn moninaisuutta. Sitä miten kollega tekee ja miten itse tekee.''

"Voisin kuvitella, että tuottajaidentiteetti on monilla vahvistunut. Koen itsekin että mukana olo on vahvistanut ammatti-identiteettiäni. - Ensinnäkin se, että tunnustettiin että on tuottajia ja että heidän työnsä voi olla tärkeää. "

TAIVEX-vientivalmennus sai opiskelijat pohtimaan omaa rooliaan taiteen kentällä, taiteen kaupallistamista ja kulttuuriviennin ja -vaihdon käsitteitä. Pohdinnan myötä heräsi myös toive syvällisemmästä arvokeskustelusta liittyen taiteen ja liiketoiminnan yhdistämiseen.

"Alkujaksojen kohdalla jotenkin tuntuivat korostuvan (myös osallistujien keskuudessa) enemmän ristiriidat kulttuurialan ja liiketoiminnan kesken: saako kulttuuri olla 'myyvää' ja mikä oikein on tuote ja myynti. Tämä asenne lientyi matkan varrella ja loppujaksoissa asioita pystyttiin minusta ryhmänä käsittelemään avoimemmin."

"Enemmän olisi voinut korostaa vastuullista tapaa suunnitella taiteen vientiä ja liiketoimintaa, sillä kaikki Taivex-opiskelijat ovat jo kokeneita työn kautta, minkä vuoksi heillä on jo välineitä joiden avulla keskustella. Tällaista pitäisi olla juuri taiteen aseman parantajien koulutuksessa."

"Koulutus on herkistänyt arvokeskustelulle: ongelmana on, kuinka tuotteistaminen ja kaupallistaminen nähdään itsestään selvänä, vaikka taiteen kentällä pitäisi käydä samalla myös arvokeskustelua"

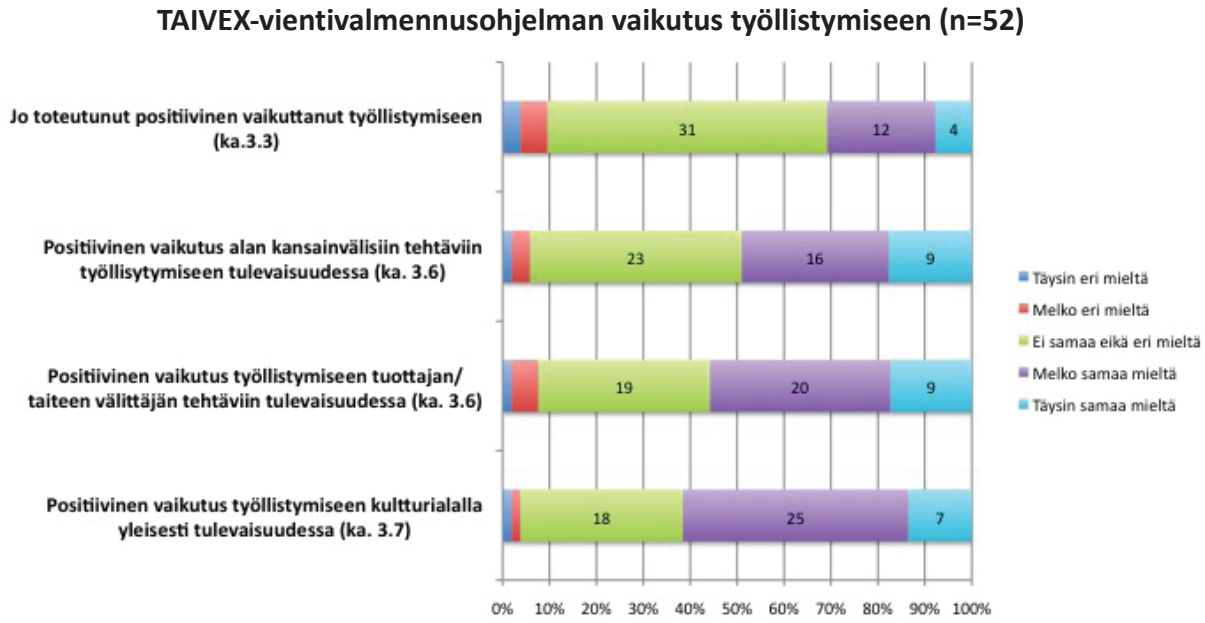
"Ymmärrän, että taide ei välttämättä tarvitse julkista tukea ollakseen olemassa, mutta kaipaisin enemmän arvo- ja analyyttistä keskustelu ylipäänsä ja sitä olisi voinut lisätä täälläkin Senior Manager -osuudessa

Työmarkkina-aseman parantuminen linkittyy vahvasti tuottajaosaamisen kasvuun. TAIVEXiin osallistuneiden työmarkkina-aseman ja työllisyyden parantumista koulutusohjelmaan osallistumisen ansiosta arvioitiin väittämillä, joissa vastaajia pyydettiin arvioimaan osallistumisen vaikutusta tulevaisuudessa sekä jo tapahtunutta positiivista vaikutusta työllisyyteen.

Kyselyyn vastanneista 61 % on samaa mieltä väitteen kanssa, että TAIVEXiin osallistuminen tulee vaikuttamaan positiivisesti työllisyyteen kulttuurialalla yleisesti. Vain muutama oli eri mieltä (4 %), loput vastasivat neutraalisti (ei samaa eikä eri mieltä). Yli kolmannes (31 %) arvioi, että TAIVEXiin osallistuminen on jo vaikuttanut positiivisesti työllistymiseen kulttuurialalla.

TAIVEXin arvioitiin hyödyttävän työllistymistä kulttuurialalle yleisesti (61 % täysin tai melko samaa mieltä TAIVEXin positiivisesta vaikutuksesta). Vain muutama (4 %) arveli, että positiivista vaikutusta työllisyyteen ei ole. Reilu kolmasosa (35 %) ei osannut arvioida, onko TAIVEXiin osallistumisella positiivista vaikutusta työllisyyteen. Tämä selittyy kyselyn ajankohdalla: opiskelijoiden oli hankala arvioida työllisyysvaikutusta siinä vaiheessa, kun vientivalmennusohjelmakoulutus oli vielä kesken. On kuitenkin hyvä huomata, että jo kyselyvaiheessa kolmannes (31 %) vastaajista arvioi vientivalmennusohjelmaan osallistumisen

vaikuttaneen positiivisesti työllisyyteen: joko auttamalla osaltaan saamaan uuden työpaikan tai parantamalla asemaa aikaisemmassa työssä ja organisaatiossa.



KUVA 19. TAIVEX-hankkeen vaikutus osallistujien työllisyyteen

4. 3. Kansainvälisen osaamisen lisääntyminen

TAIVEX lisäsi kansainvälisen toimintaa ja osallistujien vientiosaamista antamalla konkreettisia työvälineitä esimerkiksi markkinointiin tai kansainvälisten sopimusten tekemiseen. Osa kansainvälisen osaamisen kehittymistä oli myös ymmärryksen lisääntyminen kansainvälisen ja vientitoiminnan mahdollisuuksista ja haasteista. Tärkeä TAIVEX-hankkeen tulos on realistisen kuvan saaminen oman organisaation mahdollisuuksista ja edellytyksistä kansainvälisessä toiminnassa. TAIVEX tarjosi osallistujille välineitä arvioida oman organisaation kansainvälisen toiminnan mahdollisuuksia.

> *”Sen ymmärtäminen, milloin on kyse taidosta ja milloin tuurista”*

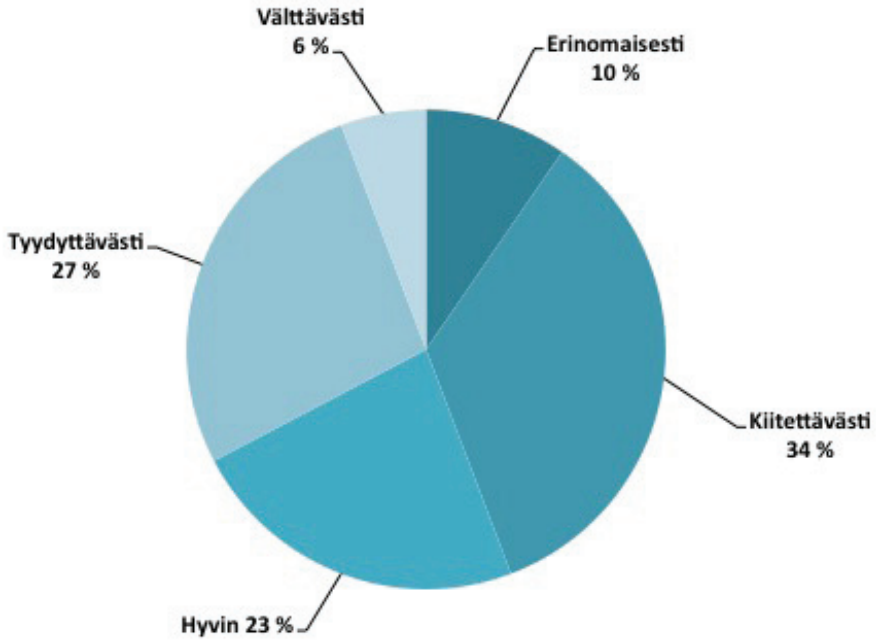
> *”Tavoitteenani oli paitsi ammatillisen osaamisen kehittäminen ja verkottuminen (kotimaan toimijoiden kanssa sekä kansainvälisesti), myös yleisemmin tietynlaisen näkemyksen ja perspektiivin saaminen, mitä osaltaan voisi kutsua markkinatuntemukseksi. Ulkomaille suuntautuneet matkat ovat olleet keskeisiä tässä.”*

> *”Olimme käyneet ennakkoon Venäjällä ja Saksassa. Ei voi sanoa, ett kv. toimintamme on lisääntynyt TAIVEXin aikana, mutta koko ajan kehitämme toimintaa. Sen voi kuitenkin sanoa, että TAIVEX auttaa sitä aivan äärimmäisen paljon. Nimenomaan ulkomaan opintomatkat ja niihin liittyvät ennakkotiedot, ovat ehdottomasti tärkeimpiä. Ennen TAIVEXia jos itse yritti katsoa kv. vientiä ja miettiä miten lähestyä, niin se oli sellainen möykky. Se on selkeästi jäsentänyt sitä.”*

5. Kokonaistavoitteiden toteutuminen

Vientivalmennukseen osallistuneiden moninaisista ja osittain keskenään erilaisista, jopa ristiriitaisista toiveista ja tavoitteista huolimatta, koulutus onnistui vastaamaan osallistujien toiveisiin varsin hyvin. Opiskelijoiden ja työnantajien tavoitteiden toteutumista kysyttiin kyselyssä suoraan. Opiskelijoista 67 % arvioi tavoitteiden toteutuneen vähintään hyvin (kuva 20).

Opiskelijoiden tavoitteiden toteutuminen (n=52)



Kuva 20. Osallistujien tavoitteiden toteutuminen

Haastatteluissa tavoitteiden toteutumista valotettiin syvällisemmin. Erityisesti korostettiin verkostoitumisen ja vertaistuen merkitystä tavoitteiden saavuttamiselle: kotimaan kollegoiden syvällisempi tunteminen kompensoi sitä, etteivät kaikkien koulutusten sisällöt aina täysin vastanneet heterogeenisen opiskelijajoukon moninaisiin tavoitteisiin. Toive syntyneen verkoston ylläpitämiselle oli suuri.

> *”Kansainvälisten suhteiden luominen ja verkostoituminen. Miten toimitaan kansainvälisellä kentällä? Miten luodaan pitkäkestoisia suhteita, joilla jatkumoa. Ne olivat tärkeimmät syyt hakeutua ja odotukseni ovat täyttyneet hyvin. Taivex on antanut sitä konkretiaa mitä tarvitsin. Myös kontaktit kotimaassa ovat olleet koulutuksen tärkeä anti.”*

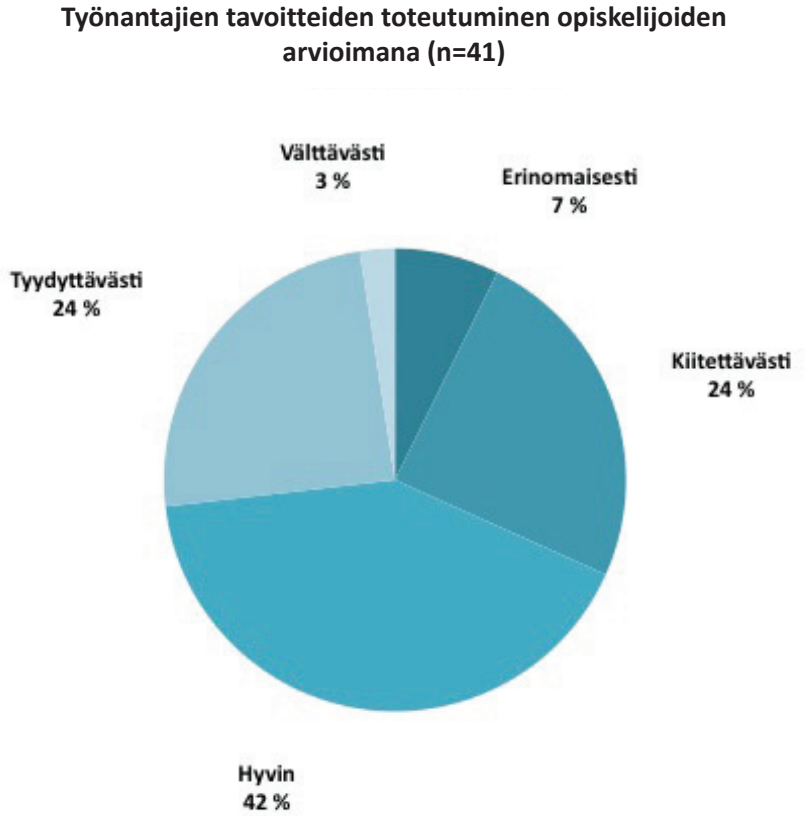
> *”Hyödynnän TAIVEX-koulutusta koko ajan, koulutukset ja puhujien tarjoamat näkökulmat ja tiedot ovat isoja aarteita. TAIVEX ei ole ollut vain omaksi eduksi, vaan myös työnantajani eduksi. TAIVEXissa syntyneet kontaktit ja suhteet hyödyttävät myös kaikkia työssäni tapaamia ihmisiä. Voin ohjata heitä edelleen verkoston pariin.”*

”Verkostot ovat olleet ehkä suurin hyöty. Ohjelma on tuonut myös perspektiiviä omaan tekemiseen ja toimimiseen. Minulla oli koulutuksen alkaessa ajatus yritysideasta, mutta mentoroinnin tuloksena tulin siihen tulokseen että idealle ei vielä ole tarpeeksi maksavia asiakkaita. Ehkä sitten tulevaisuudessa!”

”Odotin oppivani uusia asioita sopimusjuridiikasta ja kansainvälisestä kommunikaatiosta. Odotin erityisesti saavani paremman kokonaiskuvan taiteen vientikentästä. Verkostoituminen ja uusien kontaktien luominen oli tavoitteena myöskin, mutta yllätyin kuinka antoisaa oli saada tavata kollegoitani kansallisesti ja kaipaan tämäntapaista foorumia jatkuvampana toimintana.”

Työnantajien tavoitteiden toteutumisprosentti on 73 % (kuva 21), mikä tarkoittaa että opiskelijat arvioivat työnantajiensa tavoitteiden toteutuneen paremmin kuin henkilökohtaisten tavoitteidensa. Kummassakin tapauksessa vähintään hyvin toteutuneiden tavoitteiden prosenttiosuudet ovat erittäin hyvät, kun niitä verrataan tavoitteiden suureen ja laveaan määrään.

”Työskentelen pienessä organisaatiossa, jossa olen ainoa joka tekee vientiä. TAIVEX osoittautui paikaksi miettiä perusteellisemmin, mitä tässä viennissä nyt tehdään. Olin Taivexissa työnantajan rahoituksella, mutta omalla ajalla aluksi. On nähty, että mukana olo on ollut tosi hyödyllistä, sillä kotimaan verkosto on kehittynyt. Työhöni on tullut myös monia konkreettisia parannuksia. Esimerkiksi kun aloitin, niin meillä oli kontaktitietokanta hakussa. Joku suositteli gruppoa ja se on toiminnassa.”



Kuva 21. Organisaatioiden tavoitteiden toteutuminen

”Opintosuoritusten korvausmahdollisuus SM2 -ryhmässä auttoi tutustumaan myös kuvataiteen ja kirjallisuuden opiskelijoihin. Tämä oli hyvin silmiä avaavaa.”

”Taivexin luomat uudet kontaktit Suomessa toimiviin muihin kustantajiin ovat rikastuttaneet kirja-alan tuntemustani kotimaassa.”

”Kiinnostavaa oli että kaikki esittävän taiteen alat olivat yhdessä. Se oli hedelmällistä. Olen aikaisemmin toiminut vain omalla [taiteen alan] kentällä.

Hankkeen kokonaisonnistumista arvioitiin myös kysymällä, hakisivatko osallistujat koulutukseen uudelleen ja suosittelisivatko he koulutusta kollegoilleen. Vastaajista 94 % (40) kertoi hakevansa uudelleen ja 90 % (47) suosittelisi TAIVEX-vientivalmennusta kollegoilleen[6].

Erilaiset koulutukset, opintomatkat ja mentorointi muodostivat toimivan kokonaisuuden, joka onnistui vastaamaan lähtökohdiltaan ja tavoitteiltaan heterogeenisen ammattilaisryhmän tavoitteisiin. Koulutuksen aikana muodostui tiivis kansainvälistymistä ja vientiä hyödyttävä kollegaverkosto.



Opintomatkalla Koreassa 2010. Kuva Lilian Yoo.

TAIVEX-vientivalmennusohjelman opintokokonaisuutta (25 päivää) suorittavat – työnantaja 31.12.2011 tilanteen mukaan:

Merja Aho, FILI - Finnish Literature Exchange
Elina Aho-Kuusama, Kuusama Productions
Essi Aittamaa, Aalto Camp for Societal Innovation ACSI
Pamela Andersson, Aboa Vetus & Ars Nova
Maria Antas, FILI - Finnish Literature Exchange
Johanna Autio, Teatterikorkeakoulu
Niina Bergius, Nordic Drama Corner Oy
Riikka Campomanes, Läntinen tanssin aluekeskus
Anna-Riikka Carlson, Kustannusosakeyhtiö Avain
Nina Edgren-Henrichson, Svenska litteratursällskapet i Finland
Toni Ekroos, Turun kaupunki / Seikkailupuisto
Maija Eränen, Circo Aereo
Isabel González, Tanssiareena ry
Seija Hakkarainen, Circus Uusi Maailma
Sari Havukainen, Teatterin tiedotuskeskus ry
Olli Hirvonen, Turun kaupunki / Kulttuuriasiainkeskus
Janne Ikäheimo, Nomadi-tuotanto
Sari Ilmola, Sisä-Suomen tanssin aluekeskus & Keski-Suomen Tanssin Keskus
Anna Iso-Ahola, Tekniikan museo
Petteri Jakobsson, Jakobin sirkus
Marinella Jaskari, Helsingin Kaupunginteatteri
Outi Järvinen, Zodiak - Uuden tanssin keskus
Minna Jääskeläinen, Turun Kaupunginteatteri
Raija Kallioinen, Maaseudun Sivistysliitto (MSL)
Paula Karlsson, World Design Capital Helsinki 2012
Katri Kekäläinen, Tanssiteatteri MD
Päivi Kiiski, Turun kaupunki / Museotoimi
Kirsi Kinnunen, agentti
Mari Koli, Schildts Förlags Ab
Aino Kostiainen, Suomen kulttuuri-instituutti, Tukholma
Merja Kukkonen, Hangon kaupunki
Karoliina Kuosmanen, Baltic Circle
Maaria Kuukorento, Teatterikeskus ry
Sara Kuusi, Helsingin kulttuurikeskus
Tiina Kyrölä
Riikka Laczak, Suomen arvostelijain liitto ry
Leena Lahti, FILI - Finnish Literature Exchange
Toni Ledentsa, Namastic Art Collective
Tiina Lehtoranta, FILI - Finnish Literature Exchange
Riku Lievonen, Helsingin juhlaviikot
Harriet Lonka
Martta Louekari, World Design Capital Helsinki 2012
Sini Lundgrén, Turun kaupunki / kulttuuriasiainkeskus
Hanna Mamia, Galleria Sculptor / Suomen Kuvanveistäjäliitto
Leena Mattelmäki, Helsingin taidemuseo
Vili Maunula, Suomen Näytelmäkirjailijaliitto
Reetta Miettinen, Ainobook Oy /Taskukirja Loisto Oy

Lotta Mujo, Valokuvakeskus Peri ry
Kirsi Mustalahti, Tirakkor
Eva Neklyaeva, Baltic Circle
Jenny Nordlund, Teatteri Metamorfoosi
Nina Numminen, Tanssin Tiedotuskeskus
Sanna Oksama, Werner Söderström Osakeyhtiö (WSOY)
Piia Oksanen, Galerie Anhava / Oy Anhava & Gullichsen
Elina Pekkala, Teollisuustaiteen Liitto Ornamo ry
Irma Puttonen, Valokuvakeskus Nykyaika ry / Backlight Photo Festival
Petri Pöyhönen, TEKIJÄ-hanke
Agneta Rahikainen, Svenska litteratursällskapet i Finland
Riitta Rajalin, Kiasma
Maris Reinson, Tampereen kaupungin kulttuuripalvelut
Johanna Rojola, Sarjakuvakeskus
Päivi Ruottinen, Elina Ahlbäck Literary Agency Oy Ltd
Tanja Saarto
Aija Salovaara, RedNoseClub
Anu Suhonen, Galleria AARNI / Espoon kuvataiteilijat ry
Karri Sunnaborg, Art House Oy
Sanna Suonsyrjä, Ateneum
Anna Talasniemi, Koneen Säätiö
Riikka Thitz, Suomen Benelux-instituutti, Bryssel
Aini Tolonen, Helsingin kaupunki / Lasipalatsin Mediakeskus Oy
Esa Turtiainen, Taideosuuskunta Tsuumi
Sanna Tyyri-Pohjonen, Aalto-yliopisto / Taideteollinen korkeakoulu
Janina Vilén, Susanna Leinonen Company
Anna Välimaa, Benelux-instituutti
Marjut Villanueva, Tampereen taidemuseo
Kristina von Knorring, Ateneum
Elina Vuorimies, K.H.Renlundin museo, Kokkola & ITE - Nykykansantaiteen museo
Raija Vuorio, Teatterikorkeakoulu
Mika Väyrynen, Turun ammattikorkeakoulu



CINARS-koulutus Helsingissä toukokuussa 2011.
Kuva Denis Bergeron

TAIVEX-hankkeen aikana kirjoitettujen kehityshankkeiden tiivistelmiä / Summaries of individual development projects made by TAIVEX participants

SANNA TYYRI-POHJONEN: THE INTERNATIONALIZATION OF TAIK BOOKS

TAIK BOOKS is a small specialized book publisher in the field of art, design and media. It has been a part of University of Art and Design Helsinki, currently Aalto University, already 25 years. Half of the book production is scientific and very often in English, the other half consists of different art and professional study books with a rich illustration.

The marketing strategy I am presenting here is based on the current situation as the School of Art and Design. The department of Architecture will be joining this school and the new unit is supposed to start in 2012. In this study I do not include the architectural networks yet, this will be studied later.

THE MARKETING STRATEGY

Cooperation
In the current situation it is most important to reach all the service-units within the Aalto University, which are dealing with international activities. Through cooperation and networking with these units it would be possible to reach broader audiences for our books also. These service-units are:

- International Relations
- Corporate Relations
- Marketing, Communications and Events
- The last mentioned includes many workers who deal with international events, media relations and student recruiting processes.

Focusing
TAIK BOOKS will focus its marketing on certain fields based on the international evaluation of the most successful research areas which was done 2009. According to this assessment industrial design research and media research are the main areas, where the quality is internationally interesting. Also art research got good critics, especially photography.

Target countries
Although Aalto University focuses its student marketing to Asian countries, TAIK BOOKS should select certain countries according to different factors. In my opinion the important factors would be the existing high level of design education in the target countries, the similar understanding of good design in general and of course the language spoken in these countries, since we do publish mainly in English. Of course we have to consider also the geographic distance, since we are still sending physical printed books by mail.

I suggest in my study that we would focus at Nordic countries, Baltic region, Germany, The Netherlands and India and Turkey. It would be interesting to broaden into Spanish especially with the books dealing with textile and color studies, since Latin America is a rising economic area, but this university is not keen on operating in other languages than English. And selling the rights seems very complicated because of the huge amount of pictures and art works in our books.

Social media
We have started to use Facebook this autumn as a new channel to market our books. This marketing

is supposed to be quicker and more lucrative than our official webpages and Internet bookshop are. Also we should follow the design blogs and feed in information of our books. We should try to make our writers to contribute in their networks in social media. This is tried here only once with very good results.

MARKETING PLAN

TAIK BOOKS should get involved in many Aalto University activities reaching foreign audiences for instance international media services, marketing and student recruitment, educational fairs, academic and other events, alumni-operations abroad. This includes cooperation with several persons within the university and this needs the support of the leading persons, because it will increase the work to be done in both ends.

Internal and External Communications/ Eeva Lehtinen
International media services/ Johanna Juselius
Marketing and Brand Management/ Hanne Haapoja
Printed and Digital Aalto Media/ Eveliina Olsson
Events/ Jessica Sinikoski
Cooperation with Alumni/ Pirita Posti
Corporate Relations/ Atso Andersén
International Relations /Pamela Spokes
International Affairs Centre/ Eija Salmi

TAIK BOOKS should participate in the Cumulus Conferences every year with the selection of best books and the person to tell about us in the conferences.

We need a closer cooperation with the travelling professors and experts who visit the most important seminars and conferences in our target countries.

The production of book catalogues in English has to grow in numbers to be delivered in multiple events. Also we have to arrange several points in different campuses where our books are available for all the visitors of the university. One possibility is Design Factory, where most visitors go to see the Aalto University activities.

The participation of international book fairs yearly.
Frankfurt Book Fair is the most important. For future purposes one Asian book fair should be needed.

THE ACTION PLAN FOR THE DECISION MAKERS

1. The support of the decision makers is needed if we start to cooperate with all these Aalto University's key persons to market our visual books. We should be a natural partner in all international happenings concerning student recruitment, marketing, alumni activities etc. Also our books should have a place to be presented in Otaniemi campus.

2. More resources in the marketing budget are needed to start the professionally done international marketing, participating in the book fairs and other international activities.

3. A fulltime Marketing and PR Manager is needed to do all this work proposed here.

4. One native English speaking publishing editor would be needed to guarantee the quality of our international books.

5. One visual handbook should be carried out each year in English, because these books are the best ones in our selection and can compete in the international markets.

SARA KUUSI: KEHITTÄMISHANKE – LYONIN MALLI

Niin sanottua Lyonin kulttuurityön mallia ryhdyttiin kehittämään reilu kymmenen vuotta sitten. Malli on herättänyt kiinnostusta kansainvälisellä tasolla ja muutamat muutkin Ranskan kaupungit (mm. Pariisi ja Toulouse) ovat ottaneet vastaavat toimintatavat käyttöön. Lyonin hyvät kokemukset olivat kantautuneet myös Helsinkiin asti ja niistä syntyi kimmokkeeni tutkia mallia tarkemmin Taivex opintojen kehittämishankkeessani. Kuvaan raportissani Lyonin kaupungin kulttuuripolitiikkaa ja erityisesti sen lippulaivaa Charte de coopération culturelle – sopimusta. Kyseinen sopimus on kaupungin ja sen 22 kulttuuri- ja taidelaitoksen välinen eräänlainen kulttuuriyhteistyön perussopimus.

Lyonin kaupunkitason kulttuurityö perustuu neljään strategiseen pilariin: alueellisuus, temaattisuus, tiedotus sekä kulttuurilaitosten jalkautuminen. Nämä pilarit menevät myös osin päällekkäin. Neljäs pilari on kehittämishankkeeni tärkein osa eli kulttuurilaitosten verkosto osana kaupunkikehittämistä. Charte de coopération culturelle sopimuksen tavoitteena on taata kulttuurin ja taiteen saavutettavuus sekä asukkaiden osallisuuden kehittäminen. Kulttuuriyhteistyösopimus mobilisoi kulttuuri- ja taidelaitoksia ja edellyttää niitä toimimaan seiniensä ulkopuolella. Asiakirja edellyttää laitoksilta aktiivista yhteistyötä erilaisten yhdistysten ja järjestöjen kanssa niin sosiaali-, koulutus-, kuin taidealalta. Mukana on mm. museoita, teattereita, tanssin talo, ooppera, kaupungin kirjasto, orkesteri ja arkisto.

Lyonissa kulttuurihankkeet liittyvät yhä useammin lähiympäristöihin ja kulttuurista syrjäytyneiden mukaan vetämiseen. Taide on myös kaupunginosien uudistamisen väline. Näistä lähteistä kumpuaa suuri osa Lyonin kiinnostavuudesta ja myönteisestä imagosta. Lyonin kulttuuriyhteistyö-sopimuksen vahvuus on laitosten ja paikallisten järjestöjen ja yhdistysten välinen tiivis yhteistyö. Laitokset vastaavat itse siitä, että valitsevat sopivat yhteistyökumppanit kaupunginosista. Usein myös laitosten tiloja annetaan asukasyhdistysten käyttöön. Monipuolisen yleisötyön avulla laitokset ovat onnistuneet monipuolistamaan yleisöjään. Kulttuurisopimuksella on vahva poliittinen painoarvo ja se on koettu arvokkaaksi työkaluksi.

Kiinnostavaa on, ettei kulttuuria ymmärretä Lyonissa erilliseksi saarekkeeksi, vaan kaupunkipolitiikan sykkiväksi sydämeksi. Kulttuuriasioista vastaavan apulaiskaupunginjohtajan mukaan: *Kulttuuri on työkalu, jolla nostetaan asukkaiden ja asuinalueiden arvoa*. Lyonissa asukas onkin aina kaiken ytimessä ja asukkaat osallistuvat oman kaupunkinsa kehittämiseen. Kaupungin vahva tahtotila näkyy myös rahoituksessa, kaupungin budjetista 20% suunnataan kulttuuriin.

Lyonin kaupungin kulttuurityön malli on mielenkiintoinen myös Helsingin näkökulmasta. Erilaisia kulttuurihankkeita ja avustuskenttää kehitetään jatkuvasti ja nyt olisi hyvä hetki soveltaa Lyonin ajatuksia myös meillä.

IRMA PUTTONEN: BACKLIGHT-VALOKUVATAPAHTUMAN TULEVAISUUSSKENAARIOT

Taivex-opintoihini kuuluvassa kehityshankkeessa pohdin kansainväliselle Backlight-valokuvafestivaalille kolmea erilaista tulevaisuusskenaariota. Vaihtoehdot rakentavat olemassa olevan festivaalin varaan, mutta lähestymistavat ovat erilaiset. Skenaarioista ensimmäinen esittelee

Backlightia mahdollisuutena kehittää Tampereen visuaalisten alojen kansainvälisyyttä, toinen mahdollisuus keskittyy festivaalin maantieteelliseen kattavuuteen ja alueiden väliseen yhteistyöhön Suomessa, kolmas vaihtoehto laajentaisi Backlightin poikkitaiteelliseksi eurooppalaiseksi verkostoksi.

Nämä kehittämistoimenpiteet on tarkoitettu strategisen keskustelun pohjaksi yhdistyksen hallituksen päätöksentekoon. Kun suunta on päätetty, tarkennetaan toimenpiteitä asian eteenpäin viemiseksi.

MARIS REINSON: PROJEKTISUUNNITELMA – MERI 2012

Tampereen kaupunki järjestää pohjoismaiden ystävyyskaupunkien taiteilijoiden yhteisnäyttelyn. Mukaan kutsutaan Tampereen, Trondheimin, Odensen ja Tarton taiteilijoita. Näyttelyn teemaksi on valittu meri, koska se on tärkeä yhdistävä tekijä Pohjoismaiden ja Baltian maiden välillä. Nykyään myös ympäristönsuojelullinen puoli liittyy vahvasti esimerkiksi Itämeren tilanteeseen. Halusimme antaa taiteilijoille tulkinnanvapauden siinä mitä meri heille merkitsee: se voi olla konkreettisesti maisemakuvausta, tai sitten jotain mitä meri heille edustaa, esimerkiksi mielentilaa. Kautta aikojen meri on toiminut innoituksen lähteenä taiteilijoille eri puolilla maailmaa.

Jokainen osallistuva kaupunki tuo näyttelyyn 10 teosta. Taiteilijat ja teokset valitsee kunkin kaupungin taiteilijaseura. Seurojen valitsemat kokonaisuudet pyritään esittämään sellaisena kuin ne on koottu, rikkomatta kokonaisuutta. Teosten tekotapaa ei ole rajoitettu, vaan kyseessä voi olla esimerkiksi maalauksia, grafiikkaa tai videoteoksia.

Projektin avulla pyrimme syventämään ystävyyskaupunkien välistä yhteistyötä ja kehittämään uusia hyviä käytäntöjä. Haluamme luoda uusia kontakteja ja verkostoja taiteilijoiden ja ystävyyskaupunkien kulttuuritoimijoiden välillä. Yksi tavoitteistamme on tehdä yhteisnäyttelystä toistuva tapahtuma, joka järjestettäisiin esimerkiksi kolmen vuoden välein.

Ensimmäisen kerran kiertävä näyttely on esillä Tampereella keväällä 2012, jonka jälkeen se matkaa kesäksi 2012 Tarttoon, ja sieltä Odenseen ja Trondheimiin. Tampereella näyttely pystytetään TR1 Taidehalliin, Galleria Emiliin ja Studioon Vanhalla Kirjastotalolla.

MAIJA ERÄNEN: KANSAINVÄLISYYS JA VERKOSTOT NYKYSIRKUKSEN TUOTANNOSSA; TAPAUKSET PETIT MAL JA BJ

Sirkus on luonteeltaan rajatonta ja perinteisesti sen taiteilijoiden elanto on perustunut kiertämiselle. Sirkuslaisten on nykyäänkin luontevaa toimia kansallisista rajoista piittaamatta, monikulttuurisissa työryhmissä ja nykysirkusteosten tuotannossa kansainvälisyys on usein luontevasti läsnä, muttei itseisarvona. Pienten resurssien puristuksessa verkostot ovat ensiarvoisen tärkeitä mahdollistajia ja vientivalmennusohjelma TAIVEXin kehityshankkeessani käytän kahta nykysirkustuotantoa esimerkkeinä kuvaamaan tämän taidemuodon tuottamista. Ensimmäinen esimerkkituotanto, Petit Mal, on Circo Aereon ja Race Horse Companyn vuonna 2010 ensi-iltansa saanut teos. Toinen, BJ, on Circo Aereon ja Chipmunk Forgen nykysirkusesitys, jonka ensi-ilta nähdään vuonna 2013.

Jo toteutetun tuotannon ja tuotantovaiheessa olevan esityksen kautta hahmottelen kehityshankkeessani nykysirkusteoksen tuotantoprosessia sekä esittelen pohjoismaista nykysirkuskenttää. Kuvailen myös Circo Aereon pohjoismaista nykysirkuksen mentorointihanke Hautomoa, joka puitteissa olemme luoneet omanlaistamme tuotantomallia.

Kehityshankkeen tavoitteena on eritellä kansainvälisen esitystuotannon eri osa-alueita ja mielestäni huomionarvoisimpia seikkoja. Lisäksi kirjoitusprosessin kautta yritän selkiyttää itselleni yllä mainitsemiani asioita viime vuosina työkenttäni on laajentunut ja työnkuvani monipuolistunut niin nopeasti, etten ole kunnolla ehtinyt prosessoimaan kaikkea tapahtunutta. Kehityshankkeen näkökulma on tuotannollinen ja kirjoitan tätä Circo Aereon tuottajan roolissa, kuvaamatta niinkään taiteellista prosessia. Sivuan taiteellista tutkimusta ainoastaan taustoittavissa kappaleissa.

Circo Aereon, eli suomalaisen, vapaan kentän nykysirkusryhmän toiminta on lähtökohtaisesti kansainvälisesti suuntautunutta, monialaista sekä erilaisiin hankkeisiin ja yhteistuotantoihin helposti taipuvaa. Suomalainen nykysirkus on ollut nousussa vuosikymmenen ajan ja olemme viime aikoina huomanneet selkeän ilmapiirimuutoksen suhteessa omaan ryhmäämme; perinteiset taidelaitokset ovat alkaneet näkemään meidät varteenotettavina kumppaneina. Samanaikaisesti nykysirkuksen tekijöiden nauttima julkinen rahoitus on kasvanut ja myös meidän erillishankkeemme ovat vakuuttaneet avustusten jakajia. Jo vuosia yleisö on löytänyt hyvin teoksemme kotimaassakin, mutta nyt myös suuren yleisön mielenkiinto vaikuttaa kohdistuvan nykysirkukseen. Oletan kiinnostuksen syiksi pikku hiljaa vahvistuneet tuotantorakenteet, median huomion sekä ennen kaikkea korkeatasoiset näyttämöteokset. Nykysirkuksessa on imua!

HARRIET LONKA: KULTTUURIVIENNIN HANKKEET FINNAGORASSA 2010-2011: KULTTUURIVIENNIN PROSESSIN KEHITTÄMISESTÄ PUUOSAAMISEN VIENTIIN

Kulttuurivienti-käsite on Suomessa uusi. Vakavasti otettavaksi toiminnan ohjaustermiksi se alkoi kehittyä vuodesta 2005 eteenpäin, jolloin käynnistettiin Suomen kulttuuriviennin kehittämisohjelman valmistelu. Suomen säätiöpohjaiset kulttuuri- ja tiedeinstituutit ovat keskeinen kulttuuriviennin toteuttajataho. Opetus- ja kulttuuriministeriö rahoittaa instituuttien kulttuurivientitoimintaa kulttuuriviennin hanke-avustuksella. Muun toiminnan osalta ministeriö rahoittaa instituutteja toiminta-avustuksella, joka on yleisavustus. Huolimatta siitä, että instituutit siis toimivat lähes 100-prosenttisesti julkisella rahoituksella, ei niiden toiminnalle aseteta julkisia seurattavissa olevia strategisia tavoitteita eikä toiminta esimerkiksi asiakirjojen julkisuuden osalta täytä julkisyhteisöiltä edellytettäviä avoimuuden ja läpinäkyvyyden vaatimuksia.

Finnagoran kulttuurivientihanke 2010 oli pilottihanke, jossa testattiin instituutin mahdollisuuksia kulttuurivientihankkeen kautta edistää käytännöllisesti yritysten vientitoimintaa. Tämän yritysnäkökulman avulla tuotiin lisäarvoa myös muotoilualan opetuksen ja maiden välisen oppilaitosten yhteistyön kehittämiselle. Hankkeen pohjana oli Turun muotoilualan yritysten olemassa oleva Turku Design Now! –konsortio ja sen Turun kulttuuripääkaupunkivuoteen 2010 liittyvä Turku Design ILMIÖ –hanke. Finnagora vastasi hankkeen käytännön toteutuksesta Unkarissa sekä varmisti yhteyksiä suomalaisten ja unkarilaisten partnerien kesken. Hankkeen workshopin avulla yritykset saivat käsityksen Unkarin mahdollisuuksista ja haasteista muo-toilualan kannalta ja pystyivät tekemään perustellun osallistumispäätöksen myyntinäyttelyyn. Finnagora vastasi myyntinäyttelyn rahtikuluista, minkä ansiosta osallistuminen oli parhaiten myyneille yrityksille myös taloudellisesti kannattavaa.

Finnagoran muotoilun kulttuuriviennin hankkeen 2010 osana alettiin kehittää puumateriaaliosaamisen viennin konseptia. Osana hanketta oli muun muassa suomalaista puukäsityötaidon perinnettä valottava HAAPIO-näyttely ja performanssi Pécsin kulttuuripääkaupunkivuoden 2010 tapahtumina. Puumuotoilu ja -arkkitehtuuri korostuivat edelleen syksyllä 2010 Debrecenissä seminaarissa, johon liittyi Woodismi -ryhmän workshop yhdessä Debrecenin yliopiston arkkitehtiosaston kanssa.

Finnagoran kulttuurivientihanke 2011 oli Puumuotoilun osaamisen vienti Unkariin ja lähialueille. Sen keskeisiä elementtejä olivat suomalaisen puurakenneratkaisun tuotekehityksen tukeminen tarjoamalla sille kansainvälinen näkyvyys, oppilaitosten ja yritysten yhteistoiminnan tiivistäminen kulttuurivientihankkeen avulla sekä uudentyyppisten sidosryhmien hankkiminen Finnagoran yhteistoimintaverkostoon. Alkuperäisen suunnitelman mukaisesti tavoitteena oli suomalaisen puurakenteisen paviljongin tuominen Budapest Design Weekin 2011 vetonaulaksi Szent Ístvan (Pyhän Tapanin) aukiolle Budapestiin. Muina osina hankkeessa oli puuveistosten kiertonäyttely Unkariin ja lähialueille sekä opiskelijakilpailu paviljongin pintarakenneratkaisun ideoimiseksi ja toteuttamiseksi. Hankkeen läpivienti suunnitellulla tavalla olisi edellyttänyt

säätiöltä aikaisempaa aktiivisempaa otetta osallistua projektikehitykseen ja varainhankintaan sidosryhmiensä kautta. Tähän ei ollut valmiutta. Niinpä puuosaamisen viennin konseptin kehittäminen ja Finnagoran toiminta-alueen aktiivinen laajentaminen naapurimaihin toteutuivat vain osittain.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, viitaten myös Net Effectin (2007) selvitykseen Kulttuuriviennin vahvistaminen edustustojen ja instituuttien yhteistyötä kehittämällä, vuosien 2010-2011 kokemusten Finnagorassa tukevan näkemystä, jonka mukaan Suomen kulttuuri-instituuttien kenttä on sirpaleinen ja tehoton suhteessa niihin julkisiin resursseihin, joita toimintaan sijoitetaan. Kulttuuri-instituuttien toiminnan ohjauksen suurin puute on, että toiminnan tavoitteita ei rahoittajan puolelta aseteta eikä niitä seurata. Kulttuurivientihankkeiden projektisuunnitelmissa vaaditaan yksityiskohtainen projektikuvaus ja budjetti. Hakemusten hyväksymisvaiheessa ei kuitenkaan avata, miltä osin budjettia on karsittu eikä selvennetä, mitä tavoitteita rahoituksesta päättävä ministeriö siis pitää tärkeinä. Myöskään projektien raportoinnille ei ole asetettu laatuvaatimuksia eikä projektin tulosten edellytetä olevan hyödynnettävissä muissa projekteissa. Koko järjestelmän läpinäkyvyys on kyseenalainen ja tuloksellisuuskehityksen seuranta vaikeaa.

Kulttuuriviennin käsite on edelleen heikosti määritetty. Erityisesti se, missä määrin kulttuuriviennin malleissa pitäisi ottaa huomioon liiketoiminta-ajattelua on arka asia monille alan toimijoille. Finnagoran vuoden 2010 kulttuurivientihankkeella pyrittiin tukemaan vienti-ajattelun kehittämistä siten, että kulttuurialan yrittäjät saisivat todellista tuloa tuotteistaan. Projektissa tuettiin vientiponnisteluja kulttuurivienti-hankerahalla ja saatiin syntymään aitoa ja mahdollisesti pitkällä tähtäimelläkin jatkuvaa myyntiyhteistyötä yrityskumppanien kesken.

Erityiseksi haasteeksi tulevaisuutta ajatellen jää se, miten suomalaista puuosaamisen vientiä pystytään edistämään osana instituuttien kulttuurivientihankkeita. Hankkeet, joissa yhdistetään suomalaisten yritysten vientiin tähtääviä tuotekehitysprojekteja muotoilun ja osaamisen viennin edistämiseen osana kulttuu-rivientiä tahtovat tipahtaa ministeriöiden väliseen kuiluun. Elinkeinoelämän ja yritystoiminnan etua ajaa TEM ja kulttuuriviennin yhä epäselväksi jäävää käsitettä edistää OKM. Tätä kirjoitettaessa luovien alojen kehittämishanke (TEM) ja kulttuuriviennin edistäminen (OKM/UM) eivät olleet vielä järin vaikuttavasti lyöneet kättä toistensa kanssa.

ANNA TALASNIEMI: THE DEVELOPMENT OF ARTIST SELECTION AND THE PROFILE OF SAARI RESIDENDE

This TAIVEX development project aims to develop the selection of international artists to Saari Residence. During the process of carrying out the project, it became clear that the recruitment process cannot be separated from the profile and programmatic objectives of residence. Therefore, the development project concerns the development of a profile and artist selection in general. However, special attention is paid to the recruitment of foreign artists.

I write in this project report about residence types and their programmatic goals and ideas and I reflect the Saari Residence on the basis of these. I will also briefly introduce the variety of recruitment methods used in residencies, and ponder the differences in artist selection in different fields of art. Finally, I present proposals on how to develop the profile, the programmatic goals and the selection process.

Saari Residence is a manor owned and maintained by Kone Foundation as a research and production facility for artists and researchers. Interested applicants can apply for 2-month stays at the residence. The application is open to all artists and also to researchers whose work is currently supported by a Kone Foundation grant. In the summer the residence functions as a group residence. The residence has operated since 2008.

PÄIVI KIISKI: STUDY ON DEVELOPMENT OF VISUAL ART SERVICES IN TURKU CITY

Wäinö Aaltonen museum of art was the office of Fine Arts in Turku City during the years 1967-2009. The year 2009 a big fusion was organized: the historical museums, Wäinö Aaltonen museum and the so called Cultural Centre were integrated into one big entity: Turku Museum Centre.

My study describes and argues about the success of this fusion. I don´t describe the process as an outsider, but as a person, who has essentially put her on own impact on the development. My goal is to give tools for colleagues, who in future will face this same type of centralizing commissions.

The first step was to fuse the above mentioned five bureaus into one so, that the head of the new entity was director of museum affairs and the ex-director of Wäinö Aaltonen museum was named deputy director of museum affairs. In this first phase the deputy director was supposed to lead half of the 6 departments and she was also to work as a director of fine arts. This first trial ended in a big confusion as the organization turned to be too complicated.

The second step was to change the work of deputy director as follows: She shouldn´t be anymore the leader of 3 subdepartments of the Museum Centre. The departments were granted a bigger autonomy and the deputy director should instead work as the first stand-in director for the director of museum affairs. Besides she should direct all visual art projects and activities.

Even that development didn´t turn out to be very successful. The visual art activities in Turku museum Centre are vast and complex, including many special projects especially when preparing the Turku2011 cultural capital programmes. It wasn´t very effective, that the deputy director invested so much energy on the overall planning of the centre and the visual art activities didn´t have so much attention.

The so far last change was that the title “Deputy director of museum affairs” was changed during 2011 to “Director of fine arts”. Thus fine arts/visual arts were given more power and emphasis in the organisation.

At the same time of this development big changes were taking place in Turku city Cultural affairs, which is the superstructure of Turku Museum Centre. Supporting services in whole cultural affairs were centralized strongly and eg. all marketing was placed under this new service centre. Fine arts/visual arts marketing was now supposed to be planned and organized under the supervision of the service centre. This is one example about the development, where fine arts/ visual arts is no longer only an internal question in the museum centre. Fine arts/visual arts services are planned and organized as basic services of the whole Turku city cultural affairs.

RAIJA VUORIO: LAAJENEVAT KEHÄT - NÄKÖKULMIA TEATTERIKORKEAKOULUN KANSAINVÄLISEN SIDOSRYHMÄTYÖN KEHITTÄMISESTÄ

Kehityshankkeen tavoitteena oli kartoittaa Teatterikorkeakoulun kansainvälisiä toimintoja perus-opetuksessa, jatko-opinnoissa, henkilökunnan osalta ja koulutus- ja kehittämispalvelut Kokoksen osalta sekä löytää näkökulmia Teatterikorkeakoulun kansainvälisen sidosryhmätyön kehittämisestä.

Aineistona olen käyttänyt asiakirjoja Teatterikorkeakoulun strategia 2010-2012 ja kansainvälisen toiminnan toimenpideohjelma, Kai Lehikoisen tekemää sidosryhmäselvitys (2008, sisäinen muistio) ja omia muistiinpanojani seminaareista ja luennoilta. Lisäksi olen keskustellut Teatterikorkeakoulun henkilökuntaan kuuluvien seuraavien henkilöiden kanssa: rehtori Paula Tuovinen, tutkimuskoordinaattori Annika Fredriksson ja kansainvälisten asioiden suunnittelija Jonna Sundberg sekä Kokos-palveluiden johtaja Kai Lehikoinen. Tekstin oheen olen koonnut käsiteltyjä asioita taulukkomuotoon, omina ryhminään

perustutkinto-opiskelijoita, jatko-opiskelijoita, henkilökuntaa ja koulutus- ja kehittämispalveluita koskevat toiminnot, kuvauksen nykytilasta, vastuuhenkilöt ja mahdollisuuksia tai toiveita tulevaisuuden suhteen. Tästä aineistosta nousi keskeisimmiksi tämänhetkisessä kansainvälistymisen kehittämistyössä opiskelijoiden, tutkijoiden ja henkilökunnan kannustaminen osallistumaan erilaisiin vaihto-ohjelmiin ja vierailevien ulkomaisten opettajien ja luennoitsijoiden saaminen vierailulle pidemmiksi ja toistuviksi ajanjaksoiksi.

MINNA JÄÄSKELÄINEN: CAN A MUNICIPAL THEATRE TOUR ABROAD?

The aim of my development project was to see if it is at all possible for a municipal theatre which is part of a city organization to tour abroad. In the beginning of Taivex I thought I would address this matter from a purely academic view point with the aid of the knowledge I would acquire during Taivex. However during the course of the program Turku City Theatre had a unique opportunity to produce a performance for Edinburgh Fringe Festival in August 2011.

Turku City Theatre received funding for the production of the play Chaos from the Ministry of Culture and Education. The production was part of a cultural export program and was co-ordinated by Ace productions, a Helsinki based Production Company. The production was based on a model developed in 2010 where the text, director and set design were Finnish but the actors were local.

The production suffered from lack of information and a few misapprehensions as well as poor PR practices. The responsibilities of the theatre and the Production Company should have been outlined more clearly. Also the choice of the PR agency and their responsibilities should have been made in co-operation with the theatre. The production in Edinburgh clearly suffered from the lack of professionalism of the PR agency which showed directly in the lack of advertising and audience. The reviews were excellent so it was easy to come to the conclusion that the performance was not at fault. The fact that Turku City Theatre had not produced a performance like this became clear during the rehearsal and performance period. The production should have had a full time producer and the PR agent should have been selected more carefully.

It is possible for a municipal theatre to tour abroad but it requires additional funding and co-ordination. With the experiences of Edinburgh Fringe it would be easier to make a new production abroad. It is also clear that touring abroad requires so much extra work that it can’t be a permanent part of the theatres agenda.

OUTI JÄRVINEN: ZODIAK - UUDEN TANSSIN KESKUKSEN KANSAINVÄLISEN TOIMINNAN STRATEGIA JA SEN KEHITYS - Yhden organisaation tarinasta kohti yleisempiä huomioita

Kuvailen kehityshankkeessa Zodiak - Uuden tanssin keskuksen kansainvälisen toiminnan strategian kehitystä 2009-2011 omasta näkökulmastani sekä kehitystyön puitteissa syntyneitä tai sisäistettyjä oivalluksia.

Zodiak - Uuden tanssin keskus on suomalainen ja kansainvälinen nykytanssin tuotanto-, esitys- ja tapahtumakeskus ja Helsingin tanssin aluekeskus. Se tarjoaa nykytanssin tekijöille kokoavan toimintayhteisön ja tuotanto-organisaation. Yleisölle Zodiak tarjoaa monimuotoisia kohtaamispintoja tanssitaiteeseen.

Zodiak osatuottaa ja esittää vuosittain keskimäärin 15 kotimaista kantaesitysteosta. Vuosittain noin

kymmenesosa kaikista Suomessa kantaesitetyistä nykytanssiteoksista on Zodiakin tuotantoa. Omien tuotantojen lisäksi Zodiak tuo koti- ja ulkomaisia vierailuteoksia näyttämölleen Kaapelitehtaalla. Omalla näyttämöllä tapahtuvan esitystoiminnan lisäksi Zodiak koordinoi ja organisoi tuotantojen vierailuesityksiä muualla Suomessa ja ulkomailla.

Esitystoiminnan lisäksi Zodiakin aktiviteetteihin kuuluu mm. mittava yleisötyö- ja koulutustoiminta sekä erilaiset yhteisölliset toimintamuodot taiteilijoille. Toiminnan laajuuden vuoksi kansainvälisen toiminnan strategiatyössä on noussut esiin mm. toiminnan priorisoinnin asianmukaisen resursoinnin ja strategiajohtamisen tärkeys.

KIRSI MUSTALAHTI: ESTEETÖN TAIDE JA KULTTUURI - ETK

”Tapahtuma, jossa nostetaan esille uutta luovaa ajattelua ja toimintamalleja taiteen kentässä esteettömyys tapahtuman fokuksessa”

Yksi rakentavista tavoista lisätä tietoisuutta esteettömyydestä ja vammaisuuden kokemisesta on taide. Esteetön taide ja kulttuuri- tapahtuman avulla ei pelkästään tutkita vammaisuuden kokemusta vaan mitä on olla ihminen; tapahtumassa nostetaan esille esityksiä ja toimintamalleja, jotka edustavat uutta luovaa ajattelua ja taiteen ilmaisua joka on avointa kaikille.

Tapahtuman avulla luodaan verkosto taiteilijoille ja organisaatioille, jotka valaisevat vammaisuutta uudella ja yllättävällä tavalla. Tapahtuma tuo myös esille projekteja, joissa taidetta käytetään apuvälineenä erilaisten ryhmien kanssa.

Esteetön taide ja kulttuuri- tapahtuma on työkalu, jonka avulla voidaan seurata toimintaympäristön muutosta ympäri maailman, verkostoitua, kokeilla uusia ideoita käytännössä ja jakaa informaatiota saavutettavuuden eri osa-alueista sekä ammattilaisille, kulttuuri- ja tapahtumakentän toimijoille ja erityistä tukea tarvitsevien ihmisten kanssa työskenteleville. Tavoitteena on myös edistää kansainvälistä esitys- ja koulutusvaihtoa ja helpottaa saavutettavuuden parantamista kansallisessa kulttuuri- ja tapahtumakentässä.

HANNA MAMIA: SUOMEN KUVANVEISTÄJÄLIITON KANSAINVÄLISTYMISSTRATEGIA

Suomen Kuvanveistäjäliitto ry on perustettu vuonna 1910. Se on kuvanveistäjien valtakunnallinen ammattiliitto, jonka tarkoituksena on edistää suomalaista kuvanveistotaidetta, valvoa kuvanveistäjien ammatillisia, taloudellisia ja sosiaalisia etuja, edistää kuvanveistäjien kansainvälistä toimintaa sekä kasvattaa yleisön kiinnostusta veistotaiteeseen. Liitto järjestää näyttelyitä sekä Suomessa että ulkomailla sekä edistää suomalaisten veistäjien kansainvälisiä kontakteja. Kuvanveistäjäliiton omistamassa Galleria Sculptorissa on esillä pääasiassa suomalaista veistotaidetta mutta aika ajoin myös ulkomaisten nimekkäiden veistäjien tuotantoa.

Strategian laatimisen tavoitteena oli lisätä kansainvälisen toiminnan suunnitteluun ja näyttelyiden toteuttamiseen liittyvää systemaattisuutta ja samalla taata mahdollisimman korkea laatu. Toiminnan epävakautta saattaa seurata esimerkiksi luottamushenkilöiden vaihtuvuudesta ja siitä seuraavasta toimintalinjojen erilaisuudesta. Strategia kattaa suunnitelman lähivuosille kohdemaineen, aikataulutuksineen ja rahoitusmalleineen. Strategian onnistumisen ratkaisee se, kuinka sitouttavana se nähdään ja ymmärretäänkö ylipäätään sen mukanaan tuoma hyöty.

PAMELA ANDERSSON: INDIVIDUAL DEVELOPMENT PROJECT

I have participated in the TAIVEX Senior Manager studies since 2010, organized at the Aalto University in Finland. The program aims to teach professionals in the field of fine art how to develop their skills when working with tasks such as art export, marketing, communication, networking, finances and copyright laws etc. in an international context. During the program each participant has followed lectures, participated in workshops, made fieldtrips abroad and undertaken a personal development project within their own organization.

For me the lectures and tasks regarding international contract making and copyright laws as well as developing my networking skills have been very important. My trip abroad to New York was a unique opportunity to make useful contacts and learn about the similar situations in the field of art experienced also in other places.

In my personal development project I deal with organizing an exhibition about Finnish performance art. The things I have learned during this program at the Aalto University have already been valuable and put into use when planning the upcoming exhibition project and catalogue. The meaning of contacts and collaboration are evident when planning such a project just like maintaining budgets and understanding the tasks of co- coordinating, marketing or communications.

During the Taivex program I have mostly enjoyed meeting colleagues and peers and also valued the opportunity of discussing greater issues and problems in the field of art with them. Debating the issues regarding financing of art in today□s´ society remains a hard one to answer. Since I find the field of art rooted in a philosophical domain my thoughts on surrendering to the forces of commercialism are more than ambivalent.

It is with great anticipation that I follow how the tasks of art export will be organized in Finland in the years to come, how museums and galleries can be developed in the future and how new creative industries make their breakthrough in the complex, interesting and manifold field of art.

MARIA ANTAS: KULTUREXPORT - VEM ÄGER PROJEKTEN? EN FALLSTUDIE I GENOMFÖRANDET AV LITTERATURKAMPANJEN KAKSINKERTAINEN - DUBBELT - DOPPELT 2010 OCH FÖRBEREDELSERNA FÖR FRANKFURT 2014

I juni 2009 undertecknade Frankfurter Buchmesse och Finska litteratursällskapet ett kontrakt om att Finland är temaland på bokmässan i Frankfurt år 2014. Både det strategiska och praktiska delegerades till FILI-Finnish Literature Exchange som är den avdelning inom Finska litteratursällskapet som ansvarar för promovering av Finlands litteratur till utlandet. Inom bokvärlden är temalandsstatusen det största möjliga projektet som ett land kan genomföra och Finland har därför en stor och mångfacetterad utmaning framför sig.

I egenskap av projektkoordinator på FILI, med det tyskspråkiga Europa som ett centralt arbetsområde, hade jag kunnat följa förberedelserna för den historiska dagen och sedan dess har jag också följt etapperna i hur förberedelserna har satts igång. Denna process har också utgjort temat för det utvecklingsprojekt som jag har genomfört inom ramen för TAIVEX-utbildningen 2009-11.

LEENA MATTELMÄKI: HELSINKI ART MUSEUM´S ART EXPORT FROM THE POINT OF VIEW OF MUSEUM´S OWN ART COLLECTIONS. HOW IS IT NOW AND HOW COULD WE ENCOURAGE IT IN THE FUTURE?

The aim of the study is to find out how Helsinki Art Museums own collections have been involved in international art export both with individual loans and with larger curated touring exhibitions. How we could plan and encourage art export from our own collections? Are there possibilities or even need for that and how could we do it?

Helsinki Art Museums activities are international and curators and other personnel are very professional. One of the main targets is to import international art exhibitions to Art Museum Meilahti and Tennispalatsi, not to export art.

Helsinki Art Museum´s collections consist mainly of Finnish Contemporary Art. The result of the study is that we could increase art export from our collections but we could start with curating small exhibitions for smaller exhibition spaces. The art export would benefit not only the artists themselves but the whole Finnish art scene.

One of the interesting questions is of course, how to finance the activities? First of all Helsinki Art Museum should decide if it is willing to encourage art export and then in what ways it could do it. The art world is very international and Helsinki Art Museum has all the best requirements to be even more part of it!

RIIKKA CAMPOMANES: RESIDENSSITOIMINTAMALLI

Taivex - vientivalmennusohjelman tavoitteena on kartuttaa opiskelijan ammattitaitoa sekä kehitetään opiskelijan edustaman organisaation toimintaa sekä kansainvälistymisen että liiketoiminnan osalta. TAIVEX-koulutuksen kehityshankkeessa prosessoidaan koulutettavan osaamista sekä koulutuksessa opittua.

Oma kehityshankkeeni on ollut prosessi, jossa Läntisen tanssin aluekeskuksen kansainvälistymismahdollisuudet punnittiin. Prosessin aikana pohdimme organisaatiossa kansainvälistymisen merkitystä, mahdollisuuksia ja omia vahvuuksia. Eri vaihtoehtoja punninneen harkinnan tuloksena syntyi yksinkertainen teoreettinen residenssitoimintamalli. Residenssitoimintamalli toimii tulevina vuosina Läntisen tanssin aluekeskuksen kansainvälistystoiminnan työvälineenä.

JANINA VILÉN: SUSANNA LEINONEN COMPANY AND THE INTERNATIONAL MARKET FOR PERFORMING ARTS

Contemporary dance company Susanna Leinonen Company (SLC) was founded in 2001. It qualified to receive state support in 2008 and in 2010 it was included in the state cultural export programme of The Ministry of Culture and Education. The SLC has had international activity since its establishment. Nevertheless, mostly because of lack of funding, the SLC could not hire a producer until 2008, when it received the state support for the first time. During the earlier years, the Artistic Director Susanna Leinonen had functioned also as producer.

The purpose of my TAIVEX project was to try to find out how the international performing arts market works, to find out if there are any differences between market areas and countries, what is the basis for programming-related decision-making, and what kind of possibilities would SLC have in the international context.

I soon realised that my plan of "mapping the world" in 2-3 years was unrealistic. I was taking care of all the other administrative and productional tasks as well, so we would have needed at least one extra person to help me and give more time for international work. Before my time the SLC did not have any export strategy or structural solution for e.g. contact database, so it took some time before I could figure out where we are, where we probably should be going, and what are our strengths and weaknesses regarding international competition.

I have executed my project mainly by participating in obligatory TAIVEX courses, in voluntary training sessions and seminars, in pre-organized study trips to several performing arts markets on several continents, and I have also taken an individual study trip to France. In addition to Taivex activities, I have tried to organize meetings with relevant dance actors during our performance trips and e.g. Nordic-Baltic Keðja dance encounter meetings.

I have learned that our works are unique and of high quality so they are very suitable for the international market. However, there are also challenges. To mention few, I would like to emphasise the following remarks:

- At the moment many countries suffer from economic recession that affects the amount of money the presenters have for programming, therefore many presenters favour local artists to international visitors.
- Finland is sometimes considered to be "far away" and logistics is often expensive; there are not sufficient resources for travel funding and freight alone can sometimes become an obstacle. If presenters cannot compensate for the cargo costs, the company should be able to cover it from the performance fee, which will not be enough to cover the salary expenses. This situation puts very often Finnish artist in a worse negotiation position compared with artists coming from some other countries.
- Besides the quality of performances and pieces of work, functioning networks and knowing the right people, "key persons", is in my opinion the most important thing with regard to marketing. Nevertheless, creating confidential and working relationships takes a long time, more than these 2-3 years I had for TAIVEX project.
- Marketing is about communication. The most important thing is to meet the other person and listen to his/her ideas, and trying to put the other person/institution in the center instead of oneself.
- The programming schedules vary a lot between countries and sometimes even inside a country - some institutions plan their schedule for 2-4 years ahead, while some programmers plan just for 2 months ahead; very challenging situation for a small company.

As a result of my TAIVEX project, Susanna Leinonen Company's international activities and networks are more structured and the SLC has wider knowledge on how international arts markets function. This period of 2-3 years was not long enough to cover the whole world, or even one continent, but TAIVEX project was a good start for creating a working international area of operation and I believe it will eventually bring long-term outcomes.

MERJA AHO: HELSINGIN KIRJAMESSUT KANSAINVÄLISENÄ KOHTAAMISPAIKKANA

Kehittämishankkeessani selvitän, miten kotimaiset yleisömessut soveltuvat kansainväliseen toimintaan. Helsingin kirjamessuilla 2011 oli teemamaana Viro. FILI kutsui messuille virolaisia kustantajia ja kulttuuritoimittajia sekä järjesti verkostotapaamisen Suomen kirjallisuuden kääntäjille. Toimin FILIn puolelta messuvastaavana ja edellä mainittujen tapahtumien järjestäjänä, koska tunnen hyvin Viron kustannuskenttää: kirjallisuutta, kirjailijoita, kustantajia ja toimittajia sekä kääntäjiä. Suomenlahden ylittävän kulttuurisillan rakentaminen ja vahvistaminen on myös henkilökohtainen intohimoni.

FILI - Suomen kirjallisuuden tiedotuskeskus osallistuu vuosittain lähes kymmenille kansainvälisille kirjamessuille, joilla esitellään Suomen kirjallisuutta ja tavataan ulkomaisia kustantajia, kirjallisuusagentteja ja muita kirja-alan toimijoita. Tarkoitus on tukea suomalaisten kustantajien toimintaa ja edesauttaa kirjojen käännösoikeuksien myyntiä. FILIn suuri näytönpaikka on vuonna 2014, jolloin Suomi on Frankfurtin kirjamessujen teemamaa.

Raportissani pohdin teemamaastatuksen merkitystä kustannusoikeuksien myynnille, analysoin ulkomaisten ja suomalaisten kustantajien kohtaamisia ja kääntäjien osuutta kirjojen julkaisemisessa lähdekielestä kohdekieleen.

TIINA KYRÖLÄ: TAVOITTEENA HANKKIA TIETOTAITOA JAKOBIN SIRKUKSEN RANSKAN-KIERTUEEN JÄRJESTÄMISEEN

Koulutuksen alkaessa olin ollut 7 kk tuottajana tamperelaisessa Jakobin Sirkustuotanto Oy:ssä eli Jakobin Sirkuksessa. Jakobin Sirkus on nykysirkus, jonka tuotanto perustuu Petteri Jakobssonin esityksiin, joko omassa teltassa tai asiakkaan tiloissa. Ulkomailla esiintyminen oli ajankohtaista koulutuksen alkaessa Petteri Jakobsson oli lähdössä Saksaan suomalaisille joulutoreille esiintymään vaimonsa Heidi Jakobssonin kanssa, esityksellä nimeltä ”Tulihile”, esitys oli katuteatterityyppinen sirkusesitys.

”Tulihile” oli suosittu saksalaisten katsojien keskuudessa ja tämä antoi luottamusta siihen että Jakobin Sirkuksella olisi kysyntää muuallakin Euroopassa. Petterin pitäisi siis valmistaa toinen, ei jouluinen esitys, joka sopisi myös telttaan ja teattereihin esitettäväksi samalla kun itse opiskelisin vientiä varten, hoitaisin siis oman osuuteni ammattimaisesti.

TAIVEX-hankkeenani oli siis saada itselleni valmiudet nykysirkusesitysten vientiin Eurooppaan ja erityisesti Ranskaan. Hankkeen onnistumisen kannalta oli tärkeää että verkostoituisin suomalaisten kollegojen kanssa, joilla on jo kontakteja ja tietotaitoa siitä, miten toimia Ranskassa sekä lähteä opintomatkoille paikallisten kontaktien solmimista varten. Tärkeänä pidin myös lähiopetuspäiviä lainsäädännöstä, vakuutuksista sekä sopimisoikeudesta ja alan ”hiljaisista” pelisäännöistä. Osa hanketta oli myös nähdä mahdollisimman paljon esittävää taidetta eri puolilta maailmaa.

ELINA AHO-KUUSAMA: FRANCHISING-KETJUN LUOMINEN KULTTUURIALALLE – TAPAUSKUVAUS MAESTRA FINLAND OY

Kehityshankeraporttini esittelee Maestra Finland Oy:n liikeidean ja liiketoiminnan synnyn sekä etenemisen liiketoimintamallin konseptointihankkeeseen. Pohdin siinä lisäksi hankkeemme ja yritysideamme lähtökohtia ja menestymisen mahdollisuuksia suomalaisessa musiikkikentässä. Kerron myös saamastamme henkisestä ja taloudellisesta tuesta.

Valitsin tämän hankkeen kehitystehtäväkseni Taivex-koulutukseen, sillä Maestra Finlandin liikeidean kehittäminen ja konseptointi on käytännössä vienyt suuren osan työaikaani viime vuosien aikana. Raportti toimii meille firman sisäisesti myös tarinana siitä, miten kaikki lähti liikkeelle. Koko prosessi alkoi vuonna 2005 ja sai selkeästi tuulta alleen v. 2008, kun ensimmäiset Maestran Avoimet laulukoulut Kuopiossa pidettiin. Siitä eteenpäin olemme yrittäjäkumppanini Jaana Turusen kanssa jatkuvasti aivoriihenneet, kokeilleet ja kehittäneet tätä omintakeista liiketoimintaa. Hanke on kaiken kaikkiaan erittäin mielenkiintoinen, riemastuttavakin, sillä siinä yritetään kehittää kulttuurialalle uudenlaista, yrittäjäpohjaista toimintamallia. Näemme kaiken kaikkiaan liiketoiminnallamme laajenemismahdollisuuksia kotimaan lisäksi kansainvälisilläkin markkinoilla. Hanke on kulttuurin kentällä rohkea kasvuhakuisuudessaan ja tuo uusia tuulia ja työllistymismahdollisuuksia ammattimuusikoille.

ISABEL GONZÁLEZ: Tanssiareenan kiertuetoiminnan kehittäminen

Aloitin työskentelyni Tanssiareenan tuottajana toukokuussa 2009 ja Taivex-opintoni alkoivat saman syksyn aikana. Tanssiareena oli vuonna 2008 valittu vastaanottavaksi partneriksi eurooppalaiseen Aerowaves -asiantuntijaverkostoon. Verkoston tehtävänä on valita vuosittain satojen esitysten avoimesta katselmuksesta 20 mielenkiintoisinta esitystä ja tukea niiden koreografien työtä järjestämällä heille esiintymismahdollisuuksia. Lokakuussa 2009 osallistuin Aerowaves-verkoston tapaamiseen, jonka aikana ajatus kehityshankkeelle alkoi hahmottua; Aerowaves-esityksien tuominen Suomeen kiertueelle kolmen teoksen yhteisillassa ja tämän kiertueen avulla aloittaa kiertueverkoston kehittäminen osana Tanssiareenan vakituista toimintaa.

Perehdyin Ruotsissa toimivaan Dansnät Sverige, sekä Britanniassa toimivaan Dance Touring Partnership -kiertueverkostoon, joiden pohjalta aloin kehittelemään omaa kiertuekonseptia Tanssiareenalle. Nopealla aikataululla tätä kiertuekonseptia alettiin toteuttaa ja ensimmäinen kiertue järjestettiin kolmessa kaupungissa syyskuussa 2010. Kiertue järjestettiin toistamiseen vuonna 2011, tällä kertaa neljässä kaupungissa ja se sai nimekseen Aerowaves FALL FOR DANCE.

Aerowaves FALL FOR DANCE -kiertueen avulla Tanssiareena on kerännyt tietoa ja rakentanut onnistuneesti kiertuetoimintamallia. Kiertue on onnistunut kasvattamaan yleisömääräänsä ja vastaanotto on ollut innostunutta, mikä todistaa, että tilaus ja tarve tämän kaltaiselle kiertueelle on selvästi olemassa. Vuonna 2011 Tanssiareena käynnisti kotimaisen kiertuekonseptin kehittämisen, jonka esimerkkinä Aerowaves FALL FOR DANCE –kiertuekonsepti toimii.

Pitkän aikavälin tavoitteeksi Tanssiareenalle on asetettu toimivan kiertueverkosto-organisaation luominen. Organisaatio muodostuisi kattavasta yhteistyöpartnereiden joukosta, sekä Tanssiareenasta, joka toimii koordinoivana tahona. Kiertuehankkeet – Aerowaves FALL FOR DANCE ja uusi kotimainen kiertuehanke – muodostaisivat organisaation vakiintuneen toiminnan.

Kiertueiden järjestäminen ja verkoston koordinointi sekä uusien toimintamallien kehittäminen on kartuttanut tietotaitoani ja kokemustani. Toivon että minulla on mahdollisuus jatkaa työtä kiertuetoiminnan parissa ja olla mukana rakentamassa toimivaa kiertueverkostoa Suomeen.

AGNETA RAHIKAINEN: SVENSKA LITTERATURSÄLLSKAPETS STRATEGIES OCH PRODUKTER INFÖR FRANKFURT (Finland Guest of Honour)

Svenska litteratursällskapet i Finland (SLS) är en vetenskaplig kulturorganisation med verksamhet sedan 1885. SLS en privatfinansierad förening som bl.a. har ett förlag. SLS är också en stiftelse och all verksamhet är avsedd att vara allmännyttig och i praktiken förlustbringande vilket betyder att också förlaget är Not-for-Profit. Förlaget ger ut böcker inom humaniora och från och med ca 1970 också samhällsvetenskap. SLS har ända sedan slutet av 1880-talet gett ut källutgåvor och forskning kring litteraturhistoria, historia, filosofi, etnologi, folkloristik, språkvetenskap och samhällsvetenskap. I dag är SLS det ledande förlaget i Finland på editionsfilologi och 2009 belönades en av SLS böcker, Henrika Tandefelts Borgå 1809 med Fackfinlandia-priset och 2010 nominerades en av våra böcker. Sedan några år tillbaka har förlaget en devis -Hållbar utgivning- vilket syftar på att utgivningen till sitt innehåll håller en kvalitativt hög vetenskaplig standard och att utgåvorna håller i aktualitet. Fr.o.m. 2012 skall också hållbarheten ur ekologisk synpunkt uppmärksammas i bokproduktionen. SLS har sedan några år tillbaka ett aktivt utgivningssamarbete med SKS-förlag, så att många av förlagens böcker utkommer samtidigt på svenska och finska. I Sverige samarbetar vi aktivt med bokförlaget Atlantis som också ger ut 3-5 av SLS titlar om året som delupplagor eller tar dem i distribution i Sverige.

Erfarenheten av utgivning av SLS böcker på något annat språk än svenska och finska är liten. Det enda undantaget är vår utgåva av Henry Parlands roman Sönder, som nu utkommit på ryska, franska, tyska, litauiska och engelska. I dagens läge har förlaget deltagit i bokmässorna i London och Frankfurt under ett par års tid. Redaktionschefen Nina Edgren-Henrichson och programchefen Agneta Rahikainen har deltagit i båda mässorna för att lära sig mer om hur den internationella bokmarknaden fungerar och på basis av de erfarenheterna bygga upp en Foreign-Rights-strategi för SLS förlag.

På bokmässan i Frankfurt har SLS under två års tid haft en liten egen monter och vi har också satsat på en egen Foreign-Rights-katalog som egentligen är en backlist med lösa blad som presenterar enskilda böcker som vi tror kunde vara lämpliga att översätta 1:1. Men flera av våra böcker är för specifikt finländska eller finlandssvenska, de har i regel skrivits av finlandssvenskar, om finlandssvensk kultur, för en målgrupp av finlandssvenskar (och finskspråkiga akademiker). Flera av våra utgåvor är också så omfattande att det är svårt att hitta utländska förläggare som har ekonomiska möjligheter att ge ut våra verk. Det här leder till att SLS måste utarbeta en riktad strategi för Foreign-Rights arbetet och för vad förlaget ska satsa på inför Frankfurt 2014.

NINA EDGREN-HENRICHSON: MARKNADSFÖRING AV TEXTKRITISKA KÄLLUTGÅVOR TILL UTLANDET

Svenska litteratursällskapet i Finland (SLS) är ett vetenskapligt samfund med eget förlag. Under senare år har SLS:s förlag profilerat sig som utgivare av vetenskapliga, textkritiska källutgåvor (t.ex. historiska resejournaler, dagböcker och brevsamlingar) och litterära editioner. Den andra grundbulten i sällskapets utgivning är vetenskapliga monografier och antologier inom de discipliner som sällskapet arbetar med: historia, litteraturvetenskap, språkvetenskap (svenska språket), traditionsvetenskaper (etnologi och folkloristik) samt samhällsvetenskaper. Som allmännyttig organisation har SLS inte i första hand kommersiella intressen, utan arbetar med ett ideellt mål att samla in och sprida kunskap om det svenska i Finland. Utgångspunkten i all utgivning hos litteratursällskapet är alltså att böckerna ska ha någon anknytning till det svenska i Finland. Men det utesluter inte att våra böcker skulle vara intressanta för forskare och andra målgrupper också utanför Svenskfinland eller det svenska språkområdet. Tvärtom har SLS på senare år gett ut bl.a. ett antal källutgåvor i ämnen som går långt utöver det finlandssvenska.

Diskussioner har förts inom SLS om hur vi kunde nå ut till en större, internationell publik med vår utgivning, och då också med de textkritiska källutgåvorna. Med Svenska litteratursällskapets strategi 2010-2015 blev detta också ett uttalat mål, i och med att de olika verksamhetssektorerna inom SLS förväntas upprätta aktivare kontakter till utlandet. För förlagets del betyder det att få spridning för vår utgivning också utanför det svenska språkområdet. Detta tar SLS:s ordförande Max Engman också upp i sin ledare i nr 1/2010 av sällskapets tidning Källan.

PETRI PÖYHÖNEN: INDIVIDUAL DEVELOPMENT PROJECT - SHORT INTRODUCTION IN ENGLISH

TAIVEX is a training programme for art exchange improves the international expertise of cultural intermediates in cultural exportation and business know-how, will give training to almost 100 managers, agents, producers, curators, gallerists, editors and foreign rights coordinators in art and creative industries, increases co-operation and networking in the fields of theatre, dance, circus, visual arts and literature at home and internationally, compiles, produces and transmits information about key players, organisations and institutions in international art fields, contributes to the export and internationalisation of Finnish art.

My topic point of cultural export is the perspective of the public discussions during my TAIVEX-travels in different countries: Japan, China and Sweden. The goal in my development scheme was to define and clarify the Music Theatre Kapsäkki's international activities. How can the organization respond for professional ensemble theatres' development challenges? How can it support the theatre's efforts in international cooperation?

The international functions of Music Theatre Kapsäkki's are growing. To be able to answer those crucial questions in my development scheme I view the Kapsäkki's current activities, tasks and its activities related to theatres international projects, the main problems, challenges, activities and forms of development of the cultural exports. Of course I also offered the points of view public support and its targets.

PIIA OKSANEN: MARKKINOINTISUUNNITELMA - GALERIE ANHAVA 20 VUOTTA! & JATKOTOIMENPITEET

Galerie Anhavan 20. vuotisjuhlavuosi käynnistettiin elokuussa 2011, jolloin avasimme juhlanäyttelyn ja julkaisimme juhlakirjan. Ryhmänäyttely esitteli gallerian profiilin ja siinä nähtiin sekä gallerian kotimaisia että ulkomaisia, niin asemansa vakiinnuttaneita kuin nuoria taiteilijoita. Juhlajulkaisussa kerrotaan gallerian historiasta ja toiminnasta. Painopiste on runsaassa kuvituksessa, joka on koottu näyttelyistä vuosien varrelta. Kirja on suunnattu kotimaisen yleisön lisäksi gallerian ulkomaisille yhteistyökumppaneille ja asiakkaille.

20-vuotisjuhlan markkinointitavoitteet liittyivät niin asiakassuhteisiin kuin medianäkyvyyteen, toimintaan sekä koti- että ulkomailla. Juhlavuoden markkinoinnissa nämä tavoitteet oli huomioitu, mutta Taivex-kehityshankkeeni tarkoituksena oli suunnitella miten edelleen kehittää markkinointia asetettujen päämäärien saavuttamiseksi. Tavoitteena oli koota konreettisia toteuttavissa olevia hankkeita. Projekteihin sain ideoita ja käytännön vinkkejä Taivex-luennoilta sekä mentoritapaamisista.

AINI TOLONEN: LIIKETOIMINTASUUNNITELMA – KIRJA KERRALLAAN

Kirja kerrallaan toimii Lasipalatsin Mediakeskus Oy:n alaisena yksikkönä Helsingin Lasipalatsissa. Toiminta käynnistettiin EU:n tukemana projektina 1999 yhteistyössä Xerox Oy:n kanssa, tarkoituksenaan kokeilla digitaalista painamisen ja book-on-demandin soveltuvuutta kirjatuotantoon. Ideana oli myös vanhan kirjallisuuden säilyttäminen ja ideologisesti vastaveto kirjan iän lyhenemiselle. Kirja kerrallaan kustantaa näköispainoksia ja näytelmiä, painaa ne omassa digipainossaan tarvepainatuksella, ja myy niitä kirjakaupassaan sekä netin välityksellä. Kirjapainon Omakirja-palvelussa asiakas voi painaa omakustanteita ja saa tarvittaessa skannaus-, taittopalveluita ja muuta graafista suunnittelua.

Kirjan henkilöstömäärä on 3, yksi täyspäiväinen ja 2 osa-aikaista työntekijää. Kirjan toimitilat ovat kooltaan 60m2. Neliöt jakautuvat toiminnan mukaan seuraavasti: kirjakauppa 30 m2, kustantamo 3 m2, kirjapaino 32 m2. Lisäksi jaettua varastotilaa n. 7 m2. Toimitiloista ei makseta vuokraa.

Kirjan toiminta ei tällä hetkellä ole voittoa tuottavaa ja kuluvaa tilikautta on rasittanut palkkamenojen ja laitevuokrien kasvu sekä myynnin lasku. Toisaalta Kirja on vuosien varrella vakiinnuttanut asemansa (näytelmien kustantaja, näköispainokset, Omakirja-palvelu), joskin edelläkävijän asema on menetetty. Brändi ja tuotteet ovat olemassa, mutta vaativat terävöittämistä; vanhoja palveluja on kehitettävä. Tilat ovat käyneet ahtaaksi eikä kirjapainon tuotevalikoimaa pystytä laajentamaan. Markkinointi ja viestintä ovat alueita, joihin ei ole aikaa panostaa tarpeeksi. On panostettava myös tuotekehitykseen ja innovaatioon.

Tulevassa toiminnassa tulee panostaa viestintästrategian luomiseen ja toteuttamiseen ja markkinoinnin tehostamiseen mahdollisesti lisätyövoiman/projektityöntekijöiden avulla. Uusien tilojen ja laitekannan (mm. automaattinen liimasidonta; julistepainatus) avulla kirjapainon tuotevalikoimaa pystyttäisiin laajentamaan ja henkilökuluja minimoimaan. Toisaalta uudet tilat ja henkilöstömäärän nousu on huomattava lisäkulu - tämä edellyttää myynnin runsasta kasvua. Kustannustoiminnassa on löydettävä uusia, kiinnostavia nimikkeitä ja kirjakaupan valikoimat tulee harkita uudelleen. Kaikkien Kirjan toiminta-alueiden asiakaskuntaa on pystyttävä laajentamaan. Laskutuksessa tulee ottaa käyttöön atk-pohjainen järjestelmä, jotta tilastoinnissa pysytään ajan tasalla ja säästetään henkilötyötunneissa.

Tulevaan toimintaan sisältyy konsepti Kirjabaarista, jossa yksityistetty Kirja kerrallaan ja kahvila/ravintola-alan yrittäjä toimivat yhteistyössä ja hyödyttävät toisiaan: Kirja tuomalla baariin asiakaskuntaa tapahtumien muodossa, baari Kirjaan uutta asiakaskuntaa. Pitkän tähtäimen suunnitelmana tämä olisi toimiva ratkaisu ja toisi mediahuomiota ja lisäarvoa ja tarvittavaa asiakaskunnan laajentamista. Tämä konsepti vaatii kuitenkin ulkopuolista rahoitusta.

MARJUT VILLANUEVA: MOOMINVALLEY AT FINNFEST SAN DIEGO 2011 – A REPORT OF COLLECTION BASED CROSS MEDIA PRODUCTION

Dancing Moominvalley is a collection based cross media production between three partners: Tampere Art Museum Moominvalley, Harjula Production Ltd and MD Dance Theatre. It combines Tove Jansson's works of art from Moominvalley's collections and multimedia with musical and contemporary dance performances. Dancing Moominvalley cross media production has been piloted in three international major events and its
production practices are currently being processed. As international demand for Tove Jansson's Moomin art is constantly growing, there is a need to develop the cross media production towards cultural export product with culturally sensitive approach.

Based on the experience gained during cross media production's participation in Finnfest 2011 in San Diego, USA, the report evaluates the suitability of FinnFest event for increasing global visibility of Tampere Art Museum's Moominvalley's collections as well as other cultural cooperation opportunities in North America. Proposals for measures to enable efficient networking with local cultural actors during FinnFest event are presented.

The development project report is designed as a tool for crossmedia production team. It describes, analyzes and processes the experiences gained and feedback received during crossmedia production's participation in FinnFest 2011 in San Diego and proposes further developmental measures.

KATRI KEKÄLÄINEN: TANSSITEATTERI MD:N KOTI- JA ULKOMAAN KIERTUETOIMINNAN KEHITTÄMINEN VUONNA 2012

Tarkastelen kehityshankkeessani Tanssiteatteri MD:n kansainvälistä kiertuetoimintaa vuosina 2008-2011 sekä teen ehdotukseni vuonna 2012 mahdollisesti toteutettavista jatkotoimenpiteistä.

Tanssiteatteri MD:n kansainväliset esiintymiset ovat perustamisvuodesta 1997 olleet säännöllisiä, mutta ei monilukuisia, vuosittain on toteutettu 1-2 ulkomaista vierailua. Nykytilasta ei juurikaan ole mahdollisuuksia nostaa, johtuen sekä taloudellisista resursseista että tarpeesta tarjota säännöllisesti esityksiä myös kotinäyttämöllä sekä kiertue-esityksiä kotimaassa.

Ulkomaan kiertuetoiminnan tavoitteet ovat maltilliset: toiveena olisi nostaa ulkomaan kiertue-esitysten määrää 3-4 esityskertaan vuositasolla. Tulevina vuosina pyrimme lisäämään kansainvälistä näkyvyyttämme tanssin ja esittävän taiteen messuilla. Lisäksi harkitsemme, olisiko ulkomaisen agentuurin kanssa toimiminen meille sopiva lähestymistapa.

Panostamme tulevana vuonna myös kotimaiseen kiertuetoimintaan mm. Tampereen Yliopiston Tutkivan Teatterityön Keskuksen TEKIJÄ-hankkeen myötä.

VILI MAUNULA: FINNISHPLAYS.COM

Taivex-koulutukseen liittyvä kehityshankkeeni oli Suomen Näytelmäkirjailijaliiton perustaman kotimaisen näytelmäkirjallisuuden vientiin tähtäävän Finnishplays.com-internetsivuston ja siihen liittyvän kontaktiverkoston käytännön suunnittelu ja toteutus.

Finnishplays.com-projekti perustettiin alun perin kolme tavoitetta silmällä pitäen:

1) toimimaan Näytelmäkirjailijaliiton valvomien teosten käännösten helppokäyttöisenä digitaalisena kirjastona

2) lisäämään suomalaisen näytelmäkirjallisuuden näkyvyyttä ulkomailla

3) toimimaan suomalaisen näytelmän vientiin keskittyvän kansainvälisen agentuuriverkoston virtuaalisena kontaktipisteenä ja työkaluna

Yllä mainituista tavoitteista kahden ensimmäisen voidaan nähdä toteutuneen, mutta tavoite 3 ei projektin kolmivuotisen elinkaaren aikana ehtinyt toteutua toivotulla laajuudella. Syynä kohdan 3 epäonnistumiseen oli resurssipulan lisäksi myös mahdollisesti Näytelmäkirjailijaliiton yhdistysstatus, joka

asetti tiettyjä toimintaa rajaavia ehtoja kontaktiverkoston rakentamiselle ja agentuurimaisen toiminnan harjoittamiselle.

Sivuston käytännön toteutus aloitettiin jo vuoden 2008 puolella, mutta kontaktiverkoston rakentamista koskeva markkinaselvitystyö lähti todella liikkeelle loppukesästä 2009. Näytelmäkirjailijaliiton rajatut resurssit sanelivat pitkälti työn toteutustapaa. Liiton sisäisten organisaatiomuutosten johdosta palvelun fokus siirrettiin vuoden 2011 kesällä enemmän digitaalisen kirjaston suuntaan ja varsinainen Finnishplays.com-agentuuriverkko (ns. ”Finnishplays.com Network”) purettiin. Syksyllä yhdistys päätti lisäksi sivuston aktiivisen tiedotuksen minimoinnista, ja siihen käytettyjen resurssien siirtämisestä toisiin tehtäviin. Sivustoa varten tehty työ liiton käännösnäytelmien luetteloinnissa ja ulkomaisten agentuurien kartoittamisessa ei kuitenkaan ole mennyt hukkaan.

MAARIA KUUKORENTO: THE INTERNATIONAL FUNCTIONS OF FINNISH THEATRE CENTRE

The goal in my development scheme was to define and clarify the Theatre Centre’s international activities. How can the organization respond for professional ensemble theatres’ development challenges? How can it support the theatre’s efforts in international cooperation?

To be able to answer those crucial questions in my development scheme I view the Theatre Centre’s current activities. Theatre Centre’s tasks and its activities related to theatres international projects, the main problems, challenges, activities and forms of development of the cultural exports. Of course I also offered the points of view public support and its targets.

My topic point of cultural export is the perspective of the public discussions and during my TAIVEX-travels in different countries: Japan, China and The United Kingdom.

PALAUTETUT KEHITYSHANKKEET, JOISTA EI OLE TIIVISTELMIÄ:

JANNE IKÄHEIMO: NOMADI-TUOTANNON KANSAINVÄLISEN TOIMINNAN VAHVISTAMINEN

ELINA PEKKALA: MUOTOILUKILPAILUISTA JA KILPAILUKONSULTOINNIN PROSESSISTA TEOLLISUUSTAITEEN LIITTO ORNAMOSSA

TIINA LEHTORANTA: KIRJALLISUUSVIENTI ARABIANKIELISIIN MAIHIN

ANNA ISO-AHOLA: TEKNIIKAN MUSEON UUDET TOIMINTAMALLIT

SANNA SUONSYRJÄ: TEATTERIKORKEAKOULUN TANSSIRYHMÄN TADaCin KONSEPTIN JA KIERTUETOIMINNAN KEHITTÄMINEN

KRISTINA VON KNORRING: CASE CAJ BREMER PHOTOGRAPHE, Institut Finlandais, Paris 27.10.-26.11.2011

MIKA VÄYRYNEN: PALVELUTOIMINNAN KEHITTÄMINEN TURUN AMK:n TAIDEAKATEMIASSA

TAIVEX-vientivalmennusohjelman koulutukset, opintomatkat ja mentorit

TAIVEX Senior Manager -koulutus

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus: Senior Manager -koulutus, ryhmä 1: esittävän taiteen parissa toimivat tuottajat ja managerit

Kulttuuriviennin toimintakentän mahdollisuudet ja haasteet, 5.-6.11.2009
luennoitsijat: Jussi Ängeslevä, Jari Handelberg, Ilkka Tyynelä, Erik Söderblom, Milla Kajanne, Nea Leo

Luovasta ideasta liikeideaksi - esittävän taiteen konseptointi, 14.–15.12.2009
luennoitsija: Pirjo Suhonen

Kansainvälisen toimintakentän analysointi, 1.-2.2010
luennoitsijat: Maarit Ahola, Vikki Leroux, Paula Karlsson, Ville Walo, Ute Classe

Kulttuurivientihankkeiden talouden suunnittelu ja rahoitus, 8.-9.9.2010
luennoitsijat: Toivo Koski

Immateriaalioikeudet, sopimuskäytännöt ja -juridiikka kulttuuriviennissä, 10.–11.11.2010
luennoitsijat: Jaakko Eskola, Timo Skurnik

Vuorovaikutustaidot luovan alan välittäjän menestystekijänä - kumppanuussuhteiden johtaminen, 8.-9.2.2011
luennoitsijat: Nick Vertigans, Outi Raatikainen

Päätöstilaisuus 28.4.2011

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus: Senior Manager -koulutus, ryhmä 2: kustantajat, galleristit ja agentit

Kulttuuriviennin toimintakentän mahdollisuudet ja haasteet, 17.–18.2.2010
luennoitsijat: Kira Sjöberg, Annukka Jyrämä, Eija Mäkirintala, Iris Schwanck, Nea Leo, Kaija Villman

Luovasta ideasta liikeideaksi - esittävän taiteen konseptointi, 24.–25.3.2010
luennoitsija: Pirjo Suhonen

Kansainvälisen toimintakentän analysointi, 15.–16.6.2010
luennoitsijat: Vikki Leroux, Laura Sarvilinna, Annukka Jyrämä, Jaakko Tapaninen

Kulttuurivientihankkeiden talouden suunnittelu ja rahoitus, 8.-9.12.2010
luennoitsija: Toivo Koski

Immateriaalioikeudet, sopimuskäytännöt ja -juridiikka kulttuuriviennissä, 8.-9.3.2011
luennoitsijat: Jaakko Eskola, Timo Skurnik

Vuorovaikutustaidot luovan alan välittäjän menestystekijänä - kumppanuussuhteiden johtaminen, 7.-8.6.2011
luennoitsijat: Nick Vertigans, Outi Raatikainen

Päätöstilaisuus 15.9.2011

Vapaavalinnaiset koulutukset

CINARS: Stakes, Ingredients and Strategies for International Touring 25.-29.1.2010
kouluttajat: Suzanne Bilodeau, Patrice St-Pierre

AJAN Consulting: Making the Compelling Case -myyntipuhekoulutus, kirjallisuus, 16.3.2010
kouluttajat: Nick Vertigans, Annika Jyllilä-Vertigans

AJAN Consulting: Myyntipuhekoulutus, kirjallisuus 13.–14.9.2010
kouluttajat: Nick Vertigans, Annika Jyllilä-Vertigans

Ville Kiiski: Sosiaalinen media työvälineenä, 15.–16.9.2010
kouluttaja: Ville Kiiski

AJAN Consulting: Myyntipuhekoulutus, kuvataiteet, 22.–23.9.2010
kouluttajat: Nick Vertigans, Annika Jyllilä-Vertigans

AJAN Consulting: Myyntipuhekoulutus, esittävät taiteet, 18.–19.10.2010
kouluttajat: Nick Vertigans, Annika Jyllilä-Vertigans

Art Short Cut: PR- ja myyntikoulutus, 4.-5.11.2010
kouluttaja: Kira Sjöberg

Kari Karjalainen: Kansainvälinen sopimusoikeus, aloittelijat, 2.-3.12.2010
luennoitsija: Kari Karjalainen

Art Short Cut: PR- ja myyntikoulutus, uniikkituotteet, 14.1.2011
kouluttajat: Kira Sjöberg, Pilvi Kalhama, Alejandro Lorenzo

Art Short Cut: PR- ja myyntikoulutus, monistettavat tuotteet, 21.1.2011
kouluttajat: Johanna Wartio, Risto Kuulasmaa, Kira Sjöberg

Art Short Cut: PR- ja myyntikoulutus, elämystalous, 28.1.2011
kouluttajat: Marianne Möller, Kira Sjöberg

Kari Karjalainen: Kansainvälinen sopimusoikeus, edistyneet, 14.–15.2.2011
kouluttaja: Kari Karjalainen

AJAN Consulting: Myyntipuhekoulutus, 23.–24.2.2011
kouluttaja: Nick Vertigans
Kari Karjalainen: Kansainvälinen sopimusoikeus, aloittelijat, 16.–17.3.2011
kouluttaja: Kari Karjalainen

Kari Karjalainen: Kansainvälinen sopimusoikeus, edistyneet, 23.–24.3.2011
kouluttaja: Kari Karjalainen

AJAN Consulting: Myyntipuhekoulutus, 6. –7.4.2011
kouluttaja: Nick Vertigans

CINARS: International Touring – Stakes, strategies and ingredients, 23. –26.6.2011
kouluttajat: Suzanne Bilodeau, Denis Bergeron

AJAN Consulting: Time Management, 24.8.2011
kouluttaja: Nick Vertigans

AJAN Consulting: Leading Teams to Success -esimiesvalmennus, 12.-13.9.2011
kouluttaja: Nick Vertigans

AJAN Consulting/ FILI: Managing your Communication and Time Effectively, 23.11.2011
kouluttaja: Nick Vertigans

IPR University Center: Tekijänoikeuksien perusteet, 28.11.2011
kouluttaja: Marja-Leena Mansala

IPR University Center/ FILI: Kustannusalan tekijänoikeudet, 2.12.2011
kouluttaja: Marja-Leena Mansala

Opintomatkat

1. Nykysirkus, Ranska (helmikuu 2010)
2. Tokio ja Yokohama: Tokyo Performing Arts Market (helmi-maaliskuu 2010)
3. Salon Du Livre, Pariisin kirjamessut (maaliskuu 2010)
4. Nová Dráma, Bratislava (Finland in Focus) & Wien (toukokuu 2010)
5. Tanzmezze Düsseldorf (elokuu 2010)
6. Frankfurtin kirjamessut (lokakuu 2010)
7. Shanghai Performing Arts Snowball (elokuu 2010)
8. Korea Finland Connection ja PAMS, Korea (lokakuu 2010)
9. Cinars 2010-messut, Montreal, Kanada (marraskuu 2011)
10. Kuvataide, New York (helmi-maaliskuu 2011)
11. Pariisin kirjamessut (maaliskuu 2011)
12. London Bookfair (huhtikuu 2011)
13. IETM, Tukholma (huhtikuu 2011)
14. Venetsian biennaali (touko-kesäkuu 2011)
15. Nykysirkus, Lontoo, Iso-Britannia (kesäkuu 2011)
16. Edinburgh Fringe Festival, UK (elokuu 2011)
17. Istanbulin biennaali (syyskuu 2011)
18. Korea-Finland Connection ja PAMS, Korea (lokakuu 2011)
19. Lyon, Ranska (lokakuu 2011)
20. Intercity Firenze (lokakuu 2011)
21. Nordwind Berlin (joulukuu 2011)

TAIVEX-mentorit, mentoriesittelyt opiskelijoita varten on koonnut Anna Välimaa

Tuomas Auvinen, Creader Oy

tuomas@creader.fi

- Tausta: Olen luovien prosessien johtamisen ammattilainen sekä kokemuksen että tutkimuksen kautta. Kokemusta luovuuden johtamisesta olen kerännyt toimiessani Suomen Kansallisteatterin hallintojohtajana ja Suomen Teatteriliiton toimitusjohtajana. Molemmissa tehtävissä luovien prosessien ja organisaation vaatimusten yhteensovittaminen oli keskeisessä osassa. London City Universityssä vuonna 2000 tarkastetussa väitöskirjassani 'Unmanageable Opera?' tutkin viiden oopperatalon johtamis- ja organisaatiorakenteita. Siinä luotujen ajatusten pohjalta olen kehittänyt luovuuden johtamisen konseptini. Executive MBA tutkinto on auttanut luovuuden ja bisneksen rajapinnan hahmottamista. Olen toiminut kouluttajana mm. Sibelius-Akatemiassa, Metropoliassa ja vierailevana professorina Eestin musiikki- ja teatteriakatemiassa.
- Tämä hetki: Toimin luovien prosessien johtamisen konsulttina ja yrittäjänä luovuuden ja talouden/bisneksen rajapinnassa. Yhdistän taidetta, luovuutta ja bisnesajattelua toisiinsa. Erityisasiantuntemus: Strateginen ajattelu luovassa taloudessa, luovuuden ja talouden yhdistäminen, luovien prosessien johtaminen, suuret taideorganisaatiot, laatuindikaattorit, järjestökenttä jne.
- Lisätietoja: www.creader.fi

Jukka "Hyde" Hytti

jukka.hytti@q-teatteri.fi

- Tausta: Teatteri- ja tapahtumatuottajana vuodesta 1989 (mm. Nuorisoasiainkeskus, Q-teatteri, Teatterikorkeakoulu). Baltic Circle -teatteriverkoston ja -festivaalin perustajajäsen. Festivaalin johdossa 2000,2003 ja 2005. Kaikki edellä mainitut kolme festivaalia olivat myös EU-hankkeita, joiden EU-projektipäällikkönä toimin. Baltic Circle sai valtion (OKM) ja Helsingin kaupungin kulttuurikeskuksen rahoituksen 2007, jonka jälkeen siitä tuli jokavuotinen festivaali ja sille on palkattu festivaalijohtaja. Vuosina 2008–2009 olin kulttuurituotannon lehtorin sijaisena ja aluekoordinaattorina (lehtoreiden työnjohtaja) Humanistisessa ammattikorkeakoulussa (Kauniaisten kampus).
- Tämä hetki: Olen edelleen freelancer. Ensi vuonna (2011) teen muun muassa Teatterin tiedotuskeskuksen kanssa teatterin vientiin liittyviä projekteja ja koulutan esittävän taiteen tuottajia ammattikorkeakouluissa ja erillisillä kursseilla. Verkossa ja livenä. Olen myös Baltic Circlen ohjausryhmässä mukana.
- Erityisasiantuntemus: Projektinhallinta ja -hallinto. Budjetointi. Esitysvienti. EU-hankkeet / kulttuuriohjelma. Kirjoittanut Teatterituottajan oppaan (Like 2005).

Irmeli Kokko
irmeli.kokko@welho.com

- Visuaalisten alojen kuraattori, tuottaja
- Filosofian maisteri, Jyväskylän Yliopisto, Kulttuuripolitiikan maisteriohjelma
- Tausta: Olen toiminut visuaalisten alojen kuraattorina eri rooleissa vuodesta 1986 lähtien: Helsingin Juhlaviikoilla 1987-1991, MUU ry:n toiminnanjohtaja 1991-1994, Uudenmaan taidetoimikunnan läänintaiteilijana 1994-1999, HIAPin toiminnanjohtaja 1999-2003 ja Näyttelyvaihtokeskus FRAMEN kuraattorina 2003-2006. Kuraattorin toiminnalleni on ominaista laaja-alaisuus, erilaisten toimintakanavien käyttö, uusien toimintarakenteiden ja verkostojen luominen. Olen suunnitellut ja toteuttanut nykytaiteen näyttelyitä, projekteja, seminaareja, screeningejä ja tapahtumia Suomessa ja ulkomailla, kirjoittanut ja opettanut. Projektien tuotannon koko kaari ideasta suunnitteluun ja toteutukseen; rahoituksen hankinnasta tiedottamiseen on sisältynyt työhöni. Näyttelyvaihtokeskus Framessa 2003-2006 työskentelin kuraattorina sekä tiedon ja yhteyksien välittäjänä kansainvälisten kuraattoreiden ja suomalaisten kuvataitelijoiden välillä. Täällä saatoin myös alkuun suomalaisille taiteilijoille suunnatut kansainväliset residenssisopimukset Euroopassa, New Yorkissa, Tokiossa ja Brasiliassa. Framen kuraattoritehtäviin on sisältynyt myös tapahtumien, screeningien ja näyttelyiden suunnittelua ja toteutusta, muun muassa Singaporen biennaaliin 2006, Venetsian biennaaliin 2005 ja Manifesta 5 -biennaaliin 2004. Laajin kokoamani yksittäinen näyttelykiertue tältä ajalta suuntautui Meksikoon, Rio de Janeiroon ja Buenos Airesiin. World Expo Nagoyassa 2005 Suomen tapahtumien suunnittelu ja näyttelyiden valmistelu yhteistyössä Expon pääkuraattoreiden kanssa luonnehtii hyvin monimuotoista kansainvälisen työn kenttää Framessa.
- Tämä hetki: Työskentelen tällä hetkellä päätoimisena tuntiopettajana Kuvataideakatemiassa. Työhöni kuuluvat kuvataiteilijoiden taiteen kentälle suuntautuvan toiminnan opetus, suunnittelu ja kehittäminen, Keskiviikkoluennot sekä Ekologia, estetiikka ja etiikka -opetusalueen kehittäminen ja suunnittelu.
- Erityisosaamiseni liittyy kansainväliseen residenssitoimintaan. Olen 1994 lähtien toiminut aktiivisesti kansainvälisen toiminnan helpottamiseksi Suomessa. Näistä tärkeimmät saavutukset liittyvät taiteilijoiden kansainvälisen liikkuvuuden ja taiteellisen työskentelyedellytysten kehittämiseen, joka johti myös HIAP -residenssiohjelman perustamiseen vuonna 1998. Nykyisin toimin Pohjoismaisen ministerineuvoston kulttuuriohjelman residenssimoduulin asiantuntijana (2007-2011). Taiteen keskustoimikunnan residenssijaoston jäsen olen ollut sen perustamisesta lähtien 1997. Kulttuuripolitiikan maisteriohjelman tutkielman aiheeni oli ’Taiteilijaresidenssitoiminnan rooli nykytaiteen tuotannossa’ (2008).

Raija Koli
raija.koli@finnish-institute.org.uk

- Tausta: Työpaikkoja Teater Viirus, Svenska teatern, Helsingin kulttuurikaupunkisäätiö, Helsingin juhlaviikot; freelancer -tapahtumatuottaja: tanssia, tapahtumia, festivaaleja, konferensseja.

- Tämä hetki: Suomen Lontoon instituutin johtaja. Suomen Lontoon instituutin taide- ja kulttuuriohjelman tavoitteena on tunnistaa taiteiden alueelta uusia teemoja, tapahtumia, yhteisöjä ja yksilöitä, jotka heijastavat yhteiskunnan muutosvoimia sekä tulevaisuuden haasteita ja mahdollisuuksia. Instituutti edistää suomalaista kulttuurivientiä, toteuttaa taiteilijavaihtoa erityisesti tutkimushankkeiden ja residenssien kautta sekä kannustaa innovatiivisiin yhteistyömuotoihin eri taiteenalojen ja maiden välillä. Kaikki hankkeet toteutetaan yhteistyössä paikallisten toimijoiden kanssa Englannissa, Skotlannissa, Walesissa ja Irlannissa. Viimeisin hanke: muotoilun vientihanke HEL YES! ravintola ja näyttely Lontoossa 15.9.-3.10.2010 www.finnish-institute.org.uk/helyes

- Erityisasiantuntemus: Teatteri, tanssi, kirjallisuus, elokuva, kuvataide, muotoilu: vienti, promootio.

Marjatta Levanto
marjatta.levanto@welho.com

- Tausta: Olen toiminut Valtion taidemuseossa noin 30 vuoden ajan, aluksi museopedagogisen yksikön päällikkönä, sitten Kehittämisyksikkö Kehyksen johtajana. Suomen Ranskan instituutin johtajana toimin neljä vuotta, vuoteen 2008 saakka.

- Tämä hetki: Nyt toimin oman yritykseni puitteissa, jossa teen kulttuurilaitoksille konsulttipalveluksia. Lisäksi toimin tietokirjailijana.

- Erityisasiantuntemus: Olen kirjoittanut kymmenisen taidealan tietokirjaa kohderyhmänä usein lapset ja nuoret. Kustannustoiminta oli myös museotyössäni paljon mukana, taidekasvatus ja yleisösuhteet tietysti lähellä sydäntä, samoin taidemuseolaitoksen kehittämistyö. Näyttelyiden rakentaminen, audiovisuaalisen materiaalintuottaminen (av ja elokuvat). Erityisen voimakkaasti olen panostanut saavutettavuuskysymyksiin ja eri vammaisryhmien kanssa työskentelyyn.

Nina Paavolainen
nina.paavolainen@welho.com

- Tausta: Olen valmistunut Helsingin yliopistosta pääaineinani romaaninen filologia, poliittinen historia ja kirjallisuus, yhden lukuvuoden opiskelin Toulousessa. 90-luvulla olin mm. Mukkulan kansainvälisen kirjailijakokouksen ulkomaansihteeri, PENin maailmankokouksen pääsihteeri (2-vuotinen projekti) ja Nuoren Voiman Liiton toiminnanjohtaja. 2000-luvun alussa siirryin Tammeen, jossa olin viimeiset vuodet suomennetun kaunokirjallisuuden kustannuspäällikkö.

- Tämä hetki: Lähdin Tammesta kaksi vuotta sitten, ja olen nyt apulaiskomissaari Pariisin kirjamessujen pohjoismaisessa hankkeessa, joka koordinoidaan Suomesta (FILI) ja jossa esitellään pohjoismaista kirjallisuutta Pariisissa maaliskuussa 2011. Sen lisäksi olen ollut tiedottajana Teoksessa ja Siltaloilla ja kirjoitan kirja-arvioita mm. Hesariin ja Books from Finlandiin. Parhaillaan toimitan myös UM:n viestintä- ja kulttuuriosaston toimesta FinnFo-julkaisua, joka esittelee suomalaista nykykirjallisuutta.

- Erityisosaaminen: Vahvuuksiani ovat siis kansainväliset hankkeet sekä kustannusalan ja tiedotustyön monipuolinen tunteminen.

Johanna Piisi

- Tausta: Koulutus HKKK KTM (pääaine markkinointi), 6 vuotta kansainvälisissä markkinointitehtävissä BAT:lla 90-luvulla, 6 vuotta Image Matchissä partnerina vastuulla kulttuurisponsorointi ja yritysten yhteiskuntavastuu, 2004 alkaen mainosalalla aluksi SEK, nyt Dynamo

- Tämä hetki: Päätoimi toimitusjohtaja ja partneri mainostoimisto Dynamo. Hallitusjäsenyydet Nanso Group 2005-, Pink Eminence 2009-, Ateneumin ystävät 2010-. Luennoin paljon markkinoinnin aihepiirin eri alueilta.

- Erityisasiantuntemus: Liiketoimintastrategiat, brändistrategiat, markkinointi erityisosaamisalueena, kulttuurimarkkinointi ja sponsorointi intohimona.

- Lisätietoja: www.dynamo.fi

Outi Raatikainen
outi.raatikainen@pinkeminence.fi

- Outi Raatikainen on kulttuurialojen monipuolinen ammattilainen, vuonna 2007 perustamansa Pink Eminence Oy:n toimitusjohtaja. Yritys rakentaa yhteyksiä kulttuurin ja elinkeinoelämän välille sekä auttaa kulttuurialoilla toimivia niiden liiketoiminnan kehittämisessä. Työssään Raatikainen useimmiten ratkoo kulttuuritoimijoiden liiketoimintasuunnitelmia, tuotteistamis-, markkinointi-, viestintä- ja yritysyhteistyökysymyksiä. Hänellä onkin vahva osaaminen luovien- ja kulttuurialojen konsultoinnissa, liiketoiminnan kehittämisessä, kulttuuriviennissä, kansainvälisessä toiminnassa, palvelujen tuotteistamisessa, markkinoinnissa ja markkinointiviestinnässä sekä sponsoroinnissa.

- Uransa aikana Raatikainen on toiminut muun muassa Kulttuuritehdas Korjaamon toimitusjohtajana (2006–2007), Taideteollisen korkeakoulun viestintä- ja markkinointiyksikön johdossa (2000–2006) sekä Design Forum Finlandin viestintäpäällikkönä (1996-2000). Raatikaisella on suorittanut tutkinnon sekä Teknillisestä korkeakoulussa (arkkitehti) että Helsingin kauppakorkeakoulussa (MBA). Tällä hetkellä Raatikainen on myös Suomen Arts & Business Ammattilaiset SABA ry:n puheenjohtaja.

- Raatikaisella on runsaasti kokemusta kansainvälisestä toiminnasta: kotimaassa ja ulkomailla järjestetyistä markkinointi- ja messu- ja vientitapahtumista sekä niihin liittyvästä konseptikehityksestä, markkinointiviestinnästä, yritysyhteistyöstä ja muusta varainhankinnasta. Esimerkkeinä: Helsinki School Photography -kulttuuriviennin kärkihanke Kulttuuritehdas Korjaamolla ja Taikissa 2000–2006, Taikin muut kv-tapahtumat (konferenssit, kv-messut ja seminaarit) ja korkeakoulun kv-markkinointi vuosina 2000-2006 sekä Design Forumin näyttelytuotannot ja vientihankkeet vuosina 1996-2000.

- Laaja sisältö- ja toimintatapatuntemus kulttuurissa. Alan valtakunnalliset verkostot sekä kansainväliset verkostot erityisesti visuaalisessa kulttuurissa. Kulttuurin sisällöt ovat Raatikaisen intohimo. Niinpä hän myös harrastaa sitä mitä työkseen tekee.

- www.pinkeminence.fi



TAITEEN TIEDOTUSKESKUSTEN

VIENTIVALMENNUSOHJELMA