

Pieniä Ihmeitä

Luovien alojen ja kulttuurin hanketapaaminen 27.-28.1.2010

Kansainvälinen toiminta -työpaja

Outi Raatikainen, Pink Eminence Oy

Anu Perttunen, KOKO Luovien alojen verkosto

Työpajan ohjelma

- Alustus, Outi Raatikainen
- Esittelykierros ja pikagallup: Oman työn haasteet kansainvälistymisessä
- Kysymykset:
 - Miten saadaan luovien alojen sisällöt ja rahoittajat kohtaamaan?
 - Kuinka saadaan yritykset mukaan hankkeisiin?
 - Verkostot avuksi. Miten niitä voidaan hyödyntää ja mitä niiden pitää tarjota?

Oman työn haasteet kansainvälistymisessä: työpajaan osallistuneiden kokemuksia

- kv-markkinointi eri kohderyhmille vaikeaa (ajan ja rahan puute ja suuri työmäärä)
- eri maitten hallintoprosessien yhteensovittaminen haastavaa kv-yhteistyöhankkeiden osalta
- resurssien puute, kulttuuritoimijoiden osaamisen puute: rohkeus puuttuu => ei saada jalkaa merkittävien ovien väliin
- rohkeutta peliin!
- kansainvälistyminen pitäisi olla arkipäivää
- yrittäjän pitää päättää, haluaako oikeasti kv-toimintaan mukaan, on ylitettävä henkisesti kynnys
- hankkeiden kesto on liian lyhyt, jotta saadaan merkittäviä tuloksia: asiat jäävät kesken
- tukiverkot, jotka ylläpitävät kansainvälistymistä, puuttuvat: asiat jäävät kesken
- tarvitaan jakelukanavia
- yrityskehittäjän näkökulmasta: miten löytyy oikeat kumppanit ja rahoittajat yrittäjälle
- ongelmana on, miten saadaan luovien alojen yrittäjät ja rahoittajat kohtaamaan
- bisnesenkelit odottavat nopeita tuottoja (poikkeuksiakin on)
- päättäjät, rahoittajat mukaan luovien alojen tilaisuuksiin
- alan yritykset ovat pieniä
- harrastustoiminta ja bisnestoiminta sekoittuvat, joten rahoittajan on vaikeaa hahmottaa yrittäjän tilannetta ja tavoitteita
- tarvitaan nopeita, joustavia rahoitusmuotoja: raportointi ja hallinto ovat liian mutkikkaita yrittäjälle
- pois ystävyyskaupunkitoiminnasta kohti luovien alojen yritystoimintaa ja kv-bisnestä
- miten saadaan yrittäjän tehokkuus ja tuotanto kuntoon, jotta saadaan suuremmat erät liikkeelle kv-markkinoille
- luovien alojen kv-tutkimuksen seuraaminen haastavaa
- kulttuurimatkailulle saadaan vähäisesti rahoitusta
- miten löydetään ulkomaiset matkailijat, jotka ovat kiinnostuneita suomalaisesta kulttuurista

Miten saadaan luovien alojen sisällöt ja rahoittajat kohtaamaan?

- yhden luukun periaate pitää saada toimimaan
- yritysneuvojan velvollisuus on tehdä rahoituskartoitus asiakkaalle: yrittäjän täytyy lähteä peräänkuuluttamaan oikeuksiaan
- rahoittamisen osalta työnjako pitää tehdä alueilla: kukin alue Suomessa ottaa itse vastuuta sisäisestä työnjaostaan
- tarvitaan nopeita, joustavia rahoitusmuotoja: raportointi ja hallinto ovat liian mutkikkaita yrittäjälle
- rahoittaja ei tunne alaa, mutta myös yrittäjän pitää osata kirjoittaa rahoitushakemus kunnolla
- yrittäjän hakupaperit ovat usein puutteellisia, yrittäjän pitää osata esittää asiansa hyvin (eri rahoitusmuotoja on jo nyt olemassa)
- rahoittaja ja yrittäjä puhuvat eri kieltä
- virkamiehen tulee olla vilpittömästi kiinnostunut yrittäjän toiminnasta
- rahoittajat eivät löydä luovien alojen yritysverkostoja
- luovien alojen tilaisuuksiin pitää saada rahoittajien edustajia
- vaikuttaminen työ- ja elinkeinoministeriön kautta
- rahoittajiksi pitää saada luovan alan osaajia
- rahoittaja pyytää konsultaatioapua luovien alojen osaajalta, joka esim. tarkistaa rahoitushakemuksen relevanttiuden
- yrittäjän pitää kirkastaa konseptiaan
- lobataan ELYjä sisäisesti: kerrotaan hyvistä caseista ja nostetaan esimerkkejä esiin: ELYjen toiminnoissa on eroja
- maaseutupuolella toimintaryhmät rahoittavat luovien alojen yrittäjiä: hyvä benchmarking-kohde
- Pohjanmaalla toimiva VIEXPO hyvä benchmarking-kohde

Kuinka saadaan yritykset mukaan hankkeisiin?

- hankkeet ovat liian valmiiksi suunniteltuja: yrittäjän pitää päästä vaikuttamaan hankkeen sisältöön
- pitää tehdä yrittäjien toiveiden mukaisia hankkeita; ei ylhäältä alaspäin
- pitää osata selkeästi kertoa yrittäjälle, miten hän hyötyy hankkeesta
- tavoitteet ja toimenpiteet eivät kohtaa: yrittäjillä pitää olla samat tavoitteet ja lähtökohta (esim. pitää olla samankokoisia yrittäjiä)
- yrittäjiä pitää saada houkuteltua erilaisiin tilaisuuksiin mukaan ja yrittäjät pitää saada paremmin verkottumaan keskenään
- pitää toteuttaa toimialarajat ylittäviä hankkeita, jotta saadaan vientikelpoisia tuotteita: luovat alat ja muut alat
- hankebyrokratia ongelmana: pieni toimija ei voi irrottaa työaikaansa hankebyrokratiaan ja sisällön toteuttamiseen
- jonkun tahon täytyy ottaa koordinointi vastuulleen: tehdään myyntityötä, jotta saadaan yritykset mukaan
- ideat myyviksi: ideat pitää saada houkutteleviksi, jotta yrittäjät lähtevät mukaan

Verkostot avuksi. Miten niitä voidaan hyödyntää ja mitä niiden pitää tarjota?

- verkostoituminen on must: kaikki mahdolliset verkosto pitää osata hyödyntää
- verkostot pitää ulottaa elinkeinoelämään
- pitää koota kaikki relevantit tahot saman pöydän ääreen: hyvänä esimerkkinä Muotoilurengas
- Design District Helsinki on hyvä esimerkki luovien tekijöiden keskittymästä
- matchmaking-tapahtumat ovat erityisen hyviä kohtauspaikkoja
- yrittäjä ei ole valmistautunut ja verkottunut kotimaassa etukäteen: mikäli tulee esim. messuilla iso tilaus, ei voidakaan vastata tilaukseen
- markkinoidaan Suomea, ei yhtä yksittäistä aluetta
- Venäjä on merkittävä ja kasvava maa luovien alojen osalta
- ei aina tarvitse matkustaa ulkomaille: myös virtuaalisesti voidaan toimia
- tuotantoneuvoja/välittäjätoimintaa mm. fact finding -matkoille