

FAKTA

Hanke Luovien alojen yritysten kansainvälistymisen ja rahoituksen selvityshanke

Toteuttaja HSE Pienyrityskeskus

Vastuuhenkilö Jari Handelberg

Yhteistyökumppanit MediaCity / Åbo Akademi sekä esimerkkiyritykset

Galleria Anhava, PES-arkkitehdit, Tero Saarinen Company, Huippu

Design Management, Anima Vitae, Rabbit Films, Remedy ja Nightwish

www.pyk.hkkk.fi/luovatjulkaisut

www.taivex.fi

Luovien alojen kansainvälistyminen vaatii rahaa, verkottumista ja agenteja

Luovilla aloilla on runsaasti hyödyntämätöntä kansainvälistymispotentiaalia. Sen realisoitumista voitaisiin edesauttaa oikein kohdenne-tuin tukimuodoin. Valtaosalla luovien alojen yrityksistä on positiivinen asenne, intoa ja halua kansainvälistymiseen, mutta niiltä puuttuu re-sursseja ja osaamista. Yritystuen tulisi olla sekä konkreettista rahoitustukea että osaamisen ke-hittämiseen tähtäävää tukea.

Rahaa ja verkostoja

Rahoituksella on luovien alojen kansainvälisty-misessä merkittävä rooli. Tietoa rahoitusmuo-doista ja hakumenettelyistä sekä itse rahoitusta on kuitenkin niukasti saatavissa. Markkinaläh-töiseen rahoitukseen ei ole vakuuksia, julkinen rahoitus puolestaan on räätälöity tuotantoyri-tyksille eikä luovien alojen yritysten tuottoa aina pystytä ennustamaan.

Rahoitustuen lisäksi myös verkostojen ja yh-teistyön parempi hyödyntäminen on yksi ratkai-su kansainvälistymisen edistämiseen.

– Selvityksessä korostui vahvasti myös kan-sainvälisen markkinan rajapinnassa toimivan väliportaan merkitys. Tarvitaan agenteja tai ma-nagereja, jotka avaavat tietä useammalle yritykselle yhtä aikaa, tutkimusjohtaja **Jari Handelberg** HSE Pienyrityskeskuksesta sanoo.

– Väliporrasta tarvittaisiin myös yrityksen ja rahoituskentän rajapintaan, luovien alojen yrittäjät ja rahoittajat eivät ole löytäneet yhteis-tä ymmärrystä. Yrittäjien mielestä rahoittaja ei ymmärrä toiminnan eritysluonnetta, rahoittaja puolestaan on sitä mieltä, että yrittäjältä puuttuu näkemys liiketoiminnan kannattavuudesta.

Yhteistyötä myös ministeriöiden välillä

Rahoituksen ja verkostoitumisen lisäksi ke-hittämiskohteiksi nousivat tuotteistaminen ja markkinointi, kansainvälistymispalveluiden sel-keyttäminen ja keskittäminen sekä työkalujen kehittäminen kansainvälistymisestä kiinnostu-neiden yritysten tunnistamiseen.

– Kaiken kaikkiaan luovien alojen yritysten tukeminen ja luovan talouden kehittäminen edellyttää laajaa politiikan yhteensovittamista eri toimijoiden, kuten esimerkiksi eri ministeri-öiden välillä, Handelberg toteaa.

Selvitys tukee kansainvälistymisen kehittämistä

Toiminta tuotti laajan kokonaiskuvan luovien alojen kansainvälistymisen tilasta ja mahdolli-suuksista Suomessa sekä tukipalveluiden käy-töstä ja käyttökokemuksista. Selvitys on osa Senior Management Exchange (nyt Taivex) -han-ketta, johon Helsingin pienyrityskeskus tuottaa kansainvälistymistä tukevan koulutuksen. Sel-vitys tukee myös laajemmin alan yritysten kan-sainvälistymisen kehittymistä ja uusien kehittä-mistoimenpiteiden suunnittelua. ■



Raportti ja yritystarinat:

www.pyk.hkkk.fi/luovatjulkaisut

Kansainvälistymiskoulutus: www.taivex.fi

Yrityscaseista poimittua

”Kuvataiteessa on rahaa ja potentiaalia valtavasti. Vienti vaatii kuitenkin sinnikkyyttä ja pitkäjänteistä työtä. Alan kulurakenteen ja myytävien tuotteiden yksilöllisyyden vuoksi tämä on menestyvilläkin yrityksillä melko lailla kädestä suuhun –hommaa. Kansainvälistymiseen pitää saada lisätukea. Uusia ja vanhoja toimijoita pitäisi tukea rinnan, sillä vanhat voivat auttaa uusia alkuun,”

Case Galerie Anhava / Ilona Anhava

”Meilläkin instituutiot ovat olleet kansainvälistymisen tulpapana

enemmän kuin hyödyksi. On totuttu ottamaan aina ensiksi yhteyttä suuriin instituutioihin, koska niitä pidetään objektiivisina tahoina ja yrityksiä subjektiivisina. Instituutiot eivät kuitenkaan välttämättä pysty palvelemaan, kuten pitäisi.”

Case Huippu Design Management/Laura Sarvilinna

”Suomeen tarvitaan iso kärkihanke, jolla varmistetaan suomalaisen kulttuuriviennin läpimurto maailmalle. On aika toimia ja rakentaa kontaktit maailmalle sekä hankkia tietotaito, jolla tulevaisuudessa kulttuuria viedään.”

Case The Duesons / Rabbit Films / Jarno Laasala

”Pelit myyvät maailmanlaajuisesti paremmin kuin koskaan. Suomalaisilla on hyvät mahdollisuudet jatkossakin alalla. Yhdysvalloissa ja Japanissa kehitetään laitealustoja, Suomessa ja Euroopassa voi syntyä sisältöjä. Sisällöillä syntyy suurin lisäarvo.”

Case Remedy Entertainment / Matias Myllyrinne

”Tällä alalla pitäisi antaa mahdollisuuksia yrittää. Moni käsittää, että yrittäjyys orjuuttaa tekemään töitä naulittuna paikoilleen kellon ympäri. Mutta minulle tämä on ollut erittäin vapaa työnteon muoto. Yrittäminen on antanut paljon vapautta ja vastuuta. Voi itse päättää, milloin tekee mitään.”

Case Nightwish /Jukka Nevalainen

”Vaikka bisnesmaailman vienti- ja tuote-sanat kuulostavat vierailta, se ei haittaa niin kauan kuin oma moraali, tuotetuksen tavoitteet ja palvelun perusajatus ovat linjassa keskenään. Tanssi ei ole mikään kertakäyttöelämys.”

Case Tero Saarinen Company /Tero Saarinen

”Arkkitehtuurissa mennään kulttuuri kärkenä ja teknologia seuraa. Viemme merkkejä kulttuurista, sen vanavedessä voi myydä muitakin suomalaisia tuotteita.”

Case PES-Arkkitehdit / Pekka Salminen

”Mentoreiksi pitäisi saada sitoutumaan osajia ja tähtiä maailmalta. Valtiovalta voisi toimia tässä yhteydenottajana. Kehittää voisi myös laadukasta uskottu mies tai nainen –toimintaa niin, että neuvoja voisi kysyä kansainvälisen yrityksen osajilta. Heiltä saisi toisen näkökulman kuin omassa arjessa pyöriessä saa.”

Case Anima Vitae / Petteri Pasanen

Case-yritystarinoiden tekstit Päivi Kapiainen-Heiskanen

Tieto lisääntyy, kun sitä jaetaan.

Jaa oma kokemuksesi, lähetä tarinasi: ulla.vehmasaho@luovatampere.fi



LUOVA SUOMI
CREATIVE INDUSTRIES FINLAND