

Managerointihankkeen loppuraportti

Suomen Taiteilijaseura ry

Maaliskuu 2012

Kira Sjöberg

Sisällys

1	Hankkeen esittely	3
2	Hankkeen kulku.....	5
3	Keskeiset havainnot	8
4	Hankkeen tulokset	8
5	Hankkeen palaute.....	9
6	Johtopäätökset.....	9
7	Yhteenveto	10
	Liite 1. Hankkeen palaute.....	12

1 Hankkeen esittely

Suomen Taiteilijaseura käynnisti joulukuussa 2010 managerointihankkeen, jonka tarkoituksena oli auttaa nuoria kuvataiteilijoita kehittämään ansaintalogikkaansa ja pääsemään urallaan alkuun. Hanke rahoitettiin opetus- ja kulttuuriministeriön erityisavustuksella, jonka myöntökriteerit rajasivat kohderyhmän alle 35-vuotiaisiin. Hankkeen projektipäällikkönä toimi MA Kira Sjöberg.

Hanke koostui kolmesta osasta, joita olivat luennot, niiden yhteydessä pidettävät managerointiklinikat sekä pitkäkestoiset henkilökohtaiset manageroinnit. Klinikat järjestettiin alan korkeakouluissa ja yhteistyössä paikallisten taiteilijaseurojen kanssa.

Kuvio 1. Hankkeen rakenne.



Luentojen ja klinikoiden tarkoituksena oli antaa kohdennettua ideointitukea taiteilijan urakehitykseen. Manageroinnin oli tarkoitus rakentaa kolmen kuukauden managerointisuhteesta, johon kuuluu kunkin taiteilijan kohdalla kaksi tuntia tapaamisaikaa kuukaudessa. Pidempiaikaisen suhteen tarkoituksena oli mahdollistaa ammattitaidon kehitys tapaamisten välillä.

Managerointiin haki ja valittiin 35 taiteilijaa, joista suurimmalla osalla oli jo kokemusta ammattielämästä. Hankkeen alussa kartoitettiin kunkin taiteilijan lähtötilanne ja asema suomalaisella taidekentällä. Tämän jälkeen taiteilija perehdytettiin strategiaajatteluun, minkä osana laadittiin henkilökohtainen viisivuotissuunnitelman taiteilijan tavoitteiden pohjalta.

Kuvio 2. 5-vuotissuunnitelma muotoutui eri taiteilijoiden kohdalla 1-30-sivuiseksi prosessikaavioksi.



Viisivuotissuunnitelman lisäksi keskeistä oli kuvata oma verkosto sekä ammattitaito: mistä ammattitaito koostuu, missä mahdollisuudet ovat, mitkä ovat kaupallisuuden ja taiteellisuuden roolit, kuinka verkostoa voi rakentaa ja hyödyntää, mitä yhteistyö tarkoittaa, miten kontaktoida eri henkilöitä ja mitkä asiat oikeuttavat yhteydenottoihin.

Kuvio 3. Verkostot toimivat Facebookin tavoin.



Tapaamisten välillä taiteilijat saivat kotitehtäviä omien projektiansa näkökulmasta ja mahdollisuuden työstää eri kokonaisuuksia niin verkostosuunnitelmasta kuin 5-vuotisstrategiasta tuotantosuunnitelmiin. Myös suhdeverkoston syntymistä, kuratointia ja taiteen sisällöistä pyrittiin puhumaan.

Manageroinnin rakenteen tarkoituksena oli aktivoida taiteilija toimimaan itse manageroinnin työkaluja, mm. projektinjohtotaitoa, käyttäen. Projektipäällikkö toimi taiteilijan tukena työstäen taiteilijan ajatuksia ja haastaen hänet mukavuusalueensa ulkopuolelle.

2 Hankkeen kulku

Taiteilijat jakautuivat manageroitavissa kolmeen ryhmään:

- 1) Manageroinnin aloittaneet, erittäin aktiiviset, ”kotiläksynsä” tehneet, seuraaviin managerointeihin valmistautuneet, proaktiiviset taiteilijat.
- 2) Manageroinnin aloittaneet, mukana pysyneet, mutta suhteellisen passiiviset edistämään uraansa itse. Tulivat managerointiin valmistautumattomana tai huonosti valmistautuneena, mikä johti siihen, että puhe usein oli vähemmän rakentavaa.
- 3) Manageroinnin aloittaneet, mutta syystä tai toisesta keskeyttäneet

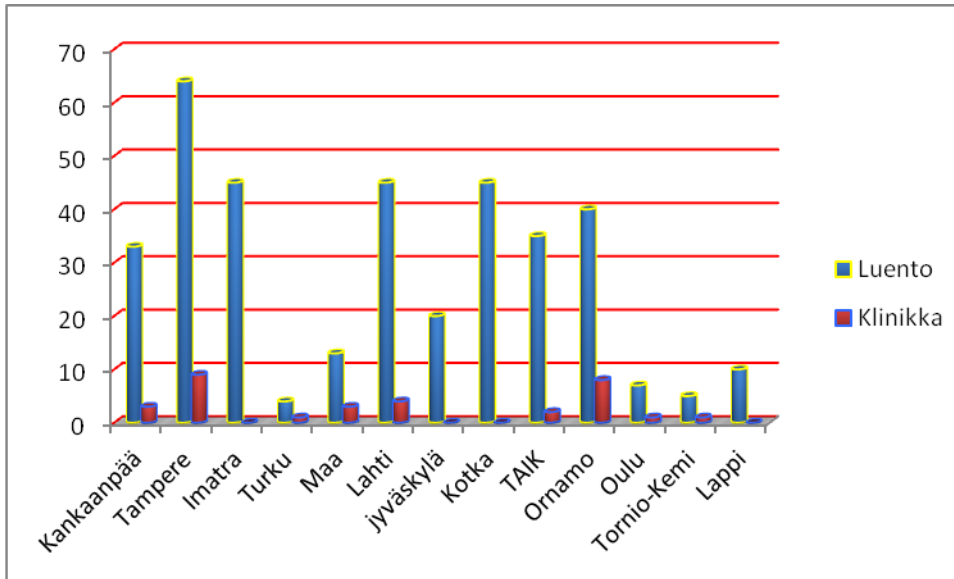
Ryhmä 1 koostui ydinryhmästä, jotka tunnistivat hyvin manageroinnin tarkoituksen ja hyödyt. Ryhmä 2 koostui taiteilijoista, jotka ilmoittautuivat ja osallistuivat, mutta jotka projektipäällikkö koki jossain määrin passiivisiksi. Heillä oli jokseenkin epärealistiset odotukset manageroinnilta. Ryhmä 3 koostui noin kymmenestä taiteilijasta, jotka aloittivat manageroitavina, mutta eivät tulleet sovittuihin managerointeihin. Heitä ei saanut kiinni, eikä heiltä saanut vastauksia manageroinnin jatkon suhteen.

Taiteilijoille opetettiin myös välittäjäportaassa toimimisen taitoja ja käytiin läpi työkaluja, joita taiteilijat voivat hyödyntää vastaisuudessaakin. Näihin kuului mm. 5-vuotissuunnitelma, joka edistää tavoitteellista ja strategista ajattelua sekä verkoston kuvaus, joka edistää oman verkoston tuntemusta, mahdollistaa verkostoitumisen laajemmin sekä kartoittaa tarpeita omalle lisäverkostoitumiselle. Verkostosuunnitelma määrittelee myös oman verkoston vahvuuden.

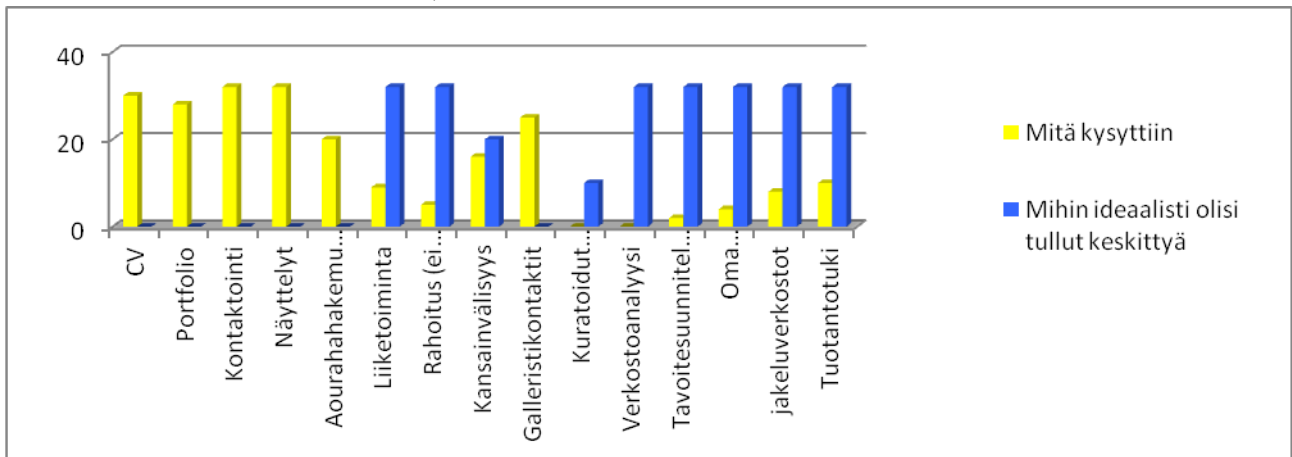
Lisäksi hankkeessa pohdittiin rahoitushakemusten sisältöjä, muotoja ja hakemusten kohderyhmiä. Manageroinnissa keskityttiin mm. budjettien ja talousarvioiden rakentamiseen. Tavoitteena oli edistää suunnitelmallisuutta rahoituksessa ja kehittää uusia ansaintamuotoja. Hankkeen aikana pohdittiin myös hinnoittelua, galleriayhteistyötä, välittäjäporratarpeita, kansainvälistymistä esim. residenssien muodossa ja suunniteltiin joidenkin taiteilijoiden kohdalla toimintaa omien matkojen yhteydessä. Manageroinnit olivat luottamuksellisia.

2.1 Osallistuminen

Kuvio 1. Klinikoihin osallistumisen suhde luentoihin osallistumiseen.



Kuvio 2. Klinikkoissa esitetyt kysymykset. (Jakeluverkostot olivat keskeinen kysymys ORNAMOLAisten keskuudessa).



Kuviosta käy ilmi, että viimeisen vuoden opiskelijat esittivät kysymyksiä lähinnä ansioluetteloon, portfolioon ja taidealan toimintamalleihin, sekä eri toimijoiden kontaktointiin liittyen. Sinisellä merkatut asiat olisivat olleet projektipäällikön näkemyksen mukaan viimeisen vuoden opiskelijoita ideaalitalanteessa kiinnostavia asioita.

Turun taideakatemia opiskelijoista yksi luento osallistujista oli koulun opiskelija, kolme muuta osallistujaa olivat jo etabloituneita turkulaisia taiteilijoita. Tampereen osallistumissuhteen selittää projektipäällikön mielestä koulutusohjelman keskittyminen enenevässä määrin ”professional practice”-ajatteluun. Tampere kutsui projektipäällikön kahteen otteeseen ja opiskelijat ovat erittäin aktiivisia.

Taidekoulu Maan osallistujista suurin osa oli ensimmäisen vuoden opiskelijoita, joille klinikka ei ollut välttämättä niin tarpeen. Luennolla oli erittäin kiinnostunutta ja aktiivista nuorta yleisöä ja klinikkakysymyksiä lähetettiin jälkikäteen.

2.2 Vaikuttavuus

Projektin aikana asiasta on käyty luennoimassa ja managerointiklinikoita on pidetty mm seuraavilla tahoilla

- TAMK
- SAMK
- Taidekoulu Maa
- TAIK
- Ornamo
- FRAME (Galleristeille suunnattu verkostointitapahtuma, jossa managerointi projektin sisältö ja pyrkimys sekä tavoitteet kerrottiin galleristeille)
- SABA Ry.
- SKY Ry.
- Tornio-Kemin ammattikorkeakoulu
- Oulun taiteilijaseura
- Lapin taiteilijaseura
- Jyväskylän taiteilijaseura
- Tampereen taiteilijaseura
- Lappeenrannan ammattikorkeakoulu
- Turun taideakatemia
- Lahden ammattikorkeakoulu
- Ars Libera (Kuopio)
- Kotkan taiteilijaseura
- Yksittäiset taiteilijat osana 1-2-1 managerointia
- Kymmenet managerointiklinikkoihin osallistuneet taiteilijat.

Managerointiluentoja ja klinikoita on tarjottu seuraaville tahoille, mutta niitä ei otettu vastaan:

- Kuvataideakatemia
- Taidemaalariilitto
- Helsingin taiteilijaseura
- Joensuun taiteilijaseura

3 Keskeiset havainnot

Hankkeen kuluessa ovat selvinneet seuraavat asiat:

- 1) Suomalaisessa kuvataidekoulutuksessa ei painoteta läheskään tarpeeksi ammatissa toimimisen käytäntöä.
- 2) Kuvataiteen opiskelijat eivät valmistuttuaan välttämättä tunne työelämän ansaintalogiikka ja toimintamalleja.
- 3) Kuvataiteen koulutuksessa keskitytään pääasiassa sisältöihin ja taiteen tekemisen konkretiaan.
- 4) Tavoitteellisuus, pitkän koulutuksen hyödyntäminen omien ammattimahdollisuuksien edistämiseksi uupuu ja pääasiallisesti ansaintalähteeksi nähdään apurahapohjainen toimintamalli tai sosiaaliturva (karrikoiden).
- 5) Koulutus ei valmista taiteilijoita edistämään aktiivisesti uraansa ja kuitenkin taiteilijat haluaisivat muodostaa ammatistaan itselleen kannattavan.
- 6) Taidekentällä vallitsee ristiriita kaupallisuuden ja taiteellisuuden välillä. Taiteilijoiden on vaikeaa edistää uraansa uusien menetelmien kautta ilman, että leimautuu ”epäaidoksi” tai ”kaupalliseksi”.

Hankkeen kokemuksen perusteella kuvataiteen alan koulutus ei nykyisellään sisällä yhtään strategisen tason ajattelun, ammatillisen suunnitelmallisuuden ja taiteellisten taitojen soveltamisen koulutusta. Kuvataiteilijat, joilla ei vielä ole työelämän kokemusta eivät välttämättä ymmärrä näiden taitojen tarpeellisuutta ja kohtaavat ansaintalogiikan vaikeuden ryhtyessään harjoittamaan perinteistä taiteilijanuraa. Todellisuus koulun ulkopuolella oli kaikkien 1-2-1 managerointiin osallistuneiden mukaan paljon rankempaa kuin olivat uskoneet koulussa ollessaan. Monen mielestä kouluissa ei kerrota todellisuudesta.

Vaikka kuvataiteilijan ammattia ei voikaan suoraan rinnastaa yrittäjyyteen, voi alalla soveltaa yrittäjyyteen liittyviä piirteitä kuten aktiivista asiakkaiden etsintää sekä toiminnan ja itsensä jatkuvaa kehittämistä. Näiden taitojen kehittämisessä on kuvataiteen alan koulutuksella keskeinen rooli. Koulutuksessa pitäisi myös keskittää enemmän huomioita näiden toimintamallien hyväksyttävyyteen ja näin alan kehittämisen mahdollistamiseen. Taiteilijan tapa ajatella on kuitenkin tarpeellinen ja tärkeä osa yhteiskuntaa.

4 Hankkeen tulokset

Hankkeessa tuotettu aineisto julkaistaan kevään 2012 aikana Suomen Taiteilijaseuran kotisivuilla ja se on kaikkien kuvataiteilijoiden hyödynnettävissä. Hankkeen yhtenä pyrkimyksenä oli verkottaa kentän toimijoita ja kehittää taiteilijoiden ja välittäjäportaon yhteistyötä win-win-periaatteella. Tulokset olivat positiivisia siten, että taiteilijat jotka olivat proaktiivisia saivat itseluottamusta strategisen ajattelun avulla. Näille myös työkalujen käyttö oman ammatillisen

tulevaisuuden suunnittelussa oli havaittavasti ollut hyödyllistä. Monien kanssa managerointiaika oli lyhyt ja tulokset näkyvät pitkässä juoksussa taiteilijoiden urakehityksessä.

5 Hankkeen palaute

Hankkeen palaute oli pääasiassa positiivista ja osallistujat kokivat strategisen ajattelun kehittämisen uusien toimintamallien löytämiseksi ja työmahdollisuuksien edistämiseksi tarpeellisena.

Liitteessä 1 on esitetty manageroinnin osallistujien kommentteja. Palautetta antaneet neljä taiteilijaa toivoivat minun esittävän palautteen tässä raportissa anonyymisti.

6 Johtopäätökset

Kuvio 4. Taiteilijan ammattitaito



Kansainvälisesti kuvataiteen alan koulutukseen sisältyykin jo opintojen alusta asti ns. ”professional practice”-osio, jonka tarkoituksena on perehdyttää taiteilijat taidealan verkostoissa ja ammateissa toimimiseen. Esimerkiksi suomalainen Musex järjestää nk. Speed-meeting tapaamisia eri musiikinalan ammattilaisten kesken. Tämä toimintamalli olisi myös kuvataiteilijoiden ja välittäjäportaan välisenä hyödynnettävissä. Näin kuvataiteilijat pääsisivät verkkottumaan heti ensimmäisestä vuodesta alkaen, eivätkä joutuisi käyttämään vuosia aikaa näiden verkostojen rakentamiseen vasta valmistumisensa jälkeen.

Muita kehityskohteita managerointikokemuksen pohjalta:

- Tekijänoikeuksien tuntemus taiteilijoiden keskuudessa
- Ymmärrys kaupallisuuden ja taiteellisuuden ristiriidattomuudesta ja kyky erottaa ne toisistaan
- Ymmärrys välittäjäportaan toimenkuvasta, keskinäisestä riippuvuussuhteesta ja yhteistyön mahdollisuuksista sekä kyky yhteydenottoon välittäjäportaan tahojen kanssa

- Taiteilija nimikkeen ja ammattin selventäminen. Mitä käsitteellä taiteilija tarkoitetaan? Taiteilijuus kattaa kaksi kokonaisuutta: taidot ja luovuus.

Jos managerointikokonaisuuden rakentaisi uudelleen:

- manageroitavia olisi vähemmän ja aikaa aina yhdelle henkilölle enemmän
- manageroitavat olisi haastateltu ja valittu ryhmän 1 omaavia persoonallisuuksia, jotka ovat motivoituneita edistämään uraansa ja ymmärtävät sen vaativan aktiivisuutta – kansainväliseen tähtitaiteilijakaartiin pääsee Suomen kaltaisilta taidemarkkinoilta harvoin.
- Projektipäällikkö olisi ajoittanut managerointiin valmistautumisen lähemmäksi varsinaisia tapaamisia, jolloin eri taiteilijoiden tilanteisiin olisi tullut perehdyttyä syvällisemmin

7 Yhteenveto

Managerointihankkeen analyysini ja taiteilijoilta saadun kirjallisen ja suullisen palautteen puolesta on hanke osoittanut taiteilijoiden olevan manageroinnin tarpeessa ja sen, että taiteilijoiden koulutusta on kehitettävä. Taiteilijoita myös koulutetaan liikaa ja perinteisiä tuotemarkkinoita ei riitä kaikille. Myös perinteiset taidemarkkinat ovat kaventuneet ja siten taiteen soveltava käyttö ja näiden markkinoiden rakentaminen on keskiössä kuvataiteen alalla tulevaisuudessa. Siksi soveltavan alan kehitys vaatii lisäresursseja.

Talouden tai liiketoiminnan luomat rajat tulevat pientoimijoille vastaan uran jossain vaiheessa. Ilman proaktiivista asennetta on kovin vaikea edetä uusilla taidemarkkinoilla. Yrittäjäys ja yrityksen perustamisen mallit eivät ota huomioon kuvataiteen erityisiä toimintaedellytyksiä, eikä taideyritysten perustaminen ole yksinkertainen, markkinat ovat pienet ja kilpailu vääristynyttä. Kuitenkin jotta löydämme uusia talousmalleja myös kuvataiteen kentälle pitää taiteilijoiden itsensä ymmärtää liiketalouden lainalaisuudet, jotta voivat itse markkinaansa kehittää.

Taiteen kentällä vallassa olevan välittäjäportaahan tahojen tulee myös ymmärtää, että taiteilijoiden on hyvin vaikeaa toimia tässä markkinamallissa – sikäli kun haluavat elättää itsensä taiteilijana. Luova koulutus on kuitenkin äärimmäisen tärkeä osa yhteiskuntaa ja siten esimerkiksi managerointitoiminnan kautta voidaan edistää uusien yhteistyömallien rakentumista ja niiden edistämistä taiteilijalähtöisesti, eikä markkinalähtöisesti.

Yhteenvetona voi sanoa, että mahdollisuudet edistää uusia toimintamalleja ovat heikot. Taidot puuttuvat suurelta osalta taiteilijoita ja myös valmius taitojen oppimiseksi uupuu. Tämä managerointihanke on vain pintaraapaisu – Art360 hankkeen managerit ovat kokeneet

samankaltaisia haasteita noin kolmen vuoden toimintansa ajan. Art360 hanke on toiminut yhteistyössä tämän hankkeen kanssa.

Liite 1. Hankkeen palaute

“Olen saanut manageroinnista apua ja potkua edetä omin avuin eteenpäin. Olen myös saanut runsaasti näkyvyyttä eri projektien kautta, joihin olen osallistunut osana manageroinnin “kotiläksyjä”. Kannustus, innostus ja tuki on ollut minulle tärkeää ja se on vaikuttanut itsetuntooni vaikka henk.koht.tapaamisia on ollut vähemmän kuin olisin halunnut. Olen kiitollinen siitä että sain apua potkaista asioita liikkeelle! Olen lähiaikoina sopimassa omasta gallerianäyttelystä Helsingissä 2013. Viisivuotissuunnitelman tekeminen vaikutti minusta ensin vieraalta omalle ajattelutavalleni mutta ymmärrän kyllä mihin sillä pyritään. Minulla on kaksi pientä lasta joista toinen on vielä kotihoidossa, joten en ehkä ole pystynyt olemaan niin aktiivinen oman urani edistämisessä kuin ne taiteilijat joilla on enemmän aikaa. Mutta silti koen että viimeisen puolen vuoden aikana visioni omasta työstäni on selkeytynyt ja kirkastunut myös konkreettisesti uusimmissa töissäni. Eli kiitos ja kumarrus”

“Palautteena sanoisin, että managerointi muutti positiivisesti omia ajatusmalleja työnteosta ja mahdollisuuksista. Suunnitelman tekeminen on jäsentänyt ja avartanut omaa ajattelua, ja kyllä, stressi on vähentynyt sen myötä :). Ehkä mahdollisuuksien niin salliessa olisi ollut ihanaa syventyä asioihin vielä enemmän. mutta tämä oli tähän väliin elämää erittäin hyväksi!”

”Upeeta saada jutella omasta urasta jonkun kanssa, joka on puolueeton, kiinnostunut ja antaa aikaansa tähän tarkoitukseen. Paneutunut.”

”Terveellistä saada perspektiiviä omaan tekemiseen. Näkee itsensä hiukan etäisyyden päästä.”

”Antoi ajatuksia oman uran suunnitteluun, tavoitteiden kohottamiseen, laajensi näköalaa. (Herätti pois ”mitä mä nyt täällä oikeen...” -ajattelusta.)”

”Selkeytti jo valittua reittiä/etenemistapaa. (En halua kiertää residenssejä kuraattorien perässä, vaan keskittyä maalaamiseen omalla työhuoneellani Suomessa ja Helsingissä.)”

”Sai työstämään ”viisivuotis-suunnitelmaa”, joka osoittautui hyväksi työvälineeksi. Tarkoitukseni on jatkaa näin itsekseni vielä viiden vuoden kuluttuakin.”

”Toivottavasti tällainen mahdollisuus saisi jotain jatkoa.”

“Pääosin olen tyytyväinen. On aina hyvä, jos pääsee jonkun kanssa puhumaan asioistaan taidealalla, jossa yleensä puuretaan yksin omalla työhuoneella. Suunnitelmat 5v. eteenpäin ja haaveiden sanominen ääneen konkretisoi sen, että paljon on kiinni omasta ahkeruudesta ja vaivanäöstä. Sain paljon hyviä vinkkejä ja uutta tarmoa työntekoon. Sitten vähän risuja... Toisinaan oli tunne, ettet muistanut mitä viimeksi olimme käsitelleet. Ymmärrettävää sinänsä, kun on näin monta taiteilijaa asiakkaana, mutta selkeät muistiinpanot jokaisesta voisi auttaa. Usein oli myös

tunne, ettet ollut tapaamiseen valmistautunut, ts. lukenut lähettämäni aineistoa, vaan luit ne siinä tapaamisessa.”

”Minulle managerointihanke on ollut erittäin tärkeä asia viime kuukausien aikana ja olen kokenut, että se mitä teen on tärkeää työtä. Tämä on vahvistanut ammatti-identiteettiäni. Managerointihanke on ponnistanut minua taiteilijana yhden askeleen eteenpäin hieman uuteen suuntaan, uusia näkökantoja kohti. Itse managerointiaika on ollut melko lyhyt ja mieluusti jatkaisin vielä, sillä homma on kesken. Pitkällä tähtäimellä esim. 1-2 vuoden managerointisuhde tuottaisi varmasti jo paljonkin tuloksia. Totta kai tämä vaatii taiteilijalta erittäin paljon oma-aloitteisuutta sen suhteen mihin tarvitsee apua! Me taiteilijat olemme tahoillamme erittäin yksin erilaisten taiteeseen liittyvien asioiden kanssa ja harvoin saamme jakaa asioihin liittyviä "ongelmia" näin kokonaisvaltaisesti. On ollut hienoa jutella Kiran kanssa esim. jostain tietystä teoksesta, kuinka saisin sen liikkumaan/näkymään/tuotua esille erilaisiin paikkoihin ja millaisia mahdollisuuksia voisin tulevaisuudessa kehittää teosten/tuotteiden/näyttelyiden saralla. On ollut hienoa, että olen saanut palautetta mm. apuraha-anomuksiin ja lehdistötiedotteisiin. Kirjoittaminen ja erilaiset tekstit kattavat erittäin suuren osan taiteilijan työstä ja olen miettinyt tässä, kuinka vähän ammattikuvataiteilijat ylipäätään tietävät, kuinka esim. hyvä apuraha-anomus kirjoitetaan ja millainen olisi sen rakenteeltaan oltava (vai olenko ainoa?). Tai miten artist statemet tehdään tai biografia, mitkä ovat näiden tekstien erot? Miksi nämä tiedot ovat niin kiven alla? Voisiko esim. Suomen taiteilijaseura koota jonkinlaisen opuksen tästä aiheesta ja voisiko joku taiteilija olla siinä apuna? Se tieto olisi kullan arvoista meille taiteilijoille!!!”

”Managereja voisi olla enemmän, sillä toisinaan Kiralla oli kädet täynnä touhua tämän ryhmän kanssa!”

Tampereen ammattikorkeakoulusta Antti Haapion toimesta kirjoitettiin näin:

“Kira Sjöberg luennoi kuvataiteen manageroinnista ja piti klinikoita Tampereen ammattikorkeakoulun kuvataiteen koulutusohjelman opiskelijoille talvella 2011 osana Suomen taiteilijaseuran managerointihanketta. Myös kaksi viestinnän koulutusohjelman opiskelijaa osallistui klinikkoihin. Luennot ja klinikat integroitiin osaksi TAMK kuvataiteen Taiteen tuottaminen opintojaksoa. Sjöbergin osuus onnistui hyvin ja avasi uusia näköaloja taidetoimintaan. Klinikkamalli on nyt kopioitu osaksi tulevia Taiteen tuottaminen opintojakson toteutuksia.”