

Musiikki ja pelit Suomen menestystarinoita  
Luovista yrityksistä puolet toimii kansainvälisesti

## **Turun Sanomat**

### **KAISA KAUKOVIRTA**

Noin puolella kotimaisista luovien alojen yrityksistä on kansainvälistä toimintaa. Useimmiten kv-asiakkaita on kuitenkin alle 10 prosenttia koko asiakaskunnasta. Kansainvälistyneimpiä ovat informaatioteknologian yritykset (70 prosenttia) ja vähiten kansainvälistyneitä käsityöyritykset (37 prosenttia) sekä elokuva- ja tv-tuotanto (35 prosenttia).

Luvut käyvät ilmi Helsingin kauppakorkeakoulun tuoreesta, luovien alojen kansainvälistymistä käsitelleestä tutkimuksesta, johon vastasi yli 400 suomalaista luovaa yritystä.

– Luovilla yrityksillä on hyvin erilaisia kansainvälistymistapoja, sillä se on hyvin heterogeeninen ryhmä. Arkkitehtuurissa kansainvälistytään esimerkiksi kansainvälisten suunnittelukilpailujen kautta, elokuva-alalla puolestaan on esimerkiksi kansainvälisiä yhteistuotantoja, totesi Turun kauppakorkeakoulun tutkija **Arto Kuuluvainen** luovan alan yritysten kansainvälistymistä käsitelleessä seminaarissa.

Eri aloilla on jotain yhteistäkin.

– Kansainvälisillä verkostoilla ja suhteilla on erittäin suuri merkitys kaikilla luovilla aloilla.

#### Nightwishin nettikauppa

Luovien alojen menestystarinoita löytyy musiikki- ja pelialalta. Vuonna 2006 musiikkiviennin kokonaismarkkina-arvo oli yli 26 miljoonaa euroa, siitä 10 miljoonaa oli peräisin äänitteistä, 8 miljoonaa esiintymisistä ja 8 miljoonaa tekijänoikeuskorvauksista.

– Vuoden 2012 kokonaismarkkina-arvon ennusteeksi on esitetty 150 miljoonaa, mutta se on tehty ennen maailmanlaajuista taantumaa ja tuntuu liioitellulta, Kuuluvainen arvioi.

Yksi Suomen musiikkisankareista on Nightwish, jonka pohjalta perustettu osakeyhtiö Scene Nation työllistää kuusi henkeä. Yhtiö pyörittää myös 23 muun suomalaisbändin nettikauppoja ja se aikoo ottaa riveihinsä myös kansainvälisiä yhtyeitä.

Tällä hetkellä Suomessa on asiantuntijoiden arvion mukaan 30 kansainvälisesti merkittävää artistia ja musiikkiviennissä nähdään olevan vielä paljon hyödyntämättömiä mahdollisuuksia, sillä melodia on kansainvälistä kauppatavaraa.

#### Remedystä Rovioon

Suomen pelialan suuri menestyjä on ollut Remedy Entertainment, jonka pelejä on myyty maailmanlaajuisesti seitsemän miljoonaa kappaletta. Kotimarkkinoiden osuus myynnistä on vain yksi prosentti.

*Max Paynen* ja Microsoftin julkaisemana tulossa olevan *Alan Waken* luonut Remedy on kasvanut autotallifirmasta kansainväliseksi yritykseksi.

Remedyn menestyksen salaisuuksia ovat hyvän tuotteen lisäksi se, että tekijöillä oli harrastusajoista meriittejä ja yhteyksiä alalle, EU:n myötä rekrytointi ulkomailta helpottui ja kasvua saatiin palkkaamalla ulkopuolinen toimitusjohtaja kehittämään organisaatiota, hankkimaan juristeja ja analysoimaan riskejä. Suomessa on myös peliharrastamisen ja koulutuksen takia ollut osaavaa työvoimaa.

Tuoreempi menestystarina on vuonna 2004 perustettu kännykkäpelifirma Rovio Mobile. Yrityksen lähtökohdista oli se, että Suomi on mobiilin liiketoiminnan periferiaa, kännykkäkanta on täällä liian vanhaa peleihin ja markkina-alue on pieni. Kolme yrittäjää sai miljoonan euron siemenrahoituksen Hollannista ja sai edellisissä työpaikoissa luotujen henkilökohtaisten verkostojen kautta yhteydet suuriin eurooppalaisiin operaattoreihin.

Vuonna 2008 Rovio Mobilella oli noin 40 työntekijää ja markkinoita yli 30 maassa. 1,2 miljoonan liikevaihdosta alle prosentti on Suomesta.

Rovion etuina on innovatiivisuus, tekninen osaaminen ja se pystyy lanseeraamaan uudet tuotteet jopa neljässä kuukaudessa normaaliin kahdeksaan kuukauteen verrattuna.

Messuja ja Musexia

Monelle pienelle yritykselle – esimerkiksi käsityöalalla – tärkein kansainvälistymisen keino ovat yhä edelleen messut.

Kansainvälistyneistä luovista yrityksistä 24 prosenttia on käyttänyt julkisia kansainvälistymisen tukipalveluja, kuten TE-keskuksen, Finpron ja Musexin apua.

– Nykyiset viennin tuki-instrumentit soveltuvat usein heikosti luoville aloille, Arto Kuuluvainen sanoi Humakin kulttuuriyrittäjyyskeskuksen järjestämässä seminaarissa.

Esimerkiksi teollisuusyritysten kanssa toimineilla rahoittajataholla ei ole ymmärrystä pienten luovien yritysten ja yhteenliittymien toiminnasta.

Luovista aloista esimerkiksi kuvataide on kaupallisuuteen keskittyvän viennin näkökulmasta olematonta.

– Taiteilijakentässä on harvoin yritystoimintaa tai edes kaupallista toimintaa. Vienti on silloin enemmän kulttuurivaihtoa kuin liiketoimintaa, Kuuluvainen sanoi.

