

# Luovuutta, rahoitusta, kasvua – kolme tarinaa rahoituspolulta



Creative Finlandin julkaisuja 1/2019

Haastattelut: Katja Lindroos, Egnahem Media Oy

# Esipuhe

Anu-Katriina Perttunen

Verkostojohtaja, Creative Finland

**K**un luovan alan yrittäjä tai alan muu toimija etsii rahoitusratkaisuja, suunta saattaa olla hakuksessa tai jopa kadota rahoitusviidakossa. Erilaisia rahoitusinstrumentteja on olemassa, mutta usein iso haaste on juuri sen sopivan löytäminen. Rahoitusta jakavat useat organisaatiot tai ohjelmat, eikä rahoitusneuvontaa löydy yhdeltä luukulta.

Rahoituskartta Julkinen rahoitus luoville tekijöille antaa hyvän yleiskuvan siitä, millaista julkista rahoitusta on tällä hetkellä tarjolla. Karttaan on koottu julkiset tuet yrityksille ja siinä ovat esillä erityisesti luoville aloille kehitetyt rahoitusinstrumentit.

Luovan alan yritykset ovat usein edelläkävijäyrityksiä, jotka uskaltavat muuttaa totuttuja toimintatapoja, näkevät mitä on tulossa, uskaltavat kehittää uusia ratkaisuja ja luovat uusia markkinoita. Luovan alan yrityksissä yhdistetään usein erilaista osaamista ja ne rikkovat perinteiset toimialarajat. Innovatiiviset yritykset eivät aina mahdu valmiisiin raameihin.

Vaikka toimialarajat sekoittuvat ja hämärtyvät, edelleenkin toimialamäärittely merkitsee ja määrittely saattaa tuottaa päänsäivä, kuten yksi haastateltavista sanoo: "Innovaatiot syntyvät usein toimialojen rajapinnoissa. Rahoitusta varten yrityksen on kuitenkin määriteltävä toimialansa. Siinä on ristiriita."

Muuttuvassa maailmassa tarvitaan myös rahoitusinstrumen-

teissa uusia toimintamalleja. Tuotteen tai palvelun kuvaaminen voi törmätä sanoituksen vaikeuteen, koska esimerkiksi "elämystuotteesta ei oikein voi saada käsitystä, ellei sitä pääse kokeilemaan", tai "lisättyä todellisuutta on oikeastaan mahdotonta kuvata sanoin".

Perinteisten hakulomakkeiden lisäksi julkisen rahoituksen puolella hyvä käytäntö olisi lisätä rahoitushaussa pitchaus- ja esiintymismahdollisuuksia.

Yrittäjä tarvitsee rahan lisäksi myös osaamista. Taitava, omistautuva mentori toimii yrittäjälle oppaana, laajentaa verkostoja ja muodostaa uusia kontakteja. Mentori auttaa parhaimmillaan toteuttamaan ideoita fiksusti ja tehokkaasti.

Rahan ja osaamisen yhdistämiseksi tarvitaan myös kokeilevia, kyvykkyyksiä ja osaamista yhdistäviä alustoja, joissa voidaan löytää uusia bisneskumppaneita. Yhteistyö eri aloilta tulevien toimijoiden kanssa on välttämättömyys. Tarvitsemme nykyistä ketterämpää reagointia uusien liiketoimintaekosysteemien kehittämiseksi.

Oikea-aikaisuus, harkinta, kylmäpäisyys, fokusointi. Rahoituspolulla kulkemista helpottavat muiden polulla kulkeneiden kokemukset ja esimerkit. Arvok-

kain tieto rahoituksen toimivuudesta saadaan yrittäjältä itseltään.

Tähän julkaisuun olemme haastatelleet hyvin erilaisia tuotteita tai sisältöjä tekevien yritysten edustajia, ja saaneet heiltä käytännön kokemuksia rahoituspolulla. Kiitämme haastateltuja kokemusten jakamisesta ja arvokkaista näkemyksistä.

[www.creativefinland.fi](http://www.creativefinland.fi)

# Pitkä prosessi äänitaiteesta design-tuotteeksi



## Case: Kelosound Oy

”Luovilla aloilla on tärkeä erottaa taideteoksen ja tuotteen ero. Taiteesta tuotteeksi on oma prosessinsa.”

– Kirsi Ihalainen, Kelosound Oy

**K**elosound Oy on ääniteknologiaa ja designia yhdistävä yritys, joka sai alkunsa taideinstallaatiosta. Mobiiliapplikaatiolla ohjattavat kelopuiset kaiuttimet värähtelevät ja soivat luonnon ääniä. Kaiuttimien lisäksi yritys valmistaa saunan rakenteisiin integroitua äänijärjestelmää Saunasoundia.

Kelosoundin alku on kuin luovan alan oppikirjasta. Äänitaiteilija Kirsi Ihalainen toteutti installaation, joka houkutteli näyttelyvieraita kuuntelemaan ja halailemaan värähteleviä kelopuita. "Moni tuli kysymään, mistä tällaisen voisi saada itselleen."

Vuonna 2017 Ihalainen perusti Kelosound Oy:n tehdäkseen taideteoksestaan myyntiin sopivan tuotteen. Nyt tuote on valmis myyntiin.

Kelosoundin tuote on poikkeuksellinen, eikä yrityksen rahoit-

tukseen ole ollut tavallisimmasta päästä. Kirsi Ihalainen lähti kehittämään ideaansa tuotteeksi AVEKin DigiDemo-rahalla. Tärkeäksi muodostui myös sitä seurannut AVEKin myöntämä CreaDemo-tuki, jolla hän sai rakennettua prototyypin.

"Ilman näitä tukia en olisi pystynyt toteuttamaan tällaista tuotetta, jossa yhdistyvät taide, puu ja metalli sekä mobiiliteknologia", Kirsi Ihalainen kertoo.

**“Ilman tukia en olisi pystynyt toteuttamaan tuotetta, jossa yhdistyvät taide, puu ja metalli sekä mobiiliteknologia.”**

AVEKin tukien jälkeen Ihalainen on hakenut Business Finlandin Innovaatiosetelin, ja parhaillaan yritys saa Tempo-rahoitusta. Virhearvioitakin on tullut tehtyä.

Ennen tukia Ihalainen oli hakenut starttirahan, mutta arvioi nosta-neensa sen liian varhain – vaiheessa, jossa yrityksen idea ei ollut vielä riittävän kirkas.

Vaikka luovien alojen yrityksille on tarjolla Kirsi Ihalaisen mukaan toimivia rahoitusvaihtoehtoja, aukkojakin löytyy. Esimerkiksi Kelosoundille ratkaiseviksi osoittautuneet AVEKin tuet eivät käy kaikille luovien alojen yrityksille. Samoin ennen Business Finlandin Tempo-rahoitusta polun varrelle tarvittaisiin enemmän mahdollisuuksia.

"Tempo edellyttää kansainvälistymistä ja skaalaamista, ja on siksi monelle luovalle yritykselle liian korkean kynnyksen takana. Moni lopettaa ennen kuin pääsee sen piiriin", Kirsi Ihalainen toteaa.

Hyödyllinen voisi olla esimerkiksi tuki tuotteen suojaamiseen. Riittävä tuotemerkki- ja mallisuojaus sekä patentointi on välttämätöntä ennen kansainvälisille



markkinoille menoa, ja käy pienelle yritykselle kalliiksi.

Toinen ongelma-alue on markkinointi – sitä ei kannata lhalaisen mukaan edes mainita hakemuksissa, jos mieli rahoitusta.

"Yritykseni tekee elämystuotetta. Siitä ei oikein voi saada käsitystä, ellei sitä pääse kokeilemaan. Pitää mennä messumarkkinoille, teettää videoita... Olisi hienoa, jos löytyisi rahoitus, jolla yksittäiset luovien alojen yritykset voisivat osallistua kansainvälisille messuille."

Suomen markkinat ovat pienet, ja niche-tuotteille usein liiankin pienet. Kansainvälistymiseen on tarjolla EU-rahoitusta, josta kiinnostuneen on oltava valmis varaamaan kalenterista rutkasti aikaa. Hakemukset ovat Kirsi Ihalaisen mukaan työläitä ja monimutkaisia. Hakemusten täyttöpalveluita tarjoavien konsulttien perään ei kannata säännätä:

tuloksena voi olla vain pankkitilin saldon hupeneminen.

Samoin sijoittajien kosintoihin lhalainen suosittelee suhtautumaan kylmäpäisesti. "Usein ajattellaan, että sijoittaja kiertelee valitsemassa yrityksiä, mutta myös yrittäjän on hyvä kiertää tutustumassa sijoittajiin. Kannattaa etsiä sellainen, joka oikeasti on kiinnostunut yrityksen toimialasta", Kirsi Ihalainen painottaa.

Hyödyllisiä neuvoja yrittäjän taipaleella ovat antaneet Helsingin kaupungin yritysneuvontakeskus NewCon kaltaiset toimijat. Myös TE-yrityspalveluista Kirsi Ihalainen sanoo saaneensa opastusta.

Kelosoundissa työskentelee parhaillaan perustajan lisäksi noin 10 eri alojen ammattilaista. Verkko kauppa aukeaa talven aikana, ja keväällä on luvassa uusia avauksia.

Humisevat kelot ovat ehtineet hurmata jo maailmallakin. Esimerkiksi Brysselin kuuluisalla joulutorilla ne olivat luomassa tunnelmaa.

Kirsi Ihalaisen ääntä tuottavat puut syntyivät alun perin taideteokseksi. Näyttelytilassa niiden käyttöä oli helppoa kontrolloida. Tuotteeksi muutettuna tilanne on toinen: tuotteen on oltava turvallinen ja EU-direktiivien mukainen.

"Luovilla aloilla on tärkeä erottaa taideteoksen ja tuotteen ero. Turvallisuus vaikuttaa usein tuotteen ulkonäköön, ja suunnittelussa on pakko tehdä kompromisseja. Taiteesta tuotteeksi on ihan oma prosessinsa", Kirsi Ihalainen sanoo.

"Tunne tuotteesi onkin ehkä paras ohje, jonka voin antaa."

<http://kelosound.com/fi/>

# Kun innovatiivinen food tech -yritys ei sovi valmiisiin raameihin



## Case: Koepala Packaging Oy

“Innovaatiot syntyvät usein toimialojen rajapinnoissa. Rahoitusta varten yrityksen on kuitenkin määriteltävä toimialansa. Siinä on ristiiriitä.”

– Janne Asikainen  
Koepala Packaging Oy

**K**oepala Packaging Oy on innovatiivisiin elintarvikepakkauksiin erikoistunut yritys. Se tarjoaa noudettavia take away -annoksia varten ympäristöystävällisiä ratkaisuja, jotka ovat saaneet useita kansainvälisiä palkintoja. Koepala Packaging Oy vastaa pakkausten suunnittelusta, tuotteistamisesta ja lisensioinnista.

Helsingillä oli vuonna 2012 kunia olla maailman designpääkaupunki. Juhlavuoden tapahtumiin osallistui katukeittiö, josta lähti kehittymään idea uudenlaisesta design- ja pakkausalan yrityksestä.

"Päätimme erikoistua elintarvikepuolella kasvussa olevaan alueeseen eli take awayhin. Ideana oli tehdä yritys, joka sekä suunnittelee että testaa ja kehittää ympäristöystävällisiä pakkausratkaisuja", Janne Asikainen sanoo. Asikainen perusti Koepala

Packaging Oy:n vuonna 2015, ja vuotta myöhemmin toiminta alkoi toden teolla.

Asikainen oli itse toiminut yrittäjänä sekä designin että tapahtuma-catering alalla. Hän oli saanut hyvän tuntuman siitä, miten paljon ruoka-ala tarjoaa mahdollisuuksia innovaatioihin ja miten siihen liittyvää kokemuksellisuutta voisi vielä kehittää.

Koepalan perustajana Asikainen tiesi yrityksen alusta asti, että oli tekemässä kunnianhimoista jotain niin suurta, ettei sen rahoitukseen riittäisi omat ja tuttujen taskut. Rahoitusvaihtoehtoja oli käytävä läpi laajalla spektrillä.

Koepala on kerännyt rahoitusta niin julkisista kuin yksityisistä lähteistä. Ensin mainittuihin kuuluu Business Finlandin Innovaatioaseteli ja Tempo-rahoitus. Kansainvälistymistä varten on saatu tuotekehityslainaa. Tukea on tullut myös yksityisiltä säätiöiltä ja erilaisista kilpailuvoitoista.

"Olemme halunneet mukaan myös niin sanottua fiksumaa rahaa

eli rahan lisäksi myös osaamista. Yrityksessämme on ollut alusta asti mukana enkelityyppisiä yksityisiä sijoittajia", Janne Asikainen kertoo.

Rahoitusvaihtoehtoja löytyy Asikaisen mukaan eri toimialojen yrityksille, kunhan toimiala on helposti määriteltävissä. Koepalan voi näkökulmasta riippuen nähdä designalan, valmistavan teollisuuden tai elintarvikealan yrityksenä. Koepalan kaltainen innovatiivinen food tech -yritys ei sovi valmiisiin raameihin.

"Hakemuksissa on sanat asetettava todella tarkasti, että täyttäsimmekin kriteerit. Alkuvaiheessa meillä olikin vaikeuksia sopia rahoitustahojen sääntöihin. Mitä me oikeasti ollaan, oli kysymys, jota meidän piti kysyä itseltämme", Janne Asikainen kuvaillee.

Janne Asikaisen puheissa toistuu sanapari "hyvä tuuri": yrityksellä on ollut myötätuulta puolellaan.



"Rahoitushakujen yhteydessä neuvonta usein henkilöityy, ja meillä on ollut onni saada hyviä neuvoja. Lisäksi olemme saaneet vertaistukea – muilta yrittäjiltä kyseleminen on ollut meille tärkeä tapa saada asioista selvää – kovaa työtä joka tapauksessa tarvitaan", Janne Asikainen sanoo.

Vinkeiksi muille luovien alojen yrittäjille Janne Asikainen antaa, omien sanojensa mukaan, "perinteisiä asioita". Tavoitteet kannattaa pitää kirkkaina niin rahoittajien kuin näkymisen paikkojen suhteen.

Kilpailuja ja kiihdyttämöjä on pilvin pimein, ja niihin saa kulumaan aikaa ja resursseja. Jokaiseen rahoitushakuun ei kannata tarttua, mutta toisaalta haku voi olla keino kirkastaa oman yrityksen ideoita. "Jos tuloksena on oppia ja tietoa, se on aina arvokasta."

Rahoituksen kehittämiseksi Janne Asikainen nostaa rahan ja osaamisen paremman yhdistämisen. Parhaat rahoitusinstrumentit olisivat niitä, joissa tarjoutuu mahdollisuus tuotteen tai palvelun testaukseen ja pilotointiin sekä partnereiden saamiseen. Luovien alojen puolella niitä ei Janne Asikaisen kokemuksen mukaan vielä ole riittävästi.

**“Parhaat rahoitusinstrumentit tarjoaisivat mahdollisuuden tuotteen tai palvelun testaukseen ja pilotointiin sekä partnereiden saamiseen.”**

"Toimivinta on rahoitus, joka kannustaa tekemään ja oppimaan käytännössä."

Koepalan tuoteidea litteistä noutospakkauksista on osunut yksiin noutoruuan suosion kasvun kanssa. Pyrkimys muovittomuuteen ja ympäristötietoisuus ovat kovassa nosteessa.

Kysyntää innovatiivisille ratkaisuille riittää elintarvikealan suurilla markkinoilla, ja Koepalalle onkin avautumassa ovet esimerkiksi Isoon-Britanniaan ja Benelux-maihin. Yritys on keväällä lanseeraamassa ensimmäisiä tuotteita paikallisten kumppaneiden kanssa.

"Yhteydenottoja tulee nyt joka viikko. Se antaa uskoa, että oikealla asialla ollaan", Janne Asikainen toteaa.

<http://www.koepala.com/>

# Pitchausta hyödyntäviä rahoitus- hakuja tarvitaan lisää



## Case: Arilyn

“Yritykset eivät aina lähde kokeilemaan täysin uutta teknologiaa – siksi rahoitustukea tarvitaan.”

– Eeva Jäntti, Arilyn

**A**rilyn, Robust North Oy:n aputoiminimi, on lisättyä todellisuutta eli AR-teknologiaa tarjoava yritys. Teknologisen käyttöalustan lisäksi se suunnittelee ja toteuttaa luovia sisältöjä. Arilynin teknologiaa ja palveluja ovat hyödyntäneet yritykset, mediat, kaupungit, museot ja hyväntekeväisyysjärjestöt.

Arilynin nimessä on sanaleikki, joka kertoo yrityksen kahdesta puolesta. Kuten elokuvaklassikot, se uskoo vahvaan tarinankerrontaan. Välineenä ei kuitenkaan ole enää analoginen selluloidi vaan digitaalinen AR eli lisätty todellisuus.

Yritys syntyi syksyllä 2013 kolmen perustajajäsenen Emmi Jouslehdon, Otto Laurilan ja Otso Kähösen innosta hyödyntää lisättyä todellisuutta uudenaikaisena sisällöntuotannon muotona. Varsinaisesti toiminta käynnistyi toukokuussa 2014, ja tällä het-

kellä yritys työllistää 18 henkeä. Suomen lisäksi Arilynillä on asiakkaita yli 20 maassa.

“Meidät tunnetaan Suomessa erityisesti markkinointialan toimijoiden keskuudessa. Viime vuosi oli kansainvälisiin markkinoihin tutustumisen aikaa, ja tänä vuonna panostamme kansainväliseen laajentumiseen erityisesti valittujen yhteistyökumppanien kautta”, Emmi Jouslehto sanoo.

Yrityksen päätuote on lisätyn todellisuuden käyttöalusta. Lisäksi Arilyn suunnittelee ja tekee asiakkailleen räätälöityjä tuotantoja. Viimeaikojen töitä on esimerkiksi Amos Rexille ja sen kumppanille Danske Bankille toteutettu projekti.

“Koska kyseessä on monille uusi teknologia, asiakkaat haluavat mielellään kaiken sisällöstä tekniseen ylläpitoon saman katon alta”, sisällöntuotantoa vetävä Eeva Jäntti selventää.

Arilyn on kuluneen viiden vuoden aikana saanut rahoitusta sekä yksityiseltä että julkiselta puo-

lelta. Ensimmäinen tuki saatiin AVEKilta keväällä 2014. “Se oli erityisen merkittävä, koska se antoi meille perustajille lopullisen rohkaisun hypätä vanhoista töistä yrittäjiksi”, Emmi Jouslehto kertoo.

“Rahoitusmahdollisuuksia on melko paljon, ja eri toimijat yleensä osaavat kertoa lähinnä omista palveluistaan, eli pitää olla aktiivinen ja selvittää paljon itse.”

Sen jälkeen yritys on saanut AVEKin projektiavustuksia ja yhden ELY-keskuksen avustuksen. Business Finlandilta on haettu T&K-lainaa ja avustuksia Fiiliksestä fyrkkaa- ja Nuoret innovatiiviset yritykset -ohjelmista.

Myös yksityistä rahoitusta on kerätty usealla rahoituskierrok-

sella. Arilynin suurin sijoittaja on Superhero Capital.

“Rahoitusmahdollisuuksia on melko paljon, ja alkuun tuntui haastavalta saada kokonaiskuvaa eri mahdollisuuksista. Eri toimijat yleensä osaavat myös luonnollisesti kertoa lähinnä omista palveluistaan, eli pitää olla aktiivinen ja selvittää paljon itse”, Emmi Jouslehto toteaa.

Koska erilaisia hakuja ja vaihtoehtoja etenkin julkisiin avustuksiin on tarjolla melko paljon, Jouslehto kannustaa käyttämään niiden kanssa harkintaa ja hakea vain niihin, joihin on hyvät mahdollisuudet. Jokaisen hakemuksen teko kun on aina ponnistus yritykselle.

AR on monille tänä päivänä jo tuttu käsite, mutta yrityksen alkuvaiheessa ajatus lisäystä todellisuudesta kuulosti lähes matkailulta toisille galakseille. Vieläkin lisätyn todellisuuden tarinankerronnalliset mahdollisuudet ovat sangen huonosti tunnettuja. Arilynin kaltaiselle, uutta tekno-

logiaa kehittäväälle yritykselle erilaiset tuet ovat siksi välttämättömiä.

”Yritykset eivät aina lähde kokeilemaan täysin uutta teknologiaa – siksi rahoitustukea tarvitaan”, Eeva Jäntti huomauttaa.

Rahoituslähteet liiketoiminnan kehittämiseen tai sisällöntuotannon uusien keinojen kokeilemiseen eivät ole usein samoja, ja toisinaan rajanvetokin on vaikeaa.

“Teknologia ja luova sisältö ovat olennainen osa toisiaan lisätyn todellisuuden alalla. Meillä on lukemattomia ideoita siitä, miten lisättyä todellisuutta voi käyttää, mutta ilman esimerkkiä eli demoamista emme saa sitä asiakkaille välitettyä”, Eeva Jäntti sanoo.

Rahoitusinstrumenttien kirjoon hyvä lisä hänen mukaansa olisi yhteinen “foorumi”, jossa palveluntarjoajat ja palvelusta kiinnostuneet voisivat kohdata. Arilynin tyyppinen toimija voisi tarjota rahoitettua demoaan palveluna, ja

siitä kiinnostuneet voisivat ilmoittautua halukkaiksi kokeilijoiksi. Vastaavasti palvelua etsivät voisivat kertoa millaisia ratkaisuja ovat hakemassa.

“Parhaillaan teemme esimerkiksi Ateneumille AVEKin CreMA-rahoitukselle projektia. Jos tällainen foorumi olisi, Ateneumin kaltainen taho olisi voinut kertoa kiinnostuksensa sen kautta.”

Eeva Jäntti näkee tarvetta myös hakuprosessien uudistamiseen, jotta ne vastaisivat paremmin uusien tarinankerronnan teknologioiden tarpeita.

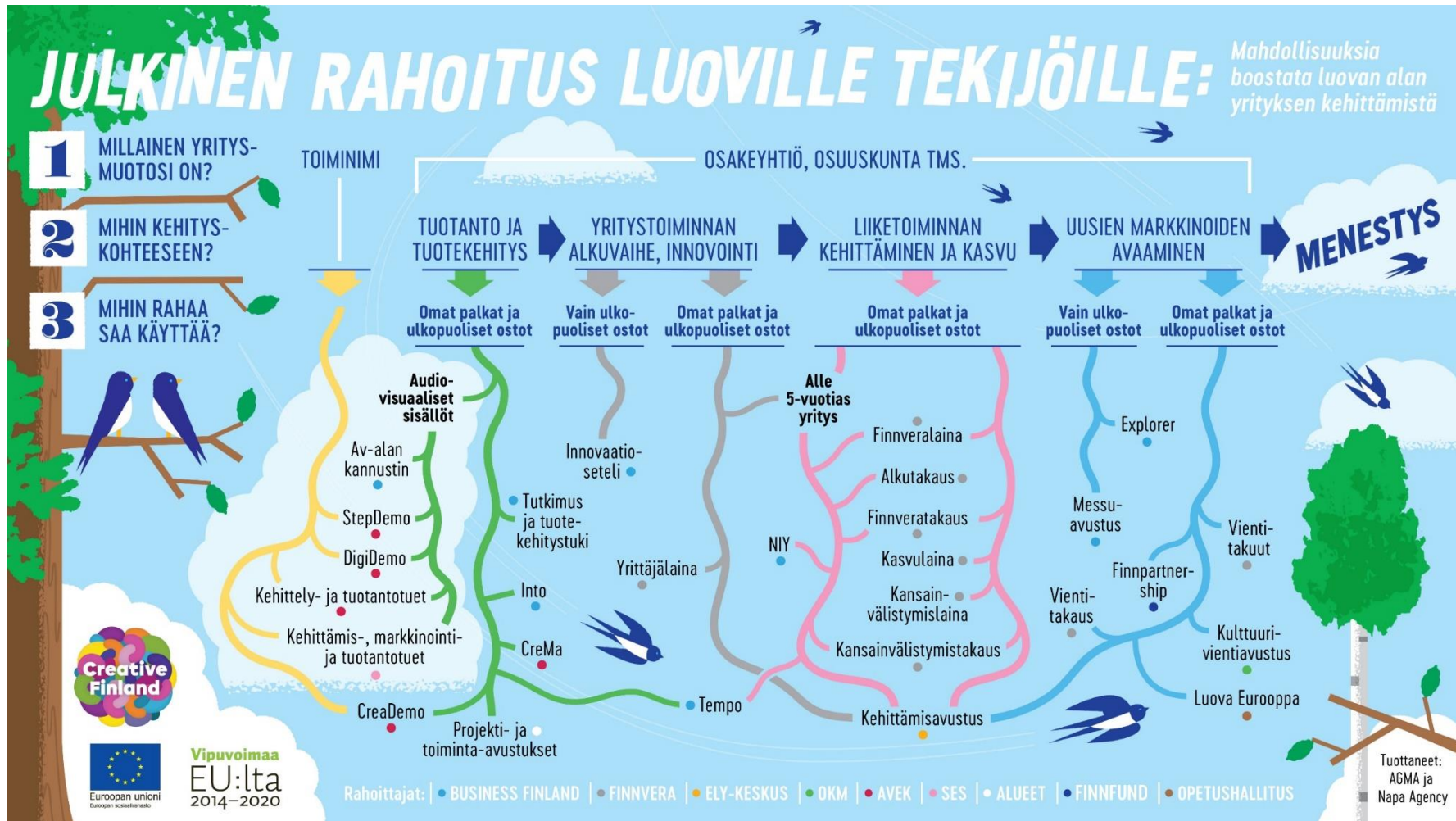
“Lisättyä todellisuutta on oikeastaan mahdotonta kuvata sanoin. Hakujen yhteydessä voisikin olla myös enemmän pitchaus-tyyppisiä esittäytymismahdollisuuksia pelkkien hakulomakkeiden sijaan.”

<https://arilyn.com/>



# Rahoituspolku-kartta

[Lataa linkitetty versio Creative Finlandin sivuilta >](#)



# Creative Finlandin julkaisuja 1/2019

Haastattelut: Katja Lindroos, Egnahem Media Oy

[www.creativefinland.fi/julkaisut](http://www.creativefinland.fi/julkaisut)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



**agma**  
AGENTS AND MANAGERS IN CREATIVE INDUSTRIES