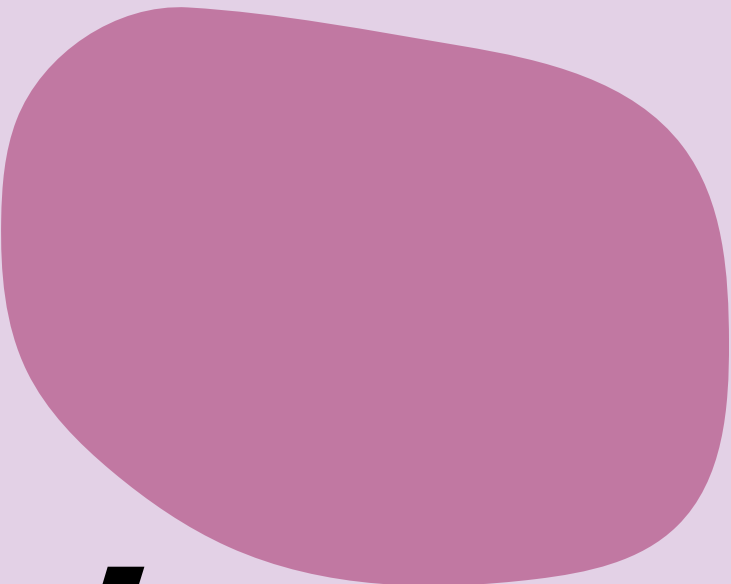




KLOV

Kulttuuri- ja luovan alan yritysten
yrityskunnon kehittäminen ja
omistajanvaihdosten edistäminen

Hankeraportti 2024-2025



Euroopan unionin
rahoittama
NextGenerationEU



Vantaa

Yrittäjät

TULOS =
JÄRJESTELYT
PARTNERS

Sisältö

Aluksi.....	3
Hankkeen sisältö.....	5
Yrittäjästä omistajaksi.....	5
Asiantuntijayhteistyö.....	10
Viestintä.....	13
Hallinto.....	17
Hankerahoitus.....	18
Hankkeen tuloksia.....	19
Hankkeen vaikutus sisäisesti hanketta koordinoivaan organisaatioon.....	22
Näkökulmia hankkeesta.....	23
Loppusanat.....	25
Hankkeen toimenpiteet kootusti.....	26



KLOV-hanke - Suomen Yrittäjät ry
Tekstit: Nellie Nyberg ja Laura Rautkallio-Salminen
Taitto: Laura Rautkallio-Salminen
29.10.2025

Aluksi

Ajoitukseltaan hanke Kulttuuri- ja luovan alan yritysten yrityskunnon kehittäminen ja omistajanvaihdosten edistäminen (KLOV-hanke) osui aikaan, jolloin kulttuuri- ja luova ala on joutunut ahtaalle. Toisaalta keskustelua käydään toimialalla runsaasti ja selvityksiä toimialan tilanteen kohentamiseksi on tehty ahkerasti. Hankkeen aikana on kulttuuri- ja luovalta alalta leikattu resursseja niin valtiontuista kuin apurahoista, samaan aikaan kun talous on ollut laskusuhdanteinen. Tämä on pakottanut toimialan yrittäjiä heräämään yrityksen kehittämisen tarpeeseen ja kaupallisuuden merkitykseen.

Yksi KLOV-hankkeen tavoitteista oli edistää yritysdynamiikkaa luovalla alalla, eli lisätä yritysten omistajanvaihdoksia, madaltaa näiden kynnystä ja tehdä omistajanvaihdoksista arkipäivää. Jotta tämä olisi mahdollista, tulee yrittäjien ymmärtää, mitä omistajanvaihdos tarkoittaa käytännössä ja mitä vaatii yritykseltä olla valmis omistajanvaihdokseen. Olemme hankkeessa panostaneet omistajanvaihdosten mahdollistamiseksi luovan- ja kulttuurialan yrittämisen peruspilareihin; prosessien digitalisointiin, myyntiin, tulokunnon ennakointiin, immateriaalioikeuksien ymmärtämiseen, vertaistukeen ja yritysrahoitukseen sekä siihen, että yrittäjät tietävät, mistä tietoa ja tukea on saatavilla. Kun hankkeen alussa kysyimme osallistujilta, miten hyvin he tunsivat eri neuvonta- ja tukipalveluita, ainoastaan kolmasosa tunsi esimerkiksi Finnveran ja alle puolet tunsi kuntien kehitysyhtiöt ja niiden tarjoamat yrityspalvelut.

KLOV-hanke tavoitti tehokkaan vaikuttajakampanjan ansiosta jo varhaisessa vaiheessa suuren määrän oikeaa kohderyhmää eli luovan alan yrittäjiä. Kiinnostusta tematiikkaan oli, vaikka samaan aikaan yrittäjille oli haasteellista sitouttaa hankkeeseen.

Hankkeen tuloksena pilottiin osallistuneet yrittäjät ovat oppineet mm. siitä, miten oman yrityksen yrityskuntoa voi parantaa ja digitalisaatiota hyödyntää, sekä siitä miten omistajanvaihdoksen voi toteuttaa ja mikä vaikuttaa yrityksen arvonomääritykseen. Hanke tuotti uutta tietoa toimialan kasvusta, työllistämisestä ja kansainvälistymisestä, sekä työkalun oman yrityksen yrityskunnon kohentamiseksi. Nämä asiat yhdessä tukevat alan yrittäjiä yrityksen kehittämisessä ja ovat saatavilla myös hankkeen päättymisen jälkeen.

Hankkeen aikana järjestettiin koulutuksia sekä livenä että webinaarimuotoisena (listaus kaikista toimenpiteistä ja osallistujamääristä löytyy tämän dokumentin lopusta). Näistä kahdesta webinaarit olivat selvästi suosituimpia ja niiden osallistujamäärät suurempia. Läsnaolotilaisuuksissa syntyi kuitenkin erittäin merkittävää vuorovaikutusta, verkostoitumista, kohtaamisia ja jopa yhteistyön alkuja. Näissä tilaisuuksissa osallistajat kiittivät erityisesti avointa dialogia, kohtaamisia, ajatustenvaihtoa sekä vertaisoppimista. Luovalla- ja kulttuurialalla on paljon yksinyrittäjiä, joten verkostoitumiselle on tässä ajassa selkeästi tilausta. Hankkeen puitteissa järjestettyjen tilaisuuksien ja koulutusten monipuolisuus ja monimuotoisuus sai paljon kiitosta. Hankekumppanimme sanoitti asian hienosti: “Hanke ei tarjonnut kaikkea kaikille, mutta takuulla jokaiselle jotain”.

Yritysneuvojat ja muut yrittäjien kanssa toimivat tahot olivat myös tärkeässä roolissa KLOV-hankkeessa. On oleellista, että myös heillä, jotka toimivat luovan- ja kulttuurialan yrittäjien neuvonantajina, on syvällistä ymmärrystä luovan alan realiteeteista, mahdollisuuksista, yrittämismuodoista, haasteista ja vahvuuksista.

Työ- ja elinkeinoministeriö on yhdessä Opetus- ja kulttuuriministeriön kanssa julkaissut [Luovan alan kasvustrategia 2025–2030](#) dokumentin kesäkuussa 2025. Kasvustrategia listaa yhdeksi tavoitteeksi saavuttaa 30 %:n kasvu luovan alan yritysten liikevaihdossa vuoteen 2030 mennessä. KLOV-hankkeen tematiikka on erittäin tärkeä myös Luovan talouden kasvustrategian tavoitteeseen pääsemisen mahdollistamiseksi.



Hankkeen sisältö

Keräsimme hankeosallistujia kokoamalla kiinnostuneita yrittäjiä pilottiin, johon sai osallistua kuka tahansa luovan- tai kulttuurialan yrittäjä. Ensin ilmoittaututtiin pilottiin (228 ilmoittautunutta) ja tämän jälkeen ilmoittautuneita pyydettiin täyttämään alkukartoitus (153 vastausta). Kartoituksen avulla saimme käsityksen siitä, minkä profiilin yrittäjiä hankkeeseen osallistuu ja minkälainen heidän yritysten digitalisaation taso on. Hankkeeseen osallistuneet yritykset olivat suurimmilta osin pienyrityksiä.

Alkukartoituksesta kävi ilmi, että vaikka 82 %:lla vastaajista oli nettisivut, vain 39 % heistä käytti hakukoneoptimointia ja vain 47 % seurasi nettisivujen kävijöitä ja sivujen toimintaa. Vastaajista 44 % ilmoitti, ettei kerää, eikä hallinnoi asiakastietoja missään muotoa. Oli selvää, että esimerkiksi nämä asiat ovat juuri sellaisia, joihin tulee tarjota koulutusta.

Kaikille pilottiin osallistuneille tarjottiin mahdollisuus osallistua koulutuksiin, ohjelmiin ja tapahtumiin. Tieto hankkeen ajankohtaisista sisällöistä ja tapahtumista viestitettiin uutiskirjeen muodossa, sekä nettisivujen ja Instagramin kautta. Uutiskirjettä oli mahdollista tilata, vaikka ei osallistunut pilottiin. Uutiskirjettä tilasi myös moni, tyypillisesti toimialan asiantuntijaroolissa toimiva henkilö.

Yrittäjästä omistajaksi

Koulutuksia, joissa kerrottiin työkaluista yrityskunnon parantamiseksi ja yrittäjäidentiteetin vahvistamiseksi järjestettiin sekä webinaarimuodossa, että läsnäolokoulutuksina. Toinen keskeinen teema KLOV-hankkeessa oli lisätä yrittäjien ymmärrystä siitä, mistä yrityksen arvo koostuu ja miten omistajanvaihdos voidaan toteuttaa. Myös digitalisaation hyödyntäminen osana yrityskunnon kehitystä oli esillä keskeisenä teemana useassa koulutuksessa.

Panostimme paljon yritysesimerkkeihin koulutusten tukena, sillä havaitsimme tämän lisäävän yrittäjien mielenkiintoa webinaareja kohtaan. Pitchauskoulutukseen saimme yritysesimerkiksi luovan alan yrittäjän Jenni Ahtiaisen, jonka kansainvälisestikin tunnustettu yritys Deafmetal tuottaa kuulolaitekoruja. Hän on panostanut paljon pitchaustaitojen kehittämiseen. Ahtiaisen puheenvuoro toi koulutukseen osallistuneille konkretiaa ja selvän esimerkin siitä, miksi pitchauksen harjoittelu on tärkeää.



Vuoden 2024 Music X Media- tapahtumassa järjestetyssä paneelikeskustelussa immateriaalioikeuksien merkityksestä yrityksen arvonnäilytykseen, yrittäjät Tuomas Kallio (Flow festivaalit) ja Riku Salomaa (Fried Music) pystyivät tuomaan konkretiaa ja kokemuksia omistajanvaihdoksista keskusteluun. Aku Syrjä (yrittäjä, Akun tehdas Oy) puolestaan kertoi omakohtaisesti, mitä pääomasijoittajan mukaantulo yritykseen voi mahdollistaa, mutta myös mitä haasteita se voi tuoda tullessaan. Tämä puheenvuoro pidettiin Tapahtumateollisuus NYT tilaisuudessa tapahtumateollisuuden ammattilaisille ja sidosryhmille. Osana SHINE! 2025-tapahtumaa järjestimme PR-webinaarin, jossa muotisuunnittelija Erwin Latimer kertoi oman vaatebrändinsä Latimmier tavasta hyödyntää PR:ää sekä tulosten mitattavuudesta.



Kuva: Kim Himanen

Tapahtumien ja webinaarien case-esimerkit ovat todentaneet sisältöä käytännön tasolla. Esimerkkien avulla olemme myös halunneet tuoda rohkaisua sekä innostusta käsiteltävään teemaan, alleviivaten prosessien kehittämisen merkityksellisyyttä.

Kalle ja Minna Gummerus VIBAe:lta pitivät innostavan inspiraatiopuheenvuoron yhdessä Business Helsingin kanssa järjestetyssä Kasvua, kasvua, kasvua tapahtumassa. Tapahtumaan osallistuneet kuulivat, miten pienestä yrityksestä kasvoi suuri kansainvälinen menestystarina uskalluksen, suurten markkinointipanostusten sekä hyvän tuotteen avulla. Tilaisuus oli vuorovaikutteinen ja sai erittäin hyvän palautteen.

Webinaarit kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjille

Huom! Lisätietoa, osallistujamäärät ja palautteet löytyvät raportin lopusta

- 1. Osta, kehity, menesty** – esimerkki toteutuneesta omistajanvaihdoksesta (Kulmakuvaamo, Oulu), sekä puheenvuoro siitä, miten yritysostoon tulee valmistautua ja miten se toteutetaan (Maija-Ilona Pekkanen, Tulosjärjestelyt Partners Oy).
- 2. Paremmaksi neuvottelijaksi** – neuvottelutaitoa tarvitaan kaikissa eri osa alueissa, jotka koskettavat yrityksen kehitystä ja myyntiä; rahoittajien kanssa, asiakkaiden kanssa, alihankkijoiden kanssa ja mahdollisen yritysoston toisen osapuolen edustajan kanssa. Puhujana Lottalina Pokkinen, Lehtinen Legal Oy
- 3. Pitchaustaito** – jos osaat pitchata tuotettasi/palveluasi rahoittajille, asiakkaille ja kumppaneille selkeästi, paranee mahdollisuudet kauppaan. Puhujat: Elsa Ervasti ja Jenni Ahtiainen, Deafmetal.
- 4. Digitaalinen myynti** – miten parantaa myyntiä digitalisten myyntikanavien avulla, miten hyödyntää tekoälyä tässä prosessissa. Miten saada lisää myyntiä? Puhujana Inkeri Borgman, Gigle Oy
- 5. Valjasta SEO yrityksesi kasvun tueksi** – miten saada apua hakukoneoptimoinnista ja toteuttaa sitä niin, että potentiaaliset asiakkaat löytävät juuri sinut. Noora Saint-Guirons, Ensilumi Communiations ja Kaisa Koskinen, Naturested.
- 6. IP oikeudet luovan alan yrityksissä** – ymmärrä mitä omistat. Luovan- ja kulttuurialan yrittäjien yrityksissä, IP oikeudet ovat usein yrityksen arvokkainta omaisuutta, ja niillä on suuri merkitys yrityksen arvonmäärityksessä. Puhujina Kolster Oy Ab:lta Jussi Ilvonen ja Sanna Häikiö, sekä yritysesimerkkinä lisenssin hyödyntämismahdollisuuksista puhumassa Petronella Grahn, Pomenia
- 7. Hallitustyöskentely omistajanvaihdostilanteissa** – miten hyödyntää hallitusta omistajanvaihdosta suunnitellessa. Puhujina Sirpa Manner, Hallituspartnerit ry, Elina Varamäki, SeAmk ja Krista Elo-Pärssinen, Perheyritysten liitto ry.
- 8. PR-Teemainen webinaari** – miten saat näkyvyyttä ja tunnettuutta yrityksellesi? Puhujana Martta Louekari, Juni Communications ja Erwin Latimer, Latimmier.
- 9. Rahoituswebinaari** – mihin eri prosesseihin rahoitusta voi saada, miten sitä haetaan, mitkä asiat vaikuttavat rahoituksen saantiin ja miksi? Puhujina Anna-Mari Palo, Finnvera ja Markus Kinnunen, Lammin säästöpankki.
- 10. Ansainnan eri muodot luovalla alalla** – puhujana Annukka Ketola ja yritysesimerkkinä Mari Kätkä, Atempo Oy. Teema koettiin tärkeäksi ottaa mukaan webinaaritarjontaan, sillä monelle luovan alan tekijälle on epäselvää, mitä eri yritysmuotoja on olemassa ja miten esimerkiksi apuraha ja yrittäjyys voi toimia käsi kädessä.



Koulutustilaisuudet yritystoiminnan kehittämiseen ja digitalisaation hyödyntämiseen kulttuuri- ja luovan alan yrittäjille

- 1. Asiakslähtöinen yritys** – miten siirryt tuotokeskeisestä yrittämisestä asiakslähtöiseen yrittäjyyteen. Opi ajattelemaan asiakasta ja asiakkaan tarpeita sekä katsomaan omaa tuotetta tai palvelua asiakkaan silmin. Koulutusta varten teimme työkirjan, jota täytettiin päivän aikana ja jonka osallistuja sai mukaan kotiin, jotta työtä pystyy jatkamaan yrityksessä. Kouluttajana Martina Candolin, Unicorn Business Design.
- 2. Asiakashallinnan digitaaliset työkalut** – teknologian hyödyntäminen digitaalisten tietovarantojen ja sisältöjen tuottamiseen ja tarjoamiseen sekä yrityksen digitalisoinnin vahvistaminen. Kouluttajana Willem van Schevikhoven.
- 3. Lisää myyntiä! Tapahtuma Gigle Oy:n OMA hankkeen kanssa** – koko päivä täynnä puheenvuoroja, yritysesimerkkejä ja tietoa myynnistä, kaupallistamisesta, advisory boardin hyödyntämisestä ja yrityksen kehittämisestä.
- 4. Tulokunnan ennakointi (ja tuloslaskelman ymmärtäminen)** – Tuloslaskelman ymmärtäminen ja sen hyödyntäminen ennakkoinnin työkaluna. Kouluttajina Mia Janhunen ja Anu Lukander, Taitopoli.

Koulutusten ja webinaarien lomassa lisäsimme eri tavoin tietoisuutta kunnallisista palveluista luovan- ja kulttuurialan yrittäjille. Koulutusten lisäksi pyrimme olemaan läsnä siellä, missä luovan- ja kulttuurialan yrittäjät olivat. Tästä syystä järjestimme esimerkiksi paneelikeskustelun Music X Media tapahtumassa, joka on suunnattu musiikkialan ammattilaisille. Samasta syystä pidimme myös puheenvuoron Tapahtumateollisuus ry:n Tapahtuma NYT tilaisuudessa päälavalla, sekä Business Espoon aamiaistilaisuudessa espoolaisille luovan alan yrittäjille.

Uudenmaan liiton järjestämät Kulttuurimarkkinat, joihin osallistuimme yhdessä Business Helsingin kanssa kaksi kertaa, olivat myös erittäin onnistuneet tapahtumat, joissa kohtasimme paljon kulttuuri- ja luovan alan yrittäjiä. Osallistumalla tapahtumiin puhujana tai panelistina tavoitimme myös runsaasti sellaisia yrityksiä, jotka eivät olleet mukana hankkeen pilotissa. Osallistuminen sidosryhmien tapahtumiin mahdollisti myös omistajanvaihdosten äärellä olevien suurempien yritysten kohtaamisia.

Hankkeen yhteenvetävänä helposti levitettävänä työkaluna julkaistiin syksyllä 2025 Habitare-messuilla Yrityksen kuntotarkastus. Alkuperäinen hankesuunnitelmassa annettu otrikko Yrityksen terveystarkastus vaihtui positiiviseksi kehittymiseen viittaavaksi nimeksi Yrityksen kuntotarkastus. Kuvittaja Anja Reponen kehitti julkaisun pohjalta seitsemän kuvitteellista yrittäjän personal traineria, joista teetetyt tarrat puhuttelivat kohdeyleisöä ja toimivat erilaisissa tilaisuuksissa loistavina keskustelunavaajina.

Halusimme luoda houkuttelevan ja matalan kynnyksen oppaan asioista, joita jokaisen yrittäjän ja erityisesti luovan alan yrittäjän tulisi ymmärtää, jotta menetyksellinen liiketoiminta mahdollistuisi.

Yrityksen kuntotarkastus julkaisu on saanut erittäin positiivisen vastaanoton ja se jää elämään myös hankkeen päätyttyä. Julkaisu on ladattavissa Suomen Yrittäjien sekä [OV-foorumin nettisivuilta](#) sähköisenä versiona suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi. Julkaisua on jaettu painetussa muodossa sidosryhmille ja mm. Business Espoolle, Vantaalle sekä Helsingille ja Suomen uusyrityskeskusten kautta aloittaville luovan- ja kulttuurialan yrittäjille. Painettua julkaisua tullaan myös jakamaan Suomen Yrittäjien tilaisuuksissa.



Kuva: Miikka Varila

” Kiitos! Hyviä verkkokoulutuksia, mahtavaa, että oli myös livetapahtumia, jossa pääsee tapaamaan mielenkiintoisia ihmisiä ja verkostoitumaan: tämä on kullanarvoista yksinyrittäjälle. Toivottavasti tulee lisää tällaisia hankkeita ja mahdollisuuksia.

Asiantuntijayhteistyö

Hankkeessa myös kulttuuri- ja luovan alan yrittäjien parissa työskentelevät asiantuntijat olivat erittäin tärkeässä roolissa. Tavoitteena oli, että hankkeen päätyttyä, pääkaupunkiseudun yritysneuvojat ja yrittäjien parissa toimivat asiantuntijat tietävät viimeisimmät tutkimustulokset alan yritysten kasvun, työllistämisen ja kansainvälistymisen mahdollisuuksista, ymmärtävät yrittäjän identifioitumisen riskit yritykseen ja osaavat neuvoa alan yrittäjiä dokumentoinnin ja ulkoistamisen äärelle. Ennen kaikkea kuitenkin oli tärkeää, että nämä sidosryhmät tunnistavat alan yritysten kasvupotentiaalin ja tietävät rahoittajien ja pääomasijoittajien mahdollisuudet alan yritysten kasvun- ja omistajanvaihdosten rahoittamiseksi.

KLOV-hankkeelle tarjoutui mahdollisuus kouluttaa Suomen uusyrityskeskuksen yritysneuvoja osana heidän verkostopäiväänsä syksyllä 2024. Tämä osoittautui tehokkaaksi ratkaisuksi. Saimme yhden päivän aikana nostettua useaa eri teemaa yritysneuvojille. Päivä aloitettiin luennolla ”Omistajanvaihdokset ja yritysjärjestelyt luovan alan yrityksissä – toimialan erikoispiirteet ja vaihtoehtoja yritystoiminnan kehittämiseen”, josta puhumassa oli Maija-Ilona Pekkanen Tulosjärjestelyt Partners Oy:ltä. Tämän jälkeen tiede- ja kulttuuriministeri Sari Multala toi tervehdyksensä yritysneuvojille. Pääomasijoittaja Mikko Leino MMGP Partnersilta puolestaan kertoi sijoittajan näkökulmasta ja siitä, miksi sijoittaa luovan alan yrityksiin. Lopuksi Finnveran Anna-Mari Palo ja Danske Bankin Markus Kinnunen puhuivat rahoituksesta, sen saannin kriteereistä ja niistä dokumenteista, joita lainakeskusteluihin vaaditaan. Puheenvuorossa kerrottiin myös siitä, minkä tyyppistä rahoitusta on tarjolla esimerkiksi pienten yritysten omistajanvaihdosten rahoittamiseksi. Päivän jälkeen Uusyrityskeskuksen yritysneuvojilla, joita tapahtumassa oli noin 70 ja jotka olivat noin 40:stä eri kaupungista ja kunnasta, oli ymmärrys luovan alan yrityksen toimintamalleista ja neuvontatarpeista.

Loppusyksystä 2024 järjestetyssä Business Unplugged tapahtumassa järjestimme Business Matching tilaisuuden, johon kutsuimme yrittäjiä ja sijoittajia. Kaikki tilaisuuteen ilmoittautuneet saivat mahdollisuuden osallistua ja tilaisuudessa toteutui 41 businessstreffiä. Business treffit olivat fyysisiä kahdenkeskisiä kohtaamisia, joissa osapuolet pystyivät sopimaan yhteistyön aloittamisesta tai kaupoista.

Aula Research Oy toteutti KLOV-hankkeen toimeksiannosta kyselytutkimuksen kulttuuri- ja luovan alan yritysten parissa. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää kulttuuri- ja luovien alojen yritysten kasvua, työllistämistä ja kansainvälistymisen mahdollisuuksia. Tutkimuksessa kartoitettiin myös yritysten osaamista aineettomista oikeuksista sekä mielipiteitä tekoälypohjaisiin työkaluihin. Kyselytutkimuksen otos kerättiin sähköisellä kyselyllä aikavälillä 7.1–21.2.2025. Kyselyyn oli mahdollista vastata suomeksi, ruotsiksi tai englanniksi ja siihen vastasi yhteensä 535 kulttuuri- ja luovan alan yritystä.

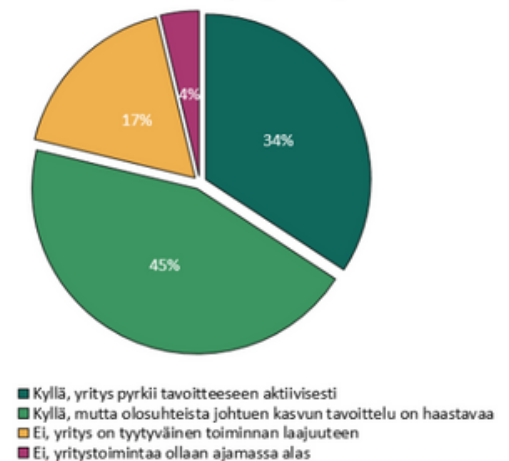


Kuva: Kim Himanen

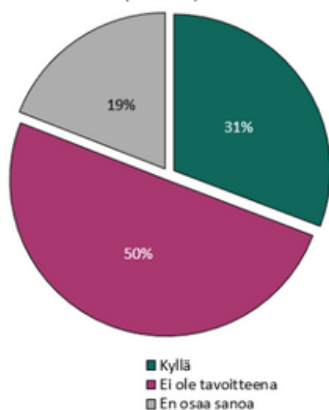
Kyselytutkimus antoi ajankohtaista tilannekuvaa luovan- ja kulttuurialan yritysten kasvuhalukkuudesta, kansainvälistymisestä, työllistämisestä sekä suhtautumisesta tekoälyyn. Kaikista KLOV-hankkeen toteuttaman kyselyn vastanneista luovan alan yrityksistä jopa 79 % pyrkii kasvattamaan toimintaansa seuraavien vuosien aikana. Samaan aikaan yrityksistä 45 % kokee kasvun tavoittelun haastavaksi olosuhteiden vuoksi. Aikamme asettaa taloudellisia haasteita myös ja erityisesti luovan alan yrityksille. Tutkimuksessa todennettiin, että vastaajien mielestä kasvun esteitä ja haasteita ovat rahoituksen saanti, markkinoille pääsy ja kansainvälistyminen. Nuorissa luovan alan yrityksissä keskitytään enemmän kasvuun ja liiketoiminnan laajentumiseen, kun taas pidempään toimineet yritykset keskittyvät kannattavuuteen ja palvelun laadun parantamiseen. KLOV-hankkeen sisällöt olivat suoraan tueksi myös kasvutavoitteita omaaville pienille kulttuuri- ja luovan alan yrittäjille.

Tutkimuksen tuloksia esiteltiin pääkaupunkiseudun omistajanvaihdosfoorumin tilaisuudessa keväällä 2025, jossa oli paikalla niin yritysneuvoja, yritysvälittäjiä, pankkien ja valtion, sekä kaupunkien edustajia. Tuloksia esiteltiin myös Suomen yritysvälittäjien ja omistajanvaihdosasiantuntijan liiton kesäkokouksessa, johon oli kerääntynyt asiantuntijoita ja yritysvälittäjiä eri puolilta Suomea. Tutkimustuloksia esiteltiin useille kumppaneille ja sidosryhmille keväällä 2025.

Onko yrityksen tavoitteena kasvattaa toimintaa seuraavien vuosien aikana?
Kaikki vastaajat (n=535)



Onko yrityksen tavoitteena laajentaa toimintaa kansainvälisille markkinoille?
Yritykset, jotka eivät vielä toimi kv-markkinoilla
(n=383)



Kuten yksi hankkeen yhteistyökumppaneista totesi “Luovien alojen kenttä on yllättävän laaja ja monimuotoinen, ja siksi on erityisen tärkeää, että hanke on tuonut sen moninaisuutta näkyväksi ja lisännyt ymmärrystä näiden toimijoiden tarpeista”. Olemme KLOV-hankkeen avulla onnistuneet lisäämään yritysneuvojen ja -välittäjien sekä yrityskaupan parissa toimivien asiantuntijoiden ymmärrystä toimialasta ja sen erityispiirteistä. Tämä on ollut edellytys sille, että toimiala huomioidaan yritysasiantuntijoiden parissa myös jatkossa elinvoimaisena ja kasvuhalukkaana alana.

Seitsemän asiantuntijoille suunnattua webinaaria ja tapahtumaa kulttuuri- ja luovien alojen omistajanvaihdosten edistämiseksi

1. Yritysneuvojen koulutuspäivä, Helsinki
2. Business Unplugged 2024 – yrittäjien ja sijoittajien kohtauttaminen business matching tilaisuudessa
3. Pääkaupunkiseudun omistajanvaihdosfoorumi – tutkimustulosten julkistaminen
4. SYVL jäsenten tilaisuus – tutkimustulosten esittely
5. Hallitustyöskentely omistajanvaihdostilanteissa – miten hyödyntää hallitusta omistajanvaihdosta suunnitellessa. Puhujina Sirpa Manner, Hallituspartnerit ry, Elina Varamäki, SeAmk ja Krista Elo-Pärssinen, Perheyrittysten liitto ry, yhteinen webinaari yrittäjille ja yritysneuvojille
6. Rahoituswebinaari – mihin rahoitusta voi saada, miten sitä haetaan, mitkä asiat vaikuttavat rahoituksen saantiin ja miksi vastuullisuuskysymykset tulee huomioida? Yhteinen webinaari yrittäjille ja yrittäjien parissa toimiville asiantuntijoille.
7. Kuntamarkkinat – “Lisää elinvoimaa kuntiin kulttuurin avulla”. – paneelikeskustelu siitä, miten kunta voi tukea luovan- ja kulttuurialan yrittäjiä ja kuinka omistajanvaihdokset voivat tukea kunnan elinvoimaa ja pitovoimaa. Mari Rautiainen, kulttuurisihteeri, Karkkila ja Ari Turunen, luovan alan yrittäjä. Artikkelit paneeliin liittyen julkaistiin Kuntalehdessä.

Yhteistyö eri kumppaneiden ja asiantuntijaorganisaatioiden kesken on ollut erittäin tärkeä osa hanketta. Yhteistyössä on voimaa ja tästä syystä olemme osallistaneet ja toisaalta myös osallistuneet aktiivisesti kaikkiin tilaisuuksiin, joihin olemme kokeneet, että olemme voineet tuoda lisäarvoa tai joista olemme voineet oppia uutta hankkeen näkökulmasta katsottuna.

” Kiitos aivan mahtavista ja mielenkiintoisista tapahtumista! On ollut ihana oppia kaikkea uutta ja tutustua uusiin ihmisiin. Toivottavasti joskus tulee vielä lisää samankaltaisia yksinyrittäjille toteutettuja ohjelmia.



Viestintä



K KLOV KLOV

Kulttuuri- ja luovan alan yritysten
yrityskunnan kehittäminen ja
omistajanvaihdosten edistäminen

KLOV-hanke oli viestinnällinen hanke

Viestinnän tavoitteena oli herätellä ja tavoittaa kulttuurin- ja luovan alan yrittäjiä viestinnällisin keinoin, lisätä tietoisuutta yrityskunnosta sekä omistajanvaihdoksista, tuottaa tietoa ja kouluttaa. Hankkeen kohderyhmän ollessa niin laaja-alainen (koko kulttuuri- ja luova ala) on ollut tärkeää viestiä mahdollisimman laajasti myös sidosryhmien kautta. Hyvä viestinnällinen yhteistyö on ollut olennaisen merkityksellistä hankkeen onnistumisen kannalta.

Hankkeen viestintä tehtiin pääosin hanketiimin voimin, tiiviissä ja hyvässä yhteistyössä hankekumppanien ja laajan sidosryhmän kanssa. Hankkeen kumppaneille perustettiin yhteinen Teams-viestintäryhmä, jonne viestittiin säännöllisesti koulutuksien, webinaarien ja tapahtumien markkinointimateriaali sisältäen visuaaliset materiaalit kuvausteksteineen. Näin varmistimme myös, että kaikki ulospäin lähtevä materiaali säilyi visuaalisesti yhtenäisenä. Materiaali oli helposti saatavilla ohjausryhmälle sekä hankekumppaneille omiin kanaviinsa viestittäväksi. Viestimme hankkeen koulutuksista, tapahtumista sekä webinaareista ristiin hankekumppanien kesken saavuttaaksemme mahdollisimman hyvät synergiahyödyt.



Viestinnän kanavat

Hankkeelle luotiin heti alkuun oma visuaalinen ilme ja logo tunnistettavuuden lisäämiseksi. Kaikki hankeviestintä tehtiin visuaalisesti luodun ilmeen alla, jotta hankkeen toimenpiteet erottuisivat esimerkiksi sosiaalisessa mediassa selkeästi hankkeen seuraajille. Palautetta olemme saaneet hyvästä visuaalisesta ilmeestä, sen selkeydestä ja juuri tunnistettavuudesta. Sidosryhmät ovat olleet tyytyväisiä siihen, että olemme voineet toimittaa valmiin viestintäpaketin heille eteenpäin viestittäväksi.

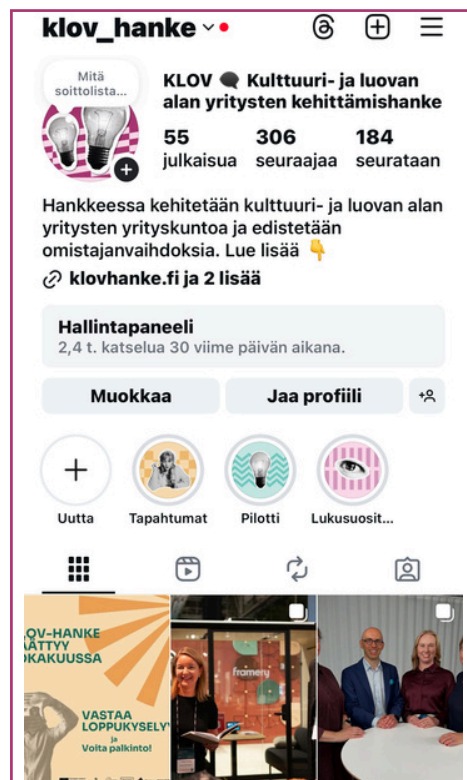
KLOV-hankkeelle avattiin oma Instagram-sivu sekä verkkosivu (Suomen Yrittäjien alasivu) [Luovan alan pilotti](#). Kaikki tapahtumat päivitettiin hankkeen ajalta myös nettisivuille. Nettisivuilta löytyivät myös hankkeen ajan webinaarien tallenteet. Lisäksi KLOV-hankkeella on oma alasivunsa [Omistajanvaihdosfoorumin verkkosivuilla](#).

Hankkeen Instagram-sivuilla on 306 seuraajaa. Julkaisuja sivulla on 54 (tilanne lokakuu 2025). Instagramiin ostettiin tarpeen mukaan myös maksettua näkyvyyttä, lähinnä tapahtumien osalta, jotta tavoitimme mahdollisimman suuren määrän luovan- ja kulttuurialan yrittäjiä.

Ajankohtaista tapahtumaviestintää tehtiin myös Suomen Yrittäjät ry:n hallinnoimalle Luovan alan yrittäjät LinkedIn -sivustolle.

Mailchimpin kautta lähetetyssä uutiskirjeessä kerroimme hankkeen koulutuksista ja tapahtumista sekä toimialan kuulumisia ja kumppanien ajankohtaisia asioita. Uutiskirjeitä lähetettiin yhteensä 19 kpl. Uutiskirjetilaajia oli 329 (29.10.2025). Uutiskirjeiden keskimääräinen avausprosentti oli 65 %. Uutiskirje oli viestinnällisistä toimenpiteistä tehokkain tapa tavoittaa kohdeyleisöä.

Hankkeen kumppanien (Business Helsinki, -Espoo, -Vantaa, Suomen Yrittäjien pk-seudun järjestöt, Kulta ry ja Suomen Yrittäjänaiset) kanssa teimme aktiivista viestinnällistä yhteistyötä, mm. viestimällä ristiin tapahtumia uutiskirjeissämme sekä sosiaalisessa mediassa. Teimme myös yhteistyötä eri sidosryhmien kanssa. Näistä mainittakoot mm. Creative Finland, Suomen Uusyrityskeskus, OMA-hanke (Gigle Oy), Apfi, Uudenmaan liitto ja ODDfest.



Hankkeen alussa järjestettiin vaikuttajakampanja näkyvyyden saamiseksi. Hankkeen keulakuviksi valikoituivat luovan alan yrittäjä, vaikuttaja Juuli Aschan sekä tanssija Atte Kilpinen. Halusimme käyttää vaikuttajina nuoria, raikkaita luovan alan yrittäjiä, joiden sometekeminen on mahdollisimman tavoitettavaa. Kampanjan ensimmäiset julkaisut saivat yhteensä noin 35 000 näyttökertaa ja tavoitimme sen avulla heti hankkeen alussa runsaasti luovan alan yrittäjiä. Sometilille saatiin potkua ja hankkeelle tunnettuutta. Ensimmäisten julkaisujen kautta tavoitettiin yhteensä noin 24 000 ihmistä, joiden sitoutumisaste oli 4,7 % (vaikuttajamarkkinoinnin keskiarvo 2,0-5,0 %).

Vaikuttajayhteistyö jatkui hankkeen aikana vielä muutamien tapahtumien osalta, joihin vaikuttajat tulivat paikanpäälle luomaan sisältöä omiin kanaviinsa. Vaikuttajakampanja todettiin erittäin tehokkaaksi tavaksi saada tunnettuutta ja näkyvyyttä hankkeelle.

Osallistuimme myös valtakunnallisiin tapahtumiin, kuten Valtakunnallisille Yrittäjäpäiville. Vuonna 2024 meillä oli tapahtumassa ständillä omistajanvaihdos-klinikka, jota yrittäjät pystyivät hyödyntämään saamalla aiheesta lisätietoa. Vuonna 2025 puolestaan järjestimme tilaisuuden, johon kutsuttiin kulttuuri- ja luovan alan yrittäjiä sekä yksinyrittäjiä verkostoitumaan. Tilaisuudessa kerroimme Yrityksen kuntotarkastus julkaisusta ja jaoimme sitä osallistujille.

Kesällä 2025 osallistuimme kumppaneina ensimmäistä kertaa järjestettävään ODDfest luovan alan kaupunkifestivaaliin. ODDfest tavoitteli tilaa luovuuden ja yrittäjyyden rajapinnassa, jossa luovuuden rooli ja potentiaali yrityksissä kukoistaisi. Tilaisuudessa mahdollistimme yhdessä Henga-applikaation kanssa virtuaalista Creative Business Matching toimintaa. Kohtaamisia toteutui yhteensä 51. Dynaaminen ODDfest-tapahtuma sai paljon näkyvyyttä ja myös KLOV-hankkeesta kuvattu video pyöri sosiaalisessa mediassa hyvällä näkyvyydellä.

Asiantuntija-artikkelit

Toimme hankkeen tematiikkaa aktiivisesti näkyviin myös omissa artikkeleissa ja mielipideteksteissä sekä kumppanien kirjoittamien artikkeleiden kautta.

Nellien Nyberg, blogikirjoitus, yrittajat.fi

[“Yritystoston kautta yrittäjäksi – viisi vinkkiä ostajalle”](#)

Laura Rautkallio-Salminen blogikirjoitus, Ov-foorumi.fi

[Kasvun tahtotilalla luovasti maailmalle? - OV-Foorumi](#)

Sonjan Antosalo ja Nellie Nyberg blogikirjoitus, yrittajat.fi

[Näkökulmia kulttuuri- ja luovan alan kukoistukseen](#)



Muiden tahojen kirjoittamat artikkelit:

- Ville Tolvanen, Business Espoo, Creative Finland sivusto, [Ryhtyisitkö luovan alan yrittäjäksi ostamalla jo toimivan yrityksen? | Creative Finland](#)
- Helsingin käsi- ja taideteollisuusyhdistys ry, numero [1/2025](#), Maria Ampuja
- Kuntalehti, [Karkkilan kassassa oli tasan kaksi euroa, toinen laitettiin luontoreitteihin ja toinen kulttuuriin | Kuntalehti](#)

Podcast

Teimme yhdessä Gigle Oy:n kanssa LUOVA/Bisne podcastin. Jaksossa "Miksi en perustanut uutta, vaan ostin koko kustantamon?" syvennyttiin yrittäjyyteen ja uran rakentamiseen yritysostojen kautta, erityisesti luovilla ja kulttuurialoilla. Jaksossa keskustelivat kustantamo Arthouse Oy:n toimitusjohtaja ja omistaja Urpu Strellman, joka palasi ostamaan entisen työnantajansa kustantamon kesällä 2023, sekä Suomen Yrittäjien KLOV-hankkeen projektipäällikkö Nellie Nyberg, jolla on omakohtaista kokemusta yrityskaupoista.



[LUOVA / bisnes -podcast : Avointa puhetta rahasta ja myynnistä luovalla alalla](#)

Jakso tarjoaa konkreettisia vinkkejä siitä, mitä yrityksen myyntikuntoon saattamisesta ja sisäisten prosessien dokumentoinnista pitäisi tietää, jos on aikeissa myydä tai ostaa yrityksen. Podcastille oli kertynyt 51 kuuntelukertaa lokakuun loppuun mennessä. Podcast on kuunneltavissa myös hankkeen päätyttyä.



Hallinto

Hanketiimi

Hanketiimi koostui projektipäälliköstä ja koordinaattorista. Tiimi oli osa Suomen Yrittäjät ry:n elinkeinopoliittista tiimiä ja toimi sen alaisuudessa olevassa omistajanvaihdostiimissä. Tämä oli erittäin hyvä alusta yhteistyölle eri organisaatioiden kesken. Omistajanvaihdostiimin vetäjä on myös Omistajanvaihdosfoorumin päällikkö, joka loi hyvät puitteet ja verkostot KLOV hankkeelle.



Kuva: Joanna Moorhouse

Hanke-aika oli 1.1.2024–31.10.2025. Hankkeen projektipäällikkönä toimi Nellie Nyberg. Projektikoordinaattorin roolissa toimi Marianne Ruusunhelmi 03–04/2024, Kim Himanen 08–11/2024 ja Laura Rautkallio-Salminen 12/2024 – 10/2025.

Hankkeen ohjausryhmä

Hankkeen ohjausryhmään kuului sekä hanketta rahoittaneet kumppanit, että muita sidosryhmäkumppaneita.

Hanketta rahoittavat kumppanit:

- Espoon kaupunki, BusinessEspoo – edustajana Marika Lostedt
- Helsingin kaupunki, Business Helsinki – edustajana Simo Kovalainen
- Vantaan kaupunki, Business Vantaa – edustajana Mika Perttunen
- Tulostajajärjestelyt Partners Oy – edustajana Maija-Ilona Pekkanen
- Suomen Yrittäjät ry – edustajana Sonja Antosalo / Marianne Ruusunhelmi

Sidosryhmäkumppanit:

- Helsingin Yrittäjät – edustajana Tiina Oksala
- Espoon Yrittäjät – edustajana Esa Kinnunen
- Suomen uusyrityskeskukset ry – edustajana Katja Remes / Piia Malmberg
- Suomen naisyrittäjät ry – edustajana Carita Orlando
- Audiovisual Producers Finland ry – edustajana Laura Kuulasmaa
- Kulta ry – edustajana Rosa Meriläinen

Viestinnässä hyödynnettiin aktiivisesti koko ohjausryhmän verkostoa, jotta hanke ja sen toimenpiteet tavoittaisivat mahdollisimman laajan yleisön. Ohjausryhmä kokoontui yhteensä kahdeksan kertaa hankkeen aikana ohjausryhmän kokouksiin, jonka lisäksi hankkeen alussa pidettiin ohjausryhmän järjestäytymiskokous. Ohjausryhmä toi viestintäavun lisäksi merkittävää asiantuntijuutta sekä näkemystä hankkeeseen.

Hankerahoitus

Hankkeelle myönnetty kokonaisrahoitus oli 500 000 €, josta Opetus- ja kulttuuriministeriön avustuksen osuus oli 450 000 €. Ministeriön rahoitus tuli Next GenerationEU ohjelmasta elpymis- ja palautumistukivälineestä RRF (Recovery and Resilience Facility).

Suomen Yrittäjät ry:n omarahoituksen osuus 15 000 €.

Kumppanien rahoitusosuudet:

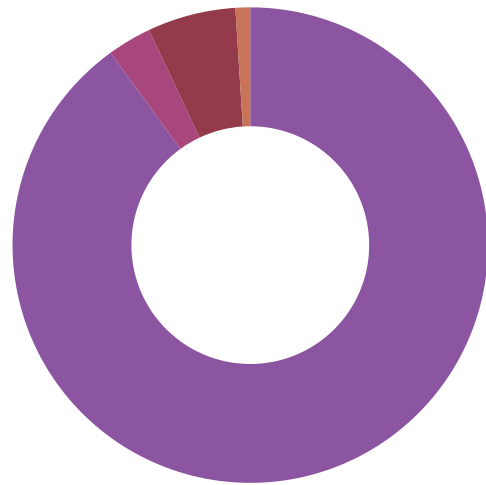
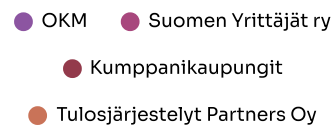
Espoon kaupunki, 7500 €

Helsingin kaupunki, 15000 €

Vantaan kaupunki 7500 €

Tulosjärjestelyt partners 5000 €

Hankkeen rahoitusosuudet



Hankkeen tuloksia

KLOV-hankkeen hankesuunnitelman mukaisesti tavoittelimme 80:tä osallistujaa pilottiohjelmaamme. Ohjelman tavoite oli koulutusten, tapahtumien ja tutkimuksen avulla kehittää taiteen, kulttuurin ja luovien alojen yrittäjien liiketoimintaosaamista, kykyä hyödyntää digitalisaatiota, sekä edistää toimijoiden välistä yhteistyötä ja yhteiskehittämistä. Tavoitteena oli myös kehittää kulttuuri- ja luovien alojen yritysten palveluiden tuotanto- ja toimintatapoja sekä kannustaa toimialan yrittäjiä tunnistamaan yritystensä arvokas immateriaalinen omistus, edistää alan yritysten omistajanvaihdoksia ja tuottaa enemmän kasvupotentiaalia omaavia yrityksiä. Pilottiin ilmoittautuneita oli hankkeen päättyessä 205.

Hankkeessa haetut tulokset ovat pitkän tähtäimen tuloksia. Yllä mainittuihin tavoitteisiin on päästy järjestämällä yrittäjille koulutuksia ja webinaareja teemoista kuten IPR oikeudet luovalla alalla, Digitalinen myynti, Asiakaslähtöinen liiketoiminta ja toisaalta myös järjestämällä esimerkiksi paneelikeskustelu IP-oikeuksien merkityksestä yrityksen arvon kasvattamiseen.



Tilaisuudet, joissa olemme kohtauttaneet osallistujia, ovat luoneet hyvät puitteet yrittäjille kehittää toimintatapojaan, edistää toimijoiden välistä yhteistyötä ja kannustaa yhteiskehittämiseen. Hankkeessa tavoitteena oli myös lisätä alan toimijoiden tietoisuutta omistajanvaihdoksista, mahdollisuuksista ostaa yritys tai valmistella oma yritys myyntikuntoon, vahvistaa digitaalisten mahdollisuuksien hyödyntämistä liiketoiminnan kehittämisessä sekä tuotteiden ja palveluiden markkinoinnissa. Olemme läpi hankkeen työskennelleet sen eteen, että luovan alan yrittäjät oppisivat yrityskunnan kehittämisestä sekä ottaisivat sen osaksi jokapäiväistä tekemistään. Koulutusten (Digitaliset asiakashallinnan työkalut, Osta, myy, kehity, podcast: Miksi ostin yrityksen, enkä perustanut omaa?) ja yritysesimerkkien avulla on annettu tietoa, mitä asian eteen voi itse tehdä, mikä yrityskuntoon vaikuttaa, sekä mistä yrityksen arvo muodostuu. Kaikista hankkeen toimenpiteistä löytyy listaus tämän dokumentin lopusta.

67 % loppukyselyyn vastanneista totesi kehittäneensä yrityksensä yrityskuntoa hankkeen aikana. Vastaajista myös puolet oli kehittänyt digitalisia työkaluja paremmin käyttöönsä hankkeen aikana. Kaikki loppukyselyyn vastanneet kokivat, että olivat oppineet uutta KLOV-hankkeen tarjoamista koulutuksista. Hankkeen koulutus-, tieto- ja tapahtumatarjonta sai kiitosta osallistujilta monipuolisuudesta. Tarjosimme erityyppisiä tilaisuuksia, tapoja oppia, verkostoitua ja kehittyä. Kolmasosa loppukyselyyn vastanneista oli osallistunut useampaan, kuin neljään tilaisuuteen.

Myös pilottiin osallistuneiden keskuudessa hankkeen alussa huonosti tunnetut kaupunkien kehitysyhtiöt ja yrityspalvelut, sekä Finnvera, ovat olleet erittäin näkyvässä roolissa hankkeessa ja heidän palveluistaan on kerrottu niin koulutuksissa, tapahtumissa, kuin uutiskirjeessä tietoisuuden lisäämiseksi.

Luomamme Yrityksen kuntotarkastus opas oman yrityksen yrityskunnon kohentamiseksi on saanut näkyvyyttä sidosryhmien medioissa ja yrittäjien keskuudessa. Se tarjoaa yrittäjille tukea yrityksen jatkuvaan kehittämiseen.

” Kiitos hyvistä webinaareista ja monipuolisista valmennuksista. Oli hienoa, että luovien alojen verkostoa oli mahdollista tuoda yhteen ja toivottavasti luoville aloille räätälöityjä palveluita olisi tulevaisuudessakin Suomen Yrittäjillä tarjolla!

78 % loppukyselyyn vastanneista, kertoi löytäneensä uusia yhteistyökumppaneita tai luoneensa verkostoja KLOV-hankkeen järjestämissä tilaisuuksissa. Tämä on erityisen merkityksellistä toimialalle, jossa suurin osa yrittäjistä on yksinyrittäjiä.

Hankkeen tavoitteena oli lisätä yritysneuvojen tietoisuutta luovan toimialan yrityksistä. Hankkeen puitteissa tehtiin keväällä 2025 luovan alan kyselytutkimus, joka antoi ajankohtaista tilannekuvaa luovan- ja kulttuurialan yritysten kasvuhaluudesta, kansainvälistymisestä, työllistämisestä sekä suhtautumisesta tekoälyyn. Enemmän tietoa tutkimuksesta löytyy kappaleesta Asiantuntijayhteistyö. Tutkimuksen tuloksia esiteltiin eri asiantuntijafoorumeissa yritysneuvojille, sekä muille yrittäjien parissa toimiville asiantuntijoille, kuten esimerkiksi Gramexille ja Taiteen edistämiskeskukseen.

Suomen Uusyrityskeskusten yritysneuvojen koulutuspäivässä yritysneuvojat puolestaan oppivat alan yritysten yritysjärjestelyistä. He saivat myös mahdollisuuden kuunnella pääomasijoittajan näkemyksiä luovan alan kasvuyritysten ja yrityskauppojen rahoituksesta. Rahoittajien edustajat puolestaan kertoivat siitä, mitä dokumentaatiota ja tietoa vaaditaan yrittäjiltä, jotta omistajanvaihdos voidaan rahoittaa.

Lainataksemme kumppaneilta saatua palautetta, olemme toimineet sillanrakentajana asiantuntijoiden, yrittäjien ja toisaalta myös kehittäjien välillä. Hankkeen osalta olemme erityisen kiitollisia siitä, että sidosryhmään kuuluvat kokevat, että KLOV-hanke on kaikin tavoin edistänyt kulttuuri- ja luovien alojen taustatoimijoiden sekä alan yritysten keskinäistä sekä välistä verkostoitumista ja yhteistyötä.

Hankkeen tuotokset hankkeen päätyttyä

Yhteistyön ansioista hankkeen vaikutukset jatkuvat myös hankkeen päätyttyä. Hankkeessa mukana olleet kumppanit ovat tehneet aktiivisesti yhteistyötä organisaatorajojen yli. Luomamme konseptit, kuten yhteiset tilaisuudet kaupunkien kehitysyhtiöiden kanssa, eri tyyppiset läsnäolot toimialoja edustavien organisaatioiden tilaisuuksissa ja inspiraatiotilaisuudet (Kasvua, kasvua, kasvua ja Lisää myyntiä!) saavat toivottavasti jatkoa. Myös Habitaren kaltaiset panostukset, jossa eri osapuolet tukevat toisiaan on ollut todella toimivia. Hankkeen kumppaneille jaetut materiaalit, kuten Yrityksen kuntotarkastus, jäävät heidän käyttöönsä ja tavoittavat sitä kautta luovan- ja kulttuurialan yrittäjät myös vastaisuudessa.

Suomen Yrittäjien luovien alojen asiantuntija tulee ylläpitämään yhteyttä sidosryhmiimme ja järjestöä on kehoitettu jälleenkehittämään konsepteja, sekä jalkauttamaan niitä mahdollisuuksien mukaan. Tästä esimerkkinä, olisi erittäin mielenkiintoista toistaa hankkeessa tehty tutkimus kahden vuoden kuluttua vertailun mahdollistamiseksi. KLOV hankkeen Instagramtili jää Suomen Yrittäjien luovan alan asiantuntijan käyttöön, jotta sisältöjä, näkyvyyttä ja seuraajia voidaan tavoittaa myös vastaisuudessa.

On ollut todella mielenkiintoista ja antoisaa olla osa muutosta, jonka edessä olemme. On selvää, että yrittäjyyttä ja yrittäjämäistä otetta tarvitaan luovalla- ja kulttuurialalla sekä nyt, että tulevaisuudessa. Koulutussektorilla yrittäjyyskoulutukseen panostetaan entistä enemmän ja yhteistyötä tehdään enemmän kuin aiemmin. Tästä esimerkkinä, istuimme myös Suomen Yrittäjien edustajina Taideyliopiston Luova Yrittäjä hankkeen ohjausryhmässä.

Hankkeessa tavoitetut:

Webinaarit: 599
Koulutukset: 132
Tapahtumat: 632
Uutiskirje: 329
Podcast: 51
Vaikuttajakampanja: 24000



Hankkeen vaikutus sisäisesti hanketta koordinoivaan organisaatioon

Hankkeen aikana Suomen Yrittäjillä on enenevissä määrin korostettu kulttuurialan merkitystä elin- ja pitovoimaan kunnissa ja kaupungeissa. Samalla on myös huomioitu paremmin luovan alan liiketoiminnalliset mahdollisuudet kasvavana ja kansainvälistyvänä toimialana.

KLOV-hankkeen aikana yhteistyö Suomen Yrittäjien ja Kulttuurirahaston välillä on tiivistynyt ja yhteistyötä tulevan suhteen kaavaillaan. KLOV-hankkeen/Suomen Yrittäjien edustaja kutsuttiin mukaan Työ- ja elinkeinoministeriön ja Opetus- ja kulttuuriministeriön yhteisiin työpajoihin, joissa toimialan edustajat pääsivät vaikuttamaan kesällä 2025 julkaistuu [Luovan alan kasvustrategia 2025-2030](#) dokumenttiin.

Hankkeen myötä Suomen Yrittäjät on lähestynyt aktiivisesti luovan alan toimialajärjestöjä, sillä yhteistyössä on voimaa. Luovan- ja kulttuurialan yrittäjyyttä on nostettu näkyväksi erilaisissa järjestön valtakunnallisissa tilaisuuksissa esimerkiksi puhujavalintojen osalta. Suomen Yrittäjien nimissä on myös tehty lausunto Tilastokeskuksen kulttuuritilastoista, jotka olivat lakkautusuhan alla.



Kuva: Uudenmaan liitto



Kuva: Joanna Moorhouse

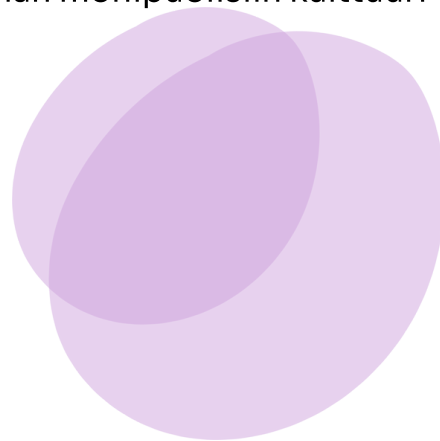
Näkökulmia hankkeesta

Alle on kerätty palautteita, joita olemme saaneet sidosryhmiltä, osallistujilta ja kumppaneilta hankkeen lopuksi.

Anu Oksanen, Business Helsinki

"KLOV-hanke on edistänyt kulttuuri- ja luovien alojen taustatoimijoiden sekä alan yritysten keskinäistä sekä välistä verkostoitumista ja yhteistyötä. Lisäksi se on tuonut alan yrityksille tärkeää tietoa yrityskunnon ylläpitämisestä sekä siihen vaikuttavista osatekijöistä sekä siitä, miten yrityksen arvo muodostuu ja miten siihen voi vaikuttaa. Hankeen tekemä tutkimus keräsi erinomaista tietoa päätöksenteon ja vaikuttamisen tueksi. Kuntokartoitusopas on puolestaan erinomainen käytännön työkalu itse yrittäjälle. Business Helsinki on kokenut yhteistyön toimivan saumattomasti ja hanke on tarjonnut Business Helsingin asiakkaille väylän monipuolisiin kulttuuri- ja luovan alan koulutuksiin ja tapahtumiin."

” Kiitos, toivottavasti
saamme jatkossakin saman
aihenpiirin hankkeita!



Inkeri Borgman, OMA hanke, Gigle Oy

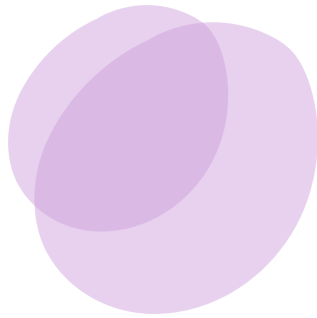
"Suomen Yrittäjät ry:n KLOV-hanke on ollut merkittävä koko toimialalle. Kun kuulin ensimmäistä kertaa hankkeen käynnistymisestä, en vielä täysin hahmottanut, miksi se olisi niin merkityksellinen. Nellien ja KLOV-hankkeen tekemä työ on kuitenkin avannut omaa ajatteluani siitä, miksi omistajanvaihdos on äärimmäisen tärkeää, erityisesti luovilla aloilla, joissa resurssit ja yritykset ovat usein pieniä.

Yhteistyö KLOV-hankkeen kanssa oli luontevaa ja toimi oikein hyvin. OMA-hankkeessa kehitimme alan digitaalisia myyntikäytäntöjä, jotka ovat erittäin tärkeitä myös omistajanvaihdoksen yhteydessä. Ovatko kontaktit yrittäjän päässä vai CRM-ohjelmassa? Toimiiko verkkosivusto ostamisen kannalta optimaalisesti vai tapahtuuko kaikki myynti manuaalisesti? Tavoitetaanko asiakkaita digiympäristössä? Nämä kaikki seikat vaikuttavat yrityksen arvoon sekä myös omistajanvaihdoksen sujuvuuteen.

Jos luovan talouden kasvustrategiassa mainittu 30 prosentin kasvu yrittäjien liikevaihdossa vuoteen 2030 mennessä halutaan saavuttaa, on ensiarvoisen tärkeää, ettei yhtään toimivaa yritystä menetetä ja että omistajanvaihdos nähdään realistisena ja tavoiteltavana asiana. Kun yrittäjä haluaa luopua toiminnastaan ja toinen jatkaa hänen työtään, säilyvät osaaminen ja elinvoima alan sisällä. KLOV-hankkeen toiminta on ollut näkyvää ja vaikuttanut laajasti eri tukiohjelma- ja tukitoimijoiden tekemiseen."

Anu-Katriina Perttunen, Creative Finland

“Creative Finlandin ja KLOV-hankkeen välinen yhteistyö on ollut inspiroivaa ja tavoitteellista. Yhdistämällä KLOV-hankkeen kehittämissisällöt ja Creative Finlandin viestintäosaamisen olemme pystyneet yhdessä tukemaan luovien alojen yrityksiä käytännönläheisesti. Yhteistyö on vahvistanut luovien alojen toimijoiden näkyvyyttä ja tukenut hankkeen tavoitetta edistää yritysten myyntikuntoa ja kasvuhalukkuutta. Yhdessä järjestetty webinaari PR- ja mediasuhteet luovilla aloilla osoitti, kuinka tärkeää yhteistyö ja tiedon jakaminen eri toimijoiden välillä on. KLOV on ollut erinomainen kumppani, ja se on toiminut tärkeänä sillanrakentajana alan yritysten, asiantuntijoiden ja kehittäjien välillä. Creative Finland arvostaa suuresti hankkeen avoimuutta, yhteistyöhenkeä ja konkreettisia tuloksia.”

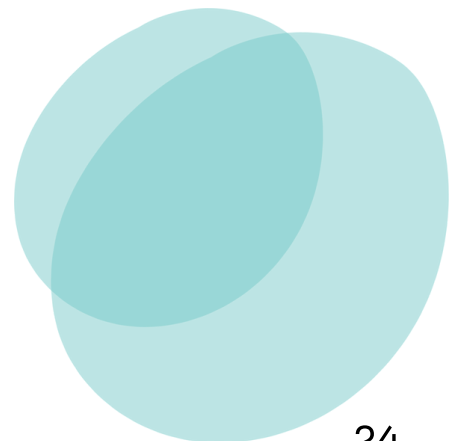


” Kiitos, kiitos, kiitos
laadukkaasta, monipuolisesta
ja juuri luoville aloille
räätälöidystä
kokonaisuudesta!

Paula Pihlajamaa, SYVL ry

“Suomen Yritysvälittäjien ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry on saanut tehdä arvokasta yhteistyötä Kulttuuri- ja luovien alojen yrityskunnan kehittäminen ja omistajanvaihdosten edistäminen (KLOV) -hankkeen kanssa muun muassa erilaisten tapahtumien yhteydessä. Olemme nähneet, että hanke on tuottanut merkittävää ja laadukasta sisältöä omistajanvaihdosten edistämisen kentälle. KLOV-hanke on onnistunut nostamaan esiin luovien alojen erityishaasteita – teemoja, jotka usein jäävät muun keskustelun varjoon. Luovien alojen kenttä on yllättävän laaja ja monimuotoinen, ja siksi on erityisen tärkeää, että hanke on tuonut sen moninaisuutta näkyväksi ja lisännyt ymmärrystä näiden toimijoiden tarpeista. Liittomme jäsenet ovat saaneet hankkeen ansiosta arvokasta ja käytännönläheistä tietoa siitä, miten luovien alojen yrittäjät kokevat omistajanvaihdokset, millaisia erityispiirteitä niihin liittyy ja miten alan toimijat ovat niihin varautuneet.”

” Olette tehneet valtavan hyvää
työtä. Jokainen webinaari ja
tapahtuma, joihin olen osallistunut,
on osoittautunut hyödylliseksi, olen
saanut työkaluja mm. myynnin ja
markkinoinnin teemoissa, saanut
verkostoon huikeita ammattilaisia
ja ylipäättään kokenut, että toivoa
tälläkin alalla yrittäjyyden saralla on.



Loppusanat

Luovan- ja kulttuurialan yritysten yrityskunnon parantaminen on oleellinen osa sitä työtä, jota meidän tulee tehdä pitkäjänteisesti ja kokonaisvaltaisesti, jotta luova ala voi menestyä. Järjestämiemme koulutuksien osallistujamäärissä oli nähtävissä, että talous, rahoitus ja kirjanpidolliset teemat eivät houkuttele luovan alan yrittäjiä. Nämä ovat kuitenkin juuri niitä aiheita, jotka ovat tärkeitä kasvun mahdollistamiseksi.

Kannustamme kaikkia oppilaitoksia ja organisaatioita nostamaan entistä enemmän näitä oleellisia teemoja luovien ja kulttuurialojen koulutuksen keskiöön. Yrittäjyys vaatii taloudellista ymmärrystä ja aiheeseen panostaminen jo opiskeluaikana mahdollistaa paremmat liiketoiminnalliset edellytykset pitkällä tähtäimellä. Myös digitalisaation tuomia mahdollisuuksia on korostettava entistä enemmän.

Hankkeen aikana ilmeni, että muilla toimialoilla toimivat suomalaiset yritykset eivät ole tottuneita ostamaan luovan- ja kulttuurialan palveluita. Samaan aikaan yhteiskunnallisella tasolla puhutaan luovan alan ja kulttuurin merkityksestä mielenterveydelle, yhteenkuuluvuudelle ja hyvinvoinnille. Kuitenkin useammin kuin muilla aloilla, oletetaan että näitä palveluita saa “näkyvyyttä vastaan” tai marginaaliseen hintaan. Alan arvostus lähtee myös ostajista. Meidän tulee myös muiden alojen koulutuksissa painottaa luovan alan toimijoiden tuomaa lisäarvoa ja merkitystä.

Suomen Yrittäjät kiittää Opetus- ja kulttuuriministeriötä Kulttuuri- ja luovien alojen uudistumisen rakennetuki avustuksen myöntämisestä KLOV-hankkeelle. Hankkeessa mukana olleille työ on näyttäytynyt merkityksellisenä ja vaikuttavana. Kiitos myös aktiiviselle ohjausryhmälle, joka on tukenut hanketyöntekijöiden visioita, tuonut uusia näkökulmia ja luonut merkittävää näkyvyyttä hankkeelle. Yhteistyö rahoittavien kumppaneiden kanssa on ollut palkitsevaa, saumatonta ja tehokasta. Kiitos kaikille yhteistyökumppaneille tuesta ja hienosta yhteistyöstä!



Hankkeen toimenpiteet kootusti

25–26.1.2024 **Tapaaminen**: Valtakunnallinen omistajanvaihdostoimijoiden tapaaminen. Verkostoituminen muiden omistajanvaihdosrajapinnassa toimivien tahojen kanssa ja mahdollisten yhteistöiden luominen ja tiedonkeruu.

22.3.2024 **Artikkeli**: “Yritystoston kautta yrittäjäksi – viisi vinkkiä ostajalle”, julkaistu yrittajat.fi sivustolla.

25.4.2024 **Webinaari**: “Osta, kehity, menesty – Yritystoston mahdollisuudet luovalla alalla”. Osallistujia: 10

21.5.2024 **Puheenvuoro**: Pääkaupunkiseudun omistajanvaihdosfoorumi – Puheenvuoro omistajanvaihdosbarometrin tuloksista sekä luovan alan yritysten näkökulmasta yrityskaupoissa, sekä luovan alan yritysten erikoispiirteistä. Osallistujia: 35

23.5.2024 **Webinaari**: “Paremmaksi neuvottelijaksi”. Osallistujia: 48

29.5.2024 **Puheenvuoro**: Suomen yritysvalittajain ja omistajanvaihdosasiantuntijan liitto ry, kesäkokous, puheenvuoro omistajanvaihdosbarometrin tuloksista sekä luovan alan yritysten näkökulmasta yrityskaupoissa ja alan yritysten arvonnäkökulmasta. Osallistujia: 25

28.8.2024 **Webinaari**: “Pitchauskoulutus kulttuuri- ja luovien alojen yrityksille”. Osallistujia: 123

5.9.2024 **Koulutus**: “Asiakaslähtöinen yritys” – lähikoulutus. Osallistujia: 8

6.9.2024 **Ständi**: Screen, av-alan yhteen kokoava tapahtuma, ständi tilaisuudessa

10.9.2024 **Puheenvuoro**: Lohjan kaupungin elinvoimailta, puheenvuoro omistajanvaihdoksista ja luovasta alasta. Osallistujia: 45

24.9.2024 **Ständi**: Kulttuurimarkkinat, Uudenmaan liitto, ständi tilaisuudessa

3.10.2024 **Paneeli**: Music X Media tilaisuudessa panelin vastuu ja vetäminen “IP oikeuksien rooli yrityksen arvonnäkökulmasta kasvattamisessa – Miten luovan alan yrityksissä voidaan kehittää yrityksen arvoa?” Osallistujia: arvio 60

4.10.2024 **Puheenvuoro**: Turun AMK:n taideakatemian opiskelijoille “Työelämä ja yrittäjyys”

9.10.2024 **Webinaari**: “Digitaalinen myynti”. Osallistujia: 70

11.10.2024 **Ständi ja klinikka**: Valtakunnalliset yrittäjäpäivät, ständi ja omistajanvaihdosklinikka ja –neuvonta.

6.11.2024 **Ständi**: Omistajanvaihdoskonferenssi. Osallistujia: 140

7.11.2024 **Koulutus yritysneuvojille**: “Omistajanvaihdokset ja arvonnäkökulmasta luovan alan yrityksissä”. Osallistujia: 70

14.11.2024 **Webinaari**: “IPR oikeudet luovalla alalla”. Osallistujia: 43

14.11.2024 **Business Matching**: Business Unplugged tapahtuma, jossa business matching mahdollisuus osallistujille.

21.11.2024 **Puheenvuoro**: “Yrittäjyyden mahdollisuudet taiteilijan työssä” ja puheenvuoro yrittäjyydestä ja verkostoitumisen merkityksestä, Vauhdittamo hankkeen tilaisuus Seinäjoella. Osallistujia: 35

11.12.2024 **Ständi**: Vantaan Yrittäjät, Vuoden yrittäjä 2024 tilaisuus. Osallistujia: 60

15.1.2025 **Puheenvuoro**: Uudenmaan liiton webinaarissa, teema yrityskunto ja omistajanvaihdos

23.1.2025 **Webinaari**: "Valjasta SEO yrityksesi kasvun tekijäksi" Osallistujia:168

28.1.2025 **Puheenvuoro**: "Tapahtumateollisuus Nyt" tilaisuus, "Yrittäjyyden mahdollisuudet taiteilijan työssä", dialogi yrittäjä Aku Syrjän kanssa. Osallistujia: 60

27.2.2025 **Webinaari**: "Asiakashallinnan tärkeät digityökalut - yrityksen perusasiat kuntoon!" Osallistujia: 39

5.3.2025 **Puheenvuoro**: SeAMK:n "Luova tuottaja 360" hankkeen verkostoitumistilaisuudessa. Teemana Yrityskunnon kehittäminen ja omistajanvaihdokset. Osallistujia: 55

7.3.2025 **Tapahtuma**: "Lisää myyntiä!" yhdessä OMA-hankkeen kanssa. Osallistujia: 70

7.3.2025 **Tapahtuma**: Luovan alan yrittäjien naistenpäivän verkostoitumistilaisuus ja inspiraatioiltpäivä. Osallistujia: 18

12.3.2025 **Koulutus**: "Tuloskunnon ennakointi" työpaja läsnäolo. Osallistujia: 6

20.3.2025 **Puheenvuoro**: Business Vantaan aamiaistilaisuus, puheenvuoro hankkeesta ja hankkeen tutkimustuloksista luovan alan yrittäjille. Osallistujia: 30

28.3.2025 **Webinaari**: "Hallitustyöskentelyn merkitys omistajanvaihdoksissa". Osallistujia: 13

3.4.2025 **Webinaari**: "Ansainnan muodot luovalla alalla". Osallistujia: 24

8.4.2025 **Puheenvuoro**: Pääkaupunkiseudun Omistajanvaihdosfoorumi, puheenvuoro hankkeen tutkimustuloksista yritysneuvojille, pankkien edustajille sekä valtiollisille instituutioille kuten BF, Finnvera jne. Osallistujia: 35

8.4.2025 **Puheenvuoro**: Helsingin käsi- ja taideteollisuusyhdistys ry hybridi vuosikokous, teemana omistajanvaihdosten merkitys luovan alan yrityksissä. Hybridi. Osallistujia: 10

10.4.2025 **Tapahtuma**: "Yrittäjän energinen iltapäivä" - hankeosallistujilla mahdollisuus tutustua Fortumin taidekokoelmiin ja kuulla taiteen merkityksestä pörssiyhtiölle. Osallistujia: 13

24.4.2025 **Puheenvuoro**: Omistajanvaihdosasiantuntijoiden tapaaminen, puheenvuoro hankkeen tutkimustuloksista osallistujille.

04.2025 Tutkimustulosten valmistuminen

8.5.2025 **Tapahtuma**: "Kasvua, kasvua, kasvua" yhdessä Business Helsingin kanssa, kasvu teemasta ja myynnistä puhujina Kalle ja Minna Gummerus. Osallistujia: 25

27.5.2025 **Puheenvuoro**: Business Espoo tapahtuma, Creative Growth. Puheenvuoro yhdessä Agent Pekka, Petra Koivisto kanssa. Teema: "Growing Creatively - Experiences in International Growth and Visibility". Osallistujia: 60

6.-7.6.2025 **Ständi ja business matching**: ODDfest, kumppanina kaupunkifestivaalissa, jossa luovuus kohta yritysyhteistyön

24.6.2025 **Podcast**: “Miksi en perustanut uutta, vaan ostin koko kustantamon”, vieraina Urpu Strellman (ArtHouse) ja Nellie Nyberg, yhteistyössä Gigue Oy:n kanssa. Keskustelua omistajanvaihdoksesta luovalla alalla, sekä KLOV hankkeen tutkimustuloksista. 51 kuuntelukertaa

12.6.2025 **Puheenvuoro**: Suomen yritysvälittäjien ja omistajanvaihdosasiantuntijain liitto ry, puheenvuoro liiton tilaisuudessa, teemana KLOV hankkeen tutkimustulokset. Osallistujia: 40

4.9.2025 **Webinaari**: “PR & mediasuhteet luoville aloille” yhdessä SHINE!:n kanssa, Osallistujia: 65

5.9.2025 **Näkyvyys**: Screen, av alan yhteen kokoava tilaisuus, näkyvyyttä Yrityksen kuntotarkastusoppaalle tilaisuudessa.

10-12.9.2025 **Tapahtuma**: Habitare Pro, osasto messuilla, Yrityksen kuntotarkastusoppaan lanseeraus ja jako. Yritysneuvontaa ja juridinen neuvontaklinikka ständillä. Työpaja ja puheenvuoro pro puolella KLOV hankkeen jäsenille. Osallistujia: 450

17.9.2025 **Paneeli**: järjestäminen ja osallistuminen paneeliin teemalla “Lisää elinvoimaa kuntiin kulttuurin avulla!” Kuntamarkkinoilla. Osallistujia: 55

18.9.2025 **Webinaari**: “Rahoituswebinaari”, puhujina Anna-Mari Palo, Finnvera ja Markus Kinnunen Lammin säästöpankista. Osallistujia: 35

23.9.2025 **Tapahtuma**: Uudenmaan kulttuurimarkkinat. Ständillä

1.10.2025 **Ständi**: Suomen Uusyrityskeskukset ry, verkostopäiviin osallistuminen. Teemana Yrityksen kuntotarkastus – julkaisun nosto yritysneuvojille. Osallistujia: 50

24.10.2025 **Tapahtuma**: Kummituskuohuvat, Luovien- ja yksinyrittäjien tilaisuus Valtakunnallisilla Yrittäjäpäivillä Tampereella. Osallistujia: 50

Tapahtumia ja teemoja, joihin osallistuttu vaikuttamis- ja verkostoitumismielessä:

28.2.2024 Kulttuurialan huoltovarmuus ja kriisinkestävyys – seminaari

14.5.2024 Kunnallisjohdon seminaari

13.9.2024 Lausunto/kannanotto kulttuuritilastojen lakkautukseen

19.9.2024 Kuntamarkkinat

2.10.2024 Osallistuminen SHINE! Tilaisuuteen

30.10.2024 Osallistuminen SHINE! Tilaisuuteen

28.9.2025 Osallistuminen business & kulttuuri seminaariin Tampereella

2.10.2025 Suomalainen Työ 60 v. SYTY seminaari

KLOV

Kulttuuri- ja luovan alan yritysten
yrityskunnon kehittäminen ja
omistajanvaihdosten edistäminen



Euroopan unionin
rahoittama
NextGenerationEU



Vantaa

Yrittäjät

TULOS =
JÄRJESTELYT
PARTNERS