

<b>Hankkeen nimi</b>	<b>Art360 -osahanke</b>
<b>Hankkeen kesto</b>	<b>1.1.2009 - 31.12.2011</b>
<b>Kustannusarvio</b>	<b>Osahankkeen alustava kustannusarvio on 228 758 €</b>
<b>Yhteyshenkilöt</b>	<b>Pohjois-Savon taidetoimikunta Eija Tanninen, p. 045 111 2080</b>  <b>Kuopion kuvataiteilijat ry Ars Libera Antti Immonen, p. p. 050 5666 003</b>

## **TIIVISTELMÄ**

### **1. OSAHANKKEEN LÄHTÖKOHDAT**

- 1.1 Osahankkeen tausta
- 1.2 Yhteys ArtHub -hankekokonaisuuteen ja alueellinen yhteistyö
- 1.3 Kohderyhmä ja hyödynsaajat

### **2. OSAHANKKEEN TAVOITTEET JA TULOKSET**

- 2.1 Osahankkeen lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteet
- 2.2 Osahankkeen tulokset ja kehitettävät uudet tuotteet

### **3. OSAHANKKEEN TOIMINTAMALLI JA TOIMINTAMUODOT**

- 3.1 Osahankkeen toiminta
- 3.2 Työsuunnitelma vv. 2009 - 2011
- 3.3 Tiedottaminen ja markkinointi
- 3.4 Seuranta ja arviointi

### **4. OSAHANKKEEN ORGANISOINTI JA RESURSSIT**

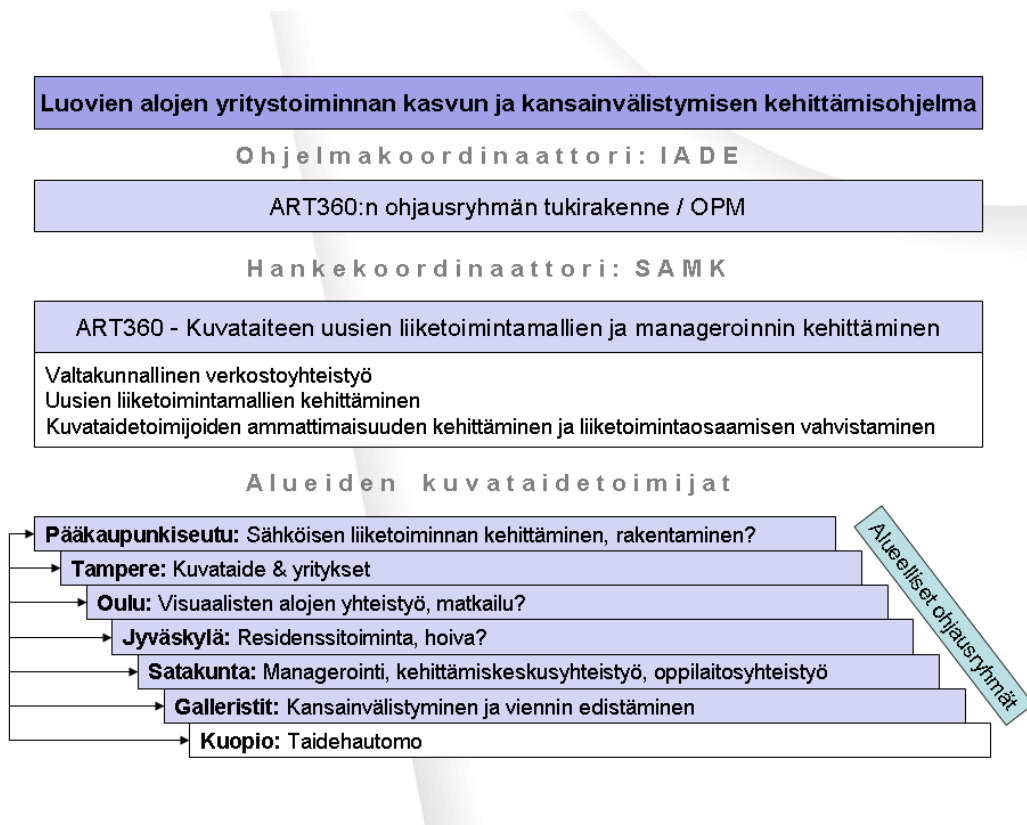
- 4.1 Organisointi, toteuttajaorganisaatioiden rooli ja tehtävät
- 4.2 Kustannusarvio

### **5. OSAHANKKEEN RISKIT JA OLETUKSET**

## TIIVISTELMÄ

Osahankkeen tärkeänä sisältönä on kuvataiteilijoiden työskentelyedellytysten parantaminen ja elinkeinon harjoittamisen edellytysten lisääminen. Olennaista tässä valtakunnallisen Art360 -kattohankkeen pohjoissavolaisessa osakokonaisuudessa on taiteilijakeskeisen tuottajatoiminnan kehittäminen ja pysyvyys sekä kansainvälinen yhteistoiminta ja verkottuminen.

Projektin päätavoitteena on luoda pohja toimivalle ja itsenäiselle luovien alojen osaamiskeskukseksi (Kattohankekaaviossa nimellä Taidehautomo).



Hanke toteutetaan 1.1.2009 - 31.12.2011 välisenä aikana. Art360 -osahankkeen keskeiset toimenpiteet ja päätoimintamuodot hankkeen eri vaiheissa jakaantuvat seuraaviin osakokonaisuuksiin:

- o Taidehautomo = Tukikohta eli Visuaalisten alojen osaamiskeskusmalli
- o Vuokranäyttelypilotti. Uudenlaiset kuvataiteen esittämisen- ja markkinointitavat
- o Taidemanagerointipilotti. Testataan kuvataiteissa muilta kulttuurin aloilta tunnettua manageritoimintaa
- o Kansainväliset markkinat. Kansainvälisen liiketoimintapotentiaalin kartoitus ja uusien kuvataiteeseen soveltuvien vientimallien luominen.
- o Liiketoimintaryhmät. Ryhmät testaavat ja kehittävät asiantuntijoiden johdolla liiketoimintamalleja kuvataiteen liiketoimintapotentiaalin hyödyntämiseksi.

## **1. OSAHANKKEEN LÄHTÖKOHDAT**

### **1.1 Osahankkeen tausta**

Taidekauppa romahti 1990-luvulla. Kuvataiteen alan liiketoimintaosaaminen ei ole sen jälkeen kehittynyt samaan tahtiin kuin muilla luovilla aloilla. Taiteen tuotanto ja taiteilijan tuottaminen kuvataiteen kentällä ovat yhteydessä taiteen välitysportaaseen (taidekauppi-  
aat, taidelainaamot, taidehuutokaupat, galleriat, Frame) ja vastaanottoon (media ja tai-  
teenkuluttajat) sekä niihin instituutioihin, jotka näitä tehtäviä hoitavat. Nämä toimijat te-  
kevät kuvataiteen markkinointia, mutta heidän managerointiosaamistaan tulee lisätä.

Taiteen tekemisen muodot ovat muuttuneet. Taidetta ei enää yksinkertaisesti määritellä  
tekotavan mukaan maalauksiksi, veistoksiksi tai taidegrafikaksi. Nykytaiteilijan työtä ei  
enää määritellä yksittäisten teosten määrällä, vaan nykytaide voi olla yhteisöllistä, poikki-  
taiteellista, omaksua designin elementtejä tai teokset on mahdollisesti tarkoitettu elämään  
lyhyen aikaa. Nykytaiteilija on valmis tekemään yhteistyötä aivan uusien tahojen kanssa.  
Kuvataideyhteisöllä on siis valmiuksia ja tarpeita uusien liiketoimintamallien käyttöönot-  
toon.

On olemassa laaja yhteiskunnallinen tunnustus taiteen heikolle asemalle. Kuvataiteen ja  
kuvataiteilijoiden heikkoa tilannetta on pyritty korjaamaan yhteiskunnassa eri tavoin. TAO  
-toimikunnan taide- ja taiteilijapoliittinen ohjelma sisälsi lukuisia ehdotuksia tilanteen kor-  
jaamiseksi. Keinona on nähty mm. taiteilijoiden yrittäjyyden tukeminen sekä kentän ra-  
kenteiden vahvistaminen. Toisaalta on tiedostettu taiteen potentiaalin vajaakäyttö suoma-  
laista kilpailukykyä ja innovaatioita rakennettaessa.

OPM:n Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen -julkaisussa todetaan, että kuvatai-  
teen alan markkinointi- ja liiketoimintaosaaminen on varsin heikkoa. Kuvataiteen alalla ei  
ole totuttu puhumaan näillä termeillä, mutta nyt uudenlaisille toimintatavoille on tilaa.  
Kuvataiteen toimijoiden osaamisen markkinointiin on kehitettävä osaava verkosto, joka  
keskittyy kuvataiteen managerointi- ja liiketoimintaosaamisen kehittämiseen.

## **1.2 Yhteys Art Hub -hankekokonaisuuteen ja alueellinen yhteistyö**

Art Hub -hankekokonaisuus liittyy alueelliseen kilpailukyky- ja työllisyystavoitteen Manner-Suomen ESR-ohjelman Itä-Suomen suuralueosion toimintalinja 1:n (työorganisaatioiden, työssä olevan työvoiman ja yritysten kehittäminen sekä yrittäjyyden lisääminen) toteuttamiseen. Hanke kytkeytyy valtakunnalliseen Luovien alojen kasvun ja kansainvälistymisen kehittämisohjelmaan ja toimii osaltaan maakunnassa ko. kehittämisohjelman toteuttajana.

Art Hub -hankekokonaisuus koostuu seuraavista osahankkeista (kuvaus kokonaisuudesta)

Art360 -osahankkeen toteuttaminen edellyttää tiivistä yhteistyötä valtakunnallisen Art360 -kattohankkeen kanssa sekä alueella toimivien kuvataiteen organisaatioiden ja hankkeiden mm. Arbiter Artis, Galleria 12, Galleria Carree, SARKA kanssa. Nämä tahot osallistuvat hankkeen pilottien valmisteluun ja ovat tärkeitä yhteistyötahoja myös sen toteuttamisessa.

## **1.3 Kohderyhmä ja hyödynsaajat**

Art360 -osahankkeen välittömänä kohderyhmänä ovat kuvataiteilijat maakunnallisesti sekä valtakunnallisesti ja yhteistyökumppaninsa ja sidosryhmänsä.

Välillisenä kohderyhmänä ovat mm. kuntien kulttuuritoimet, suuri yleisö ja taiteen kuluttajat ja harrastajat sekä yritykset, joiden päätoiminta on kuvataiteessa tai jotka käyttävät kuvataidetta liiketoimintansa tukena.

## **2. OSAHANKKEEN TAVOITTEET JA TULOKSET**

### **2.1 Osahankkeen lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteet**

Art360 osahanke kytkeytyy sekä Art Hub -hankekokonaisuuteen että valtakunnalliseen luovien alojen kasvun ja kansainvälistymisen kehittämisohjelmaan, joiden tavoitteena on mm.

- o luovien alojen tuotekehitys- ja innovaatiotoiminnan kehittäminen
- o liiketoiminta- ja yrittäjäosaamisen parantaminen
- o tuottaja- ja manageritaitojen edistäminen
- o alan toimintaympäristön ennakointiin liittyvien kysymysten analysointi ja alan tietopohjan syventäminen

Art360 -osahankkeella pyritään vastaamaan valtakunnallisen ohjelman tavoitteisiin erityisesti kuvataiteen osalta. Hanke on osa myös valtakunnallista Art360 kuvataiteen liiketoiminta- ja managerointiosaamishanketta.

Hankkeen päätavoitteena on lisätä kuvataiteen toimijoiden käytännönläheistä ja tavoitteelliseen toimintaan tähtäävää managerointi- ja liiketoimintaosaamista ja löytää uusia liiketoimintamalleja edistämään kuvataiteen alan roolia yhteiskunnan eri alojen kehittäjänä.

Hankkeessa mukana olevien yhteisenä tavoitteena on uusien liiketoimintamallien kehittäminen sekä kuvataidetoimijoiden ammattimaisuuden kehittäminen ja liiketoimintaosaamisen vahvistaminen.

### **2.2 Osahankkeen tulokset sekä kehitettävät uudet tuotteet**

Luovilla toimialoilla liiketoimintamallit ja yrittämisen muoto vaihtelevat: ääripäänä ovat pääosin apuraharahoituksen varassa tapahtuva toiminta ja toisen ääripään muodostavat vastaavasti liiketaloudellisen periaattein toimivat kasvuhakuiset yritykset, jotka toimivat kansainvälisillä markkinoilla - yrittäjät ovat taustoiltaan ja tavoitteiltaan erilaisia (taiteilija vs. yrittäjä).

Kuvataiteen kentällä välimatka taiteilijasta yrittäjäksi on erityisen pitkä. Siksi hankkeessa kehitetään uusia tuotteita, joiden ansiosta:

1. Kuvataiteen myynti ja markkinointi siirtyvät yksittäisistä toimeksiannoista laajempaan managerointiin.
2. Kuvataiteilijoiden asenne liiketoimintaan osana ammatti-identiteettiä vahvistuu.
3. Kuvataiteen alan verkostoyhteistyö selkeytyy ja systematisoituu.
4. Osaamiskeskus ja sen ylläpitämä verkosto toimii merkittävänä kuvataiteen alan uusien liiketoimintamahdollisuuksien kehittäjänä.

Osahankkeen tuloksena syntyy organisaatiomalli pysyvästä luovien alojen osaamiskeskuksesta, joka työllistää alueella 1-3 henkilöä, ja jossa on pysyvää ja jatkuvaa tuottajatoimintaa, työnohjausta, neuvontaa, koulutusta, näyttely- ja taiteilijavaihtotoimintaa.

Art360 -kattohankkeen tuloksena syntyy

- o uusia kuvataiteen liiketoimintamalleja, joita on testattu käytännössä
- o sähköisen liiketoiminnan osaamista tukeva verkkopalvelu ja
- o valtakunnallisesti organisoitunut kuvataiteen managerointiverkosto.

Nämä tulokset jalkautetaan osahankkeen kautta myös Itä-Suomeen: Pohjois-Savon, Etelä-Savon ja Pohjois-Karjalan alueille.

### **3. OSAHANKKEEN TOIMINTAMALLI JA TOIMINTAMUODOT**

#### **3.1 Osahankkeen toiminta**

Art360 -osahankkeen tehtävänä on toteuttaa valtakunnallisen Art360 -hankkeen osakokonaaisuutta. Varsinainen toiminta koostuu kahdesta osasta: osaamiskeskusmallin luomisesta sekä liiketoiminta- ja managerointipiloteista.

#### **Taidehautomo = Tukikohta eli Visuaalisten alojen osaamiskeskusmalli**

Luodaan pohjaa visuaalisten alojen osaamiskeskukseksi ja alueelliselle kuvataiteen verkostolle. Tämä vastaa freelancer-kentän tarpeeseen; ongelmaan joka on ratkaistu kulttuurin aluekeskuksilla esim. tanssin, valokuvan, elokuvan ja lastenkulttuurin aloilla. Esim. tanssin aluekeskukset ovat ratkaisseet monia tanssin freelancer -kentän elinkeinotoiminnan vaikeuksia ottamalla aktiivisen tuottajan ja toiminnan markkinoijan roolin. Aluekeskusten rahoitus koostuu valtionavustuksesta (OPM), alueellisesta ja paikallisesta rahasta sekä oman toiminnan tuotoista. Vuonna 2006 tukea viidelle tanssin aluekeskukselle myönnettiin yhteensä 600 000. Valtionavustus voi olla enintään puolet kehittämissuunnitelman hyväksyttävistä kustannuksista. Aluekeskukset toimivat itsenäisesti, mutta yhteistyössä keskenään. Ne valitsevat toimintamuodot, jotka parhaiten tähtäävät asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi.

Toiminnan tavoitteet tulevat noudattamaan tanssinaluekeskusverkoston tavoitteita:

1. Edistää taide- ja kulttuuripalveluiden tasa-arvoista saatavuutta ja saavutettavuutta sosiaalisesti sekä alueellisesti kuvataiteen osalta siellä, missä on jo olemassa olevaa toimintaa sekä toimijoita. Vaikutus näkyy lisääntyneenä kuvataiteen tarjontana ja sen myötä palveluiden suurempana käyttönä eri puolilla maata.
2. Lisätä kuvataiteilijoiden työskentelymahdollisuuksia omalla taiteen alallaan. Vaikutus näkyy kuvataiteen rakenteiden kehittymisenä koko maassa ja sen myötä kuvataiteilijoiden parempana työllistymisenä myös pääkaupunkiseudun ulkopuolella.
3. Lisätä yhteistyötä ja vahvistaa osaamista. Yhteistyön lisäämisen vaikutuksena syntyy teoksia, joita on tuotettu usean toimijan voimin. Osaamisen vahvistamisen myötä lisääntyy myös korkeatasoisen ja ilmaisuvoimaisen kuvataiteen tarjonta. Osaamisen kehittämistä tukevat myös tavoitteet 1 ja 2.

Visuaalisten alojen osaamiskeskus olisi siis jatke, lisätyökalu nykyiselle yhdistystoiminnalle ja sen toimintaa varten hankkeessa suoritetaan sekä toiminnan että sen rahoituksen vertailua yllä mainittujen kulttuurin aluekeskusten kanssa. Toiminnan pysyvyys ja jatkuvuus varmistetaan luomalla visuaalisten alojen osaamiskeskusverkosto. Se tulee kuulumaan OPM:n vos-järjestelmän piiriin. Tämän lisäksi Art360 -osaamiskeskus hankkii paikallista rahoitusta ja tuottoja oman toimintansa kautta. Kehitettävä osaamiskeskus toimisi merkittävänä osana Mylly-keskusta, tuottaen ja tukien visuaalisten alojen freelancereita. Mylly

on ensisijaisesti tila- ja palveluinfrastruktuuri kaikille luovien alojen toimijoille sekä katto-markkinointi-organisaatio.

### **Vuokranäyttelypilotti. Uudenlaiset kuvataiteen esittämisen- ja markkinointitavat**

Pilotissa suunnitellaan ja toteutetaan uudenlaisia kuvataiteen esittämisen- ja markkinointitapoja. Paikallisena pilottina toteutetaan vuokranäyttely, vaihteleva näyttelykokonaisuus tai tapahtuma, joka on mahdollista räätälöidä joustavasti asiakkaan tarpeisiin. Vuokranäyttelypilottin tarkoituksena on lähentää yritysmaailmaa kuvataiteeseen ja antaa yritysmaailmalle mahdollisuus monipuolisesti ja joustavasti käyttää taidetta ja kulttuuria osana toimintansa kehittämistä.

CASE: Nykyisin taidenäyttelyn kokoa ammattimainen toimija, joka tuntee taiteilijan(t) ja hoitaa kaiken näyttelyyn liittyvän esillepanosta markkinointiin. Vuokranäyttelypilottin yhtenä toimintatapana voisi olla esim. se, että jokin suuri paikallinen yritys kokoa itse näyttelyn haluamiinsa tiloihin, haluamistaan töistä, kutsuu haluamansa yhteistyökumppaninsa näyttelyyn, markkinoi omille kohderyhmilleen näyttelyä tms. Näin toimien saavutettaisiin aivan uusia kohderyhmiä ja lisättäisiin taiteen tunnettuutta ja arvostusta.

### **Taidemanagerointipilotti**

Testataan kuvataiteissa muilta kulttuurin aloilta tunnettua manageritoimintaa. Pilotti kattaa kuvataiteilijat, taiteiden ja organisaatioiden väliset yhteisprojektit ja kokeilevan, taiteen kenttää uudistavan toiminnan ja tuottajakoulutuksen.

CASE: Kuvataiteen liiketoimintaryhmät. 3-4 kuvataiteilijasta ja yhdestä tuottajasta koostuu liiketoimintaryhmä. Pilotissa pyritään saamaan aikaan neljä toisiltaan oppivaa ja toisinaan tukevaa omaa liiketoimintaansa kehittävää ryhmää. Ryhmät testaavat ja kehittävät asiantuntijoiden johdolla liiketoimintamalleja kuvataiteen liiketoimintapotentiaalin hyödyntämiseksi.

### **Kansainväliset markkinat**

Kansainvälisen liiketoimintapotentiaalin kartoitus ja uusien kuvataiteeseen soveltuvien vientimallien luominen.

CASE: Kotimaan taidemarkkinat ovat hyvin pienet. Siksi jo vähänkään meriittiä saaneen taiteilijan kannattaa kartoittaa mahdollisuudet toimia ulkomaan markkinoilla. Tähän ei kuitenkaan ole olemassa toimivaa mallia, eikä usein myöskään resursseja. Selvittämällä sopiva vienti- ja markkinointimalli, saadaan kuvataiteilijoiden käyttöön työkalu, joka auttaa aktiivisten vientitoimien aloittamista. Tämä osio toteutetaan pääosin Art360 -

kattohankkeen puitteissa, mutta pilotteja toteutetaan soveltuvin osin paikallisesti Pohjois-Savossa.

### **3.2 Työsuunnitelma vv. 2009 - 2011**

#### Toimenpiteet v. 2009

1 - 2 / 2009

- o Osahankkeen käynnistäminen ja toiminnan organisointi
- o Tiedottaminen tiedotussuunnitelman mukaisesti
- o Verkostoituminen alkaa maakunnan sisällä ja sateenvarjohankkeen kanssa

3 - 4 / 2009

- o Tarkistetaan suunniteltujen pilottien sisällöt yhdessä asiantuntijoiden kanssa
- o Laaditaan toimintamalli ja organisaatio osaamiskeskukselle (Tukikohta)

5 - 10 / 2009

- o Ensimmäisten pilottien käynnistäminen:
  - o vuokranäyttelypilotti
  - o taidemanagerointipilotti

11 - 12 / 2009

- o Pilottien toiminnan arviointi
- o Tukikohdan toimintamallin testaus ja analysointi

#### Toimenpiteet v. 2010

- o Toinen vuosi alkaa edellisen vuoden pilottien arvioinnilla. Huomioidaan kehitystarpeet.
- o Tämän lisäksi kehitetty osaamiskeskuksen toimintamalli benchmarkataan
- o Toisen vuoden pilottien aloittaminen:
  - o liiketoimintaryhmien käynnistäminen
  - o valtakunnallisen managerointiverkoston organisoiminen
  - o kuvataiteen kansainvälistymisen tarvekartoitus

#### Toimenpiteet v. 2011

- o Pilottien tulosten integrointi osaamiskeskuksen toimintaan
- o Pilottien testaaminen ja laajentaminen muille visuaalisille aloille
- o Luovan alan osaamiskeskustoiminnan jatkuvuuden varmistaminen
- o ART360 -kattohankkeen tulosten hyödyntäminen alueella
- o Hankkeen tuloksista tiedottaminen ja loppuraportointi

### **3.3 Tiedottaminen ja markkinointi**

Art360 -osahankkeesta tiedotetaan laajasti eri luovien alojen toimijoille ja sidosryhmille osana Art Hub -hankekokonaisuutta, yhteistyössä Pohjois-Savon taidetoimikunnan sekä valtakunnallisen kattohankkeen kanssa. Kertyneistä kokemuksista ja kehitetyistä käytännöistä tiedotetaan sekä projektin aikana, että sen päätyttyä alueella asiakkaille ja sidosryhmille. Tiedotus tapahtuu pääsääntöisesti erillisissä tilaisuuksissa sekä sähköpostilla ja Art Hub -hankekokonaisuuden www-sivuilla.

### **3.4 Seuranta ja arviointi**

Toiminnan seurannasta vastaa asiantuntijatyöryhmä, jossa on mukana yhteistyötahot sekä alueelta että valtakunnallisesti. Toimintaa seurataan asiakaskyselyin ja edunsaajien vertaisarvioinnein. Kyselyjen ja arviointien tulokset käsitellään hankkeen ohjausryhmän kokouksissa.

## 4. OSAHANKKEEN ORGANISOINTI JA RESURSSIT

### 4.1 Toteuttajaorganisaatioiden rooli ja tehtävät

Art Hub -hankekokonaisuuden koordinaattorina toimii Pohjois-Savon taidetoimikunta, joka vastaa hankekokonaisuuden hallinnoinnista ja raportoinnista. Myös Art360 -osahankkeen toteutuksesta vastaa Pohjois-Savon taidetoimikunta. Osatoteuttajana toimii Kuopion kuvataiteilijat ry Ars Libera, joka tarjoaa asiantuntijapalvelut ja kuvataiteen substanssiosaamisen. Ars Libera vastaa hankkeen pilottien toteuttamisesta ja tuo verkostonsa hankkeen käyttöön.

### 4.2 Kustannusarvio

Art360 -osahankkeen alustava kustannusarvio on 228 758 €.

	v. 2009	v. 2010	v. 2011	yhteensä
<b>1) Aineet, tarvikkeet, toimistokulut</b>	<b>1 700</b>	<b>1 350</b>	<b>250</b>	<b>3 300</b>
toimistotarvikkeet	300	250	50	600
kirjallisuus ja muu tietoaineisto	0	0	0	0
puhelin- ja tietoliikennekulut	600	500	100	1 200
kopiointi- ja painatuskulut	800	600	100	1 500
muut aineet ja tarvikkeet	0	0	0	0
<b>2) Henkilöstökulut</b>	<b>52 110</b>	<b>52 110</b>	<b>9 248</b>	<b>113 468</b>
suunnittelija	33 600	33 600	5 600	72 800
sihteeri- ja tukipalvelut ( 2 kk)	5 000	5 000	1 250	11 250
asiantuntijapalkkiot	0	0	0	0
palkkojen sivukulut (35 %)	13 510	13 510	2 398	29 418
<b>3) Matkakulut</b>	<b>4 500</b>	<b>4 500</b>	<b>350</b>	<b>9 350</b>
päivärahat	2 000	2 000	150	4 150
kilometrikorvaukset	2 500	2 500	200	5 200
matkustuspalvelut	0	0	0	0
<b>4) Vuokrat</b>	<b>16 000</b>	<b>16 000</b>	<b>2 600</b>	<b>34 600</b>
työhuonevuokrat	16 000	16 000	2 600	34 600
muut tilavuokrat	0	0	0	0
<b>5) Palvelujen ostot</b>	<b>29 000</b>	<b>32 000</b>	<b>4 200</b>	<b>65 200</b>
asiantuntijapalvelut	18 000	18 000	3 000	39 000
muut palvelujen ostot	11 000	14 000	1 200	26 200
				0
<b>6) Tiedotus ja markkinointi</b>	<b>1 320</b>	<b>1 320</b>	<b>200</b>	<b>2 840</b>
<b>7) Koneet ja laitteet (poistot)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Kirjanpitoon tulevat kustannukset</b>	<b>104 630</b>	<b>107 280</b>	<b>16 848</b>	<b>228 758</b>

## **5. OSAHANKKEEN RISKIT JA OLETUKSET**

Art360 -osahanke tarttuu yhdessä kattohankkeensa (valtakunnallinen ART360) kanssa vaikeaan, mutta konkreettiseen rakenteelliseen ongelmaan. Kuvataiteilijat ovat perinteisesti vahvoja oman erityisalansa ammattilaisia, mutta taidemarkkinoidenkehitys on sellainen, että uutta liiketoimintaa ei ole voitu taiteilijoiden omien resurssien puitteissa kehittää. Hankkeen menestymisen edellytyksenä on aito taiteilijalähtöisyys sekä selvä liiketaloudellinen ulottuvuus. Yhteistyö kattohankkeen kanssa tuo merkittävää osaamislisää koko maakunnan alueelle.