

Kaupungista ja liikenneyhteyksistä

Freiburg on pieni kaupunki Etelä-Saksassa lähellä Sveitsin ja Ranskan rajaa. Lähimmät lentokentät ovat Basel ja Karlsruhe. Helsingistä on paljon yhteyksiä myös Frankfurtiin, josta on nopea junayhteys Freiburgiin. Saksassa junat ovat aika kalliita, mutta messuilla on yhteistyöhinta Deutsche Bahnille. Auton vuokraaminen on halpaa ja Frankfurtin kentältä on n. 230 km Freiburgiin. Messukeskus on kaupungin keskustan ulkopuolella hyvien kulkuyhteyksien päässä. Keskustasta on messujen omia bussikuljetuksia useita kertoja päivässä, myös julkisen liikenteen busseilla pääsee messukeskukselle. Keskustassa on useita hotelleja, mutta messujen aikaan hinnat ovat hiukan normaalia kalliimpia. Vuokra-autolla on helppo liikkua ja majoitus voi olla kauempanakin. Messukeskuksella on hyvin parkkitilaa, kahden päivän pysäköinti maksoi 4 €.

Messuista

Kulturbörse on iso esittävän taiteen ja musiikin messutapahtuma, jossa on messuständien lisäksi paljon ohjelmaa. Aiemmin tapahtuma keskittyi enemmän teatteriin ja katutaiteeseen, mutta tarjonta on laajentunut huomattavasti. 26. kertaa järjestetyillä messuilla oli lähes 300 näytteilleasettajaa, esityksiä kolmen päivän aikana oli 140, joista suurin osa teatteria tai musiikkia.. Näytteilleasettajien skaala oli todella laaja. Paikalla oli yksittäisiä taiteilijoita omalla ständillä ja toisaalta paikalla oli isoja mm. oopperaa tuottavia tahoja. Lisäksi mukana oli muutamia kulttuuritaloja sekä esitystekniikkaa tarjoavia yrityksiä. Yksittäisiä sirkusryhmiä oli muutama. Perinteisten messuosastojen lisäksi messuilla oli oma osasto katutaiteelle. Esiintyjien lisäksi tällä osastolla oli paljon erilaisia installaatioita, isoja puujalkahahmoja yms. Näyttämöitä oli 4, katuesityksille oma näyttämö, musiikkisali sekä kaksi teatterinäyttämöä. Näyttämöt ovat varustettu perus valo- ja äänitekniikalla. Teatterisali oli rajattu harmailta verhoilla, joten täysin blackbox sekään ei ole. Katunäyttämö oli avoimemmassa hallissa.

Esityksiä oli pitkin päivää. Katutaiteen näyttämöllä oli n. 20 minuutin mittaisia demoesityksiä. Teatterisaleissa oli myös koko pitkiä teoksia. Iltaisin järjestettiin näytöksiä, joihin myytiin lippuja messujen ulkopuoliselle yleisölle. Esiintyjät maksavat järjestäjille pääsystä näyttämölle ja ohjelmistoon. Demoesityksien hinta on 300-500 €. Koko pitkästä esityksestä ei tarvinnut maksaa. Esiintyjät hoitivat itse matka- ja majoituskustannukset.

Itse olin paikalla tiistain ja keskiviikon, jotka ovat kuulemma messujen tärkeimmät päivät. Viimeisenä päivänä paikalla on kuulemma vähemmän ostajia. Kilpailu huomiosta on kovaa. Ständeillä on musiikkia, pieniä esityksiä ja erilaisia tempauksia, joilla pyritään keräämään ostajia paikalle. Näiden tempausten menestys on vaihtelevaa. Kävin kollegan kanssa irlantilaisten tiskillä viskimaistajaisissa, mutta mieleen ei kyllä jäänyt, mitä ständillä lopulta myytiin. Taisi olla irlantilaista kansanmusiikkia. Monet myös kiertävät soittamassa tai esiintymässä messualueen käytävillä. Näihin käytäville levittäytyviin tempauksiin pitäisi pyytää lupa järjestäjiltä. Karkeasti ottaen näytteilleasettajat voisi jakaa kolmeen kategoriaan, isommat tuottajatahot ja agentuurit, keskikokoiset agentuurit, jotka ovat keskittyneet tiettyyn osa-alueeseen tai alaan sekä pienet yksittäiset toimijat ja taiteilijat, jotka markkinoivat omaa esitystään. Pääosa esittelijöistä näyttäisi olevan pitkänlinjan tekijöitä, joilla on vahva asiakaskunta ja kontaktiverkosto, joka vieraillee ständillä. Pieni joukko toimijoita oli paikalla ensimmäistä tai toista kertaa.

Jos esittelijöiden skaala on laaja, niin on myös ostajien. Nykysirkusta ohjelmoivien festivaalien ja näyttämöiden osuus tästä joukosta on kohtuullisen pieni. Heidän tunnistaminen ja huomion herättäminen on haastavaa. Ilman omaa kontaktiverkostoa pienellä ständillä massaan hukkuu helposti.

Edustamani Maracat Caravan oli mukana yhteistyökumppanimme Ute Classen Kulturmanagementin ständillä. Ute on toiminut pitkään esittävän taiteen parissa. Hän on edustanut

WHS- ryhmää jo useita vuosia. Sirkustoimiojoista WHS:n lisäksi Uten listoilla on mm. Ulla Tikan ja Andy Muntwülerin Roikkuva, Roman Müllerin Arbeit- teos, Gandini Jugglingin Smashed sekä espanjalaisen Psircin Acrometeria. Uten esittelemänä tapasin pienen määrän sirkusta ohjelmoivien festivaalien ja näyttämöiden yhteyshenkilöitä. Ilman Utea nämä tapaamiset olisivat todennäköisesti jäänyt tapahtumatta.

Uten ständin naapureina oli neljä muuta saman kokoluokan agentuuria, joista kukin on erikoistunut hiukan eri tavoilla. Nämä viisi agentuuria ovat tehneet yhteistyötä messuilla jo monta vuotta. Heidän yhdessä järjestämä Happy hour- tapahtuma keskiviikkona keräsi paljon väkeä ständeille. He ovat olleet ensimmäisten joukossa järjestämässä Happy hour- tapahtumaa. Nykyisin ne ovat yleistyneet huomattavasti ja myös niiden teho on laskenut aiemmista vuosista.

Taiteilijoiden ja ryhmien kokemuksia messuista

Yksi viereisen agentuurin taiteilijoista oli jonglööri- klovni *Ben Richter*. Ben on vuosien varrella tehnyt mm. muutamia 30-45 minuutin mittaisia sooloteoksia, kiertänyt erilaisten kokoonpanojen mukana sekä opettanut eri sirkuskouluissa. Kulturbörsessä Ben oli esittelemässä uusinta sooloteostaan MotzArt, on n. 40 minuutin mittainen ulko- ja sisätiloihin soveltuva jongleerausta ja klovneriaa yhdistelevä teos. Ben oli messuilla nyt kahdeksatta kertaa. Hän teki 20 minuutin demon teoksestaan katunäyttämöllä. Messuilla hän on esiintynyt useasti aiemminkin. Kulturbörseä Ben pitää hyvänä mahdollisuutena tavata kolleegoita sekä tapahtumajärjestäjiä. Suorien messuilta tulleiden keikkojen määrää hän ei osannut arvioida, mutta vuosittainen paikalla oleminen on osoittautunut hyödylliseksi. Ben on kiertänyt esityksillään suurimman osan Saksan ulkoilmatapahtumista, joten hän on myös tunnettu toimija markkinoilla. Omaa agenttia Ben piti tärkeänä tekijänä Saksassa kiertämiseen. Samalla agentilla oli listoillaan 5-7 muuta esitystä. Ilman omaa agenttiaan hän tuskin olisi saanut samaa hyötyä messuista.

Toinen paikallinen taiteilija, jonka messuilla tapasin, oli Saksassa asuva Etelä-Afrikasta kotoisin oleva akrobaatti *Andrew Scordilis*. Andrew työskentelee pääasiassa varietéissa sekä tekee erilaisia gaaloja. Hän tekee yhteistyötä mm. isoja ulkoilmaesityksiä ja räätälöityjä tapahtumakokonaisuuksia tekävän Feuervogel- ryhmän kanssa. Toisin sanoen hiukan eri markkina-alue kuin millä Ben työskentelee. Messuilla hänellä ei ollut omaa ständiä, vaan hän ainoastaan esiintyi varieté-illassa *Duo Synergyn* Beach Boys- numerolla. Heidän duolleen messut oli pieni osa markkinointia ja osittain käynnisti yhteistyön uuden agentuurin kanssa. Näkyvyys messujen katalogissa oli esityksen lisäksi merkittävä hyöty.

Suomalaisista paikalla oli ensimmäistä kertaa Tangoteatteri Kiukkarainen, joka oli kolmen hengen tiiminä esittelemässä teoksiaan Peikkotango sekä Chess piece. Ryhmä on käynnistämässä kansainvälistä toimintaansa. He järjestivät ständillään myös pienimuotoisen Happy hour- esityksen. Messut oli heille hyvä tutustuminen saksalain markkinoihin ja esittävän taiteen toimijoihin, mutta konkreettista myyntityötä messuilla tapahtui odotettua vähemmän. Mahdollisesti esiintyminen jollain näyttämöllä olisi ollut toimivampi markkinointikanava.

Erityishuomioita

Espanja näyttää panostavan vahvasti esittävän taiteen vientiin ja promootioon. Espanjalaiset olivat messuilla hyvin vahvasti esillä. Heillä oli iso ständi sekä paljon esityksiä ohjelmistossa. Espanjassa on vahva ulkoilmatapahtumien kulttuuri, joten siellä tuotetaankin paljon Saksan markkinoille soveltuvaa ohjelmaa sopivassa formaatissa. Kuulemma espanjalaiset ovat olleet messuilla vahvasti jo muutaman vuoden ajan. Heillä tuntuu olevan muutenkin vahva painostus nimenomaan promootio toimintaan. Olisi mielenkiintoista kuulla, miten tämän tyyppinen toiminta tuottaa tulosta suhteessa panostuksiin.

Jäin pohtimaan, pitäisikö suomalaisen sirkuksen viennissä panostaa samaan tapaan enemmän konkreettisiin promootio ja myyntitoimenpiteisiin, jotta saisimme kasvatettua vientiä.

Saksan markkinoista

Yhden messukokemuksen pohjalta on mahdotonta kirjoittaa mitään syvällisempää analyysiä koko maan markkinoista, mutta kirjoitan tähän nyt muutamia huomioita, mitä messuilta jäi mieleen. Saksan sirkusmarkkinat voidaan jakaa karkeasti kolmeen sektoriin; ulkoilma- ja katutapahtumat, teatterit ja festivaalit sekä varieté ja perinteinen sirkus. Näistä suurin ja aktiivisin tuntui olevan ulkoilma- ja katutapahtumat. Näitä eri kokoisia tapahtumia on ympäri Saksaa. Esityksformaatti näissä tapahtumissa on sellainen, mitä Suomessa ei juurikaan tuoteta. Suurin kysyntä olisi kuulemma n. tunnin mittaisille keski suurille ulkoilmaesityksille. Keskiuurilla tarkoitetaan näillä markkinoilla 5-10 esiintyjän kokonaisuutta, jota voidaan esittää n. 1500 katsojalle. Erikseen ovat vielä suuret teokset, joissa on isompia rakennelmia ja yleensä yli 10 esiintyjää. Myös pienemmät 1-3 esiintyjän kokonaisuudet voivat kiertää. Edustamamme Clunker Circus- ryhmän Karvanoppasirkus on n. 30 minuutin mittainen ja sen kanssa keskustelemme muutamista tapahtumista 2014 kesälle. Suurimpana huolenaiheena Utella oli se, että pidetäänkö esitystä liian lyhyenä Saksan markkinoille. Aika näyttää. Kaikkien ei siis tarvi mahtua samaan muottiin, mutta markkinat lopulta näyttävät, mille on tilausta.

Saksassa on kuulemma n. 700 vierailuteatteria, jotka ottavat sirkusta ohjelmistonsa vaihtelevasti. Teattereissa on perustekniikka, mutta yleensä esiintyjät tuovat tarvittavan tekniikan ja omat teknikot, jotka hoitavat rakennuksen. Teattereihin yleensä pääsee vasta esityspäivänä, joka luo tietyt rajoitukset teknisille vaatimuksille. Osa näiden teattereiden edustajista käy myös Freiburgin messuilla, mutta heillä on lisäksi omat messutapahtumat, joista esityksiä ohjelmistoon valitaan. Tälläkin markkinasektorilla oli vahva ajatus esityksformaattista, eli 70 - 90 minuuttinen kokonaisuus olisi toimivin. Nykysirkusta siinä mallissa kuin sitä Suomessa tehdään ei Saksassa vielä kovin paljoa tunneta. Festivaaleja on jonkin verran ja muutama teatterit tai varietét ohjelmoivat hiukan kokeellisempia kokonaisuuksia, mutta se on kuitenkin aika kaukana suomalaisen nykysirkuksen valtavirrasta.

Varieté-teatterit ja perinteinen sirkus on Saksassa oma laaja markkinansa. Yksittäisille perinteisemmille sirkusnumeroille löytyy tilausta myös gaaloista ja yritystapahtumista. Messujen osuutta tälle markkinalle pääsyyn en osaa arvioida. Toimivin reitti on varmaan sirkusfestivaalien kautta.

Yhteenveto

Freiburgin Kulturbörse oli hyvä ensi kosketus Saksan markkinoihin laajemmin. Olen itse aiemmin ollut paljon tekemisissä varieté- teattereiden kanssa. Messuilla sai hyvän kuvan markkinoiden laajuudesta ja erityispiirteistä, kuten katuteatterin ja ulkoilmatapahtumien merkityksestä. Voisin kuvitella, että lähtisimme edustamaan jotain esityksiämme tai ryhmiä messuille. Se pitäisi toki tehdä hyvin suunnitellusti. Sanoisin, että pelkkä yhden toimijan pieni ständi menee sijoituksena hukkaan ilman sen ympärille rakennettua suunnitelmaa toiminnasta Saksan markkinoilla.

Mahdollisesti useamman toimijan yhteinen hiukan isompi ständi yhdessä jollain näyttämöllä tehtävien demoesitysten kanssa voisi olla järkevämpi sijoitus vaikka yksittäinen satsaus olisikin perusständiä suurempi.

Kaiken kaikkiaan messut ovat vain osa tietylle alueelle suunnattua myyntiä ja markkinointia. Messuille on turha lähteä ilman selkeää suunnitelmaa messujen aikaisesta kontaktoinnista ja tavoitteista sekä messujen jälkeen tapahtuvasta toiminnasta. Miten messuilla saatuja konkteja hyödynnetään, miten kontaktit tuloutetaan konkreettiseksi myynniksi ja kiertueiksi.

Jos joku asia jäi askarruttamaan mieltä, ota ihmeessä yhteyttä ja autan parhaani mukaan.

Petteri Jakobsson/ Maracat Caravan
050 3364737
petteri@maracatcaravan.fi

