

Puhujia joka lavalle

Taksin takapenkillä iltapäivälehteä lukiessa voi syntyä hyvä liikeidea
Näin kävi **Patrik Ekmanille**.



VUORINEUVOKSESTA SEIKKAILIJAAAN

■ Speakers Forum on ruotsalaisen Talarforumin tytäryhtiö. Talarforum toimii kaikissa Pohjoismaissa. Se muodostaa kaikkiaan 5 000 esiintyjän verkoston.

Patrik Ekman korostaa, ettei Speakers Forum ole ohjelmatoimisto, joka myy tilaisuuksiin oman tallinsa esiintyjä. Yhtiön tehtävä on löytää ja välittää kuhunkin tilaisuuteen parhaiten sopivat esiintyjät. Sillä ei ole mitään tarvetta myydä asiakkaalle juuri tiettyä henkilöä.

Speakers Forumin verkostoon kuuluu Suomessa monipuolinen ja nimekäs esiintyjäjoukko. Liike-elämän raskaan sarjan asiantuntemusta edustavat muun muassa ministeri **Christoffer Taxell** ja vuorineuvos, kansanedustaja **Jere Lahti**.

Helsingin kauppakorkeakoulun professori **Christian Grönroos** tuo verkostoon tiedemaailman kansainvälistä arvostusta. Lapin yliopiston "rakkausprofessori" **Kaarina Määttä** kuuluu sarjaamme korkeakoulumaailman julkiksia.

Speakers Forumilla on tarjota asiakkailleen lukuisia teatterin ja taiteen tekijöitä. Esimerkiksi Ruotsalaisen teatterin johtaja ja näyttelijä **Johan Storgård** on suosittu esiintyjä. **Ville Virtanen** edustaa myös teatterimaailmaa. **Stefan Lindfors** on muotoilun guru, joka laajentaa koko ajan toimintakenttäänsä myös puhujalavoilla.

Tulevaisuuden tutkija **Mika Mannermaa** ja taiteen tohtori **Sam Inkinen** pyydetään usein paikalle, kun asiakas haluaa kurkistaa kauas hämärään tulevaisuuteen. Valmentaja **Jörgen Oom** sparraa henkilökuntaa. Toimittaja-kirjailija **Erkki Toivanen** on sivistynyt maailmankansalainen, **Markku "Mato" Valtonen** on yrittäjä, joka ei pelkää mitään, seikkailija **Timo Polari** opastaa rajojen etsimistä, tv-psykologi **Ben Furman** ymmärtää ihmisiä ja ryhmädynamiikkaa...

KOULUTUS / Patrik Ekman oli muutama vuosi sitten Tukholmassa tapaamassa hyvää ystäväänsä. Hän istui taksin takapenkillä ja lueskeli ruotsalaista iltapäivälehteä. Iltapäivälehti oli repäissyt aukeamalleen jutun yrityksestä, joka värvää esiintyjä yritysten ja liike-elämän erilaisten yhteisöjen tilaisuuksiin.

Ruotsalaiseen tapaan aiheesta oli kaivettu esiin moralisoiva näkökulma. Onko oikein, että joku guru tai julkkis voi tienata yhdestä tunnin kestävästä puheesta tai esiintymisestä 100 000 kruunua? Sitä paheksuttiin oikein ministerivoimin.

Tätä yhteiskunnallisen tasa-arvoisuuden kannalta huutavaan vääryyteen joutui selittämään muun muassa Talarforum-nimisen yrityksen toimitusjohtaja **Mikael Lexhed**. Talarforum on Pohjoismaiden johtava puhujien ja esiintyjien välittäjä. Lexhed perusti yhtiön noin kymmenen vuotta sitten.

Patrik Ekman syttyi heti. Talarforumin kaltainen yritys tarvitaan myös Suomeen! Hän päätti saman tien ottaa yhteyttä Lexhediin. Idea muuttui nopeasti todeksi. Patrik Ekman käynnisti Suomessa pari vuotta sitten Oy Speakers Forum Finland Ab:n. Se on Talarforumin tytäryhtiö, jonka toimitusjohtaja ja neljänneksen omistaja Ekman itse on.

– Olen saanut Ruotsista työkalut ja toimintakonseptin valmiina. Ilman Talarforumia meillä olisi ollut uskottavuusongelmia. Näin hyvistä lähtökohdista ei voi tyriä, Ekman uskoo.

Speakers Forumin perustamisen jälkeen Talarforum toimii kaikissa Pohjoismaissa. Toiminnan laajuudesta kertoo esimerkiksi se, että yhtiön verkostossa on noin 5 000 esiintyjää.

Muusikon taustalla yrittäjäksi

Patrik "Pate" Ekmanilla, 30, on ammattimuusikon tausta. Hän on soittanut, laulanut, sanoittanut ja säveltänyt useissa Suomi-pop-bändeissä, joista viimeinen, Jizo, soi taajaan muun muassa radiokanavilla. Kiihkeä musiikkielämä vei miehen ajan niin tarkkaan, että opinnot kauppakorkeakoulussa ovat ainakin toistaiseksi kesken.

– Menin naimisiin ja halusin epä säännöllisestä muusikon työstä säännöllisempään elämäntapaan. Taustani sopii tähän työhön mainiosti. Itse en pidä puhumisesta, mutta laulajana hallitsen tilanteet edelleen, Ekman sanoo.

Ekman korostaa, että Speakers Forum ja sen emoyhtiö eivät ole ohjelmatoimistoja.

– Meillä ei ole omaa tallia, jonka artisteja myyisimme. ►

Kun Bill Clinton vieraili Tukholmassa, palkkio oli "satojatuhansia euroja"

Yritämme aina löytää kuhunkin tilaisuuteen parhaiten sopivat esiintyjät. Kun meiltä joku kysyy esiintyjä, tarjoamme aina kolme vaihtoehtoa.

Kun Speakers Forumilla ei ole omaa tallia, se ei myöskään voi päättää tilaisuuksista esiintyjien puolesta. Se on aina neuvottelukysymys.

– Meillä ei ole yksinoikeutta puhujaan, mutta monet heistä ovat huomanneet, että heille on paljon helpompaa, kun me hoidamme neuvottelut ja sopimukset.

Ekman uskoo, että Speakers Forumin ja esiintyjän symbioottinen suhde on asiakkaalle laadun tae.

– Kun me järjestämme esiintyjälle esimerkiksi 30–40 keikkaa vuodessa, olemme hänelle tärkeä yhteistyökumppani. Hänelle on tärkeää hoitaa tehtävänsä hyvin.



MITÄ MAKSAA?

■ Patrik Ekman arvioi, että Ruotsissa yrityksen tilaisuuteen värvätyn henkilön palkkio on noin kaksi kertaa niin suuri kuin Suomessa.

– Suomessa 3 000–4 000 euron palkkio alkaa olla maksimi, mutta jos Yhdysvalloissa pyytää kenen tahansa yritysjohtajan lentämään koneessa johonkin tilaisuuteen, palkkio on 40 000–50 000 dollaria, Ekman arvioi.

Hän kertoo, että Yhdysvaltain entisen presidentin **Bill Clintonin** vieraillessa Talarforumin värväämänä Tukholmassa palkkio oli "satoja tuhansia euroja".

Toisaalta esimerkiksi TeliaSoneran toimitusjohtajan **Anders Igelin** vieraillessa viime vuoden lopulla Helsingissä Ekonomipäivillä palkkio oli hyvin vaatimaton.

– Ruotsissa ajatellaan enemmän kuin Suomessa, että esiintyminen on myös sijoitus ihmisiin. Igel tulee sitä paitsi mielellään Suomeen, Ekman kertoo.

On myös huippujohtajia, jotka eivät ota lainkaan palkkiota esiintymisestään. Heitä ei kuitenkaan kannata edes yrittää kutsua Kaken Grillin 5-vuotisjuhliin.

Toisaalta, paljonko on esiintyjän palkkiossa paljon?

– Esityksen arvoa on vaikea määrittellä. Jos paikalla on esimerkiksi 200 ihmistä, onko esimerkiksi 2 500 euron palkkio paljon? Kun kuluihin lasketaan hotellivaraukset, ruokailut, matkat ja tilaisuuteen käytetty työaika, ei puhujapalkkio enää ole suuri. Ja mikä tilaisuuden kannalta on tärkeämpää kuin esitysten sisältö? Ja jos ei maksa, ei voi myöskään vaatia.

Ekman kertoo, että Speakers Forum tekee värvämiensä esiintyjien puolesta sopimukset ja laskuttaa suoraan asiakasta. Miten Speakers Forum laskuttaa omasta työstään?

– Riippuu siitä, kuinka paljon tilaisuuden järjestämiseen menee aikaa. Joskus riittää muutama puhelinsoitto, joskus menee viikkoja tilaisuuden valmisteluissa, Ekman pyörittelee.

Huono puhuja on arvoton

Speakers Forum välittää esiintyjä mitä erilaisimpiin tilaisuuksiin. Ne voivat olla esimerkiksi henkilökunnan sisäistä koulutusta, asiakastilaisuuksia, johdon seminaareja tai jopa pienimuotoisia johtoryhmän kokouksia.

– Parhaissa toimeksiantoissa odotetaan puhujan tai esiintyjän saavuttavan etukäteen määritelty lopputulos tietyssä kohderyhmässä. Silloin puhuja voi valmistautua tilaisuuteen tietyin otsikon ja aiheen alla.

Aina se ei ole välttämätöntä. Joidenkin esiintyjien läsnäolo on arvo sinänsä.

– On aivan sama, mistä esimerkiksi **Jorma Ollila** puhuu. Menestys, valta ja kuuluisuus kiehtovat ja vetävät puoleensa, Ekman lisää.

Yleensä ei ole tarpeen eikä edes toivottavaa, että esiintyjä on samalta alalta kuin hänen yleisönsä. Puhuja ei välttämättä myöskään markkinoi yleisölleen asiakas-yritystä tai sen tuotetta.

– Esimerkiksi TietoEnatorin tilaisuudessa mukana oli tulevaisuustutkija **Mika Mannermaa** ja muotoiluguru **Stefan Lindfors**.

Puhe ei yksin riitä

Patrik Ekman sanoo jyrkästi, että "huono puhuja ei ole minkään väärä".

– Pitäisi nykyistä enemmän ajatella, että seminaari on *show, event*, Tapahtuma isolla T:llä. Mutta eivät kaikki voi olla tähtiä. Riittää, kun yksi on.

Ekman kertoo haluavansa kehittää Speakers Forumia monipuoliseksi sisällöntuottajaksi.

– Myös niin, että tekniikka toimii. Onhan se hirveää, jos tilaisuuteen tulee puhumaan joku todella kova tähti ja sitten mikrofoni ei toimikaan.

Tällä hetkellä Speakers Forumin värväämät puhujat ovat 95-prosenttisesti asiapuhujia.

– Mutta yhtä hyvin pianisti, trubaduuri tai stand up -koomikko voi olla se tärkeä lisämauste, joka tekee tilaisuudesta onnistuneen. Tilaisuuden järjestäjien yleisin virhe on Ekmanin mielestä liian myöhäinen liikkeellelähtö.

– Ei riitä, että keksii juhlanan idean. Idean täytyy myös toimia. Liikkeelle täytyy lähteä puoli vuotta ennen tapahtumaa, ja päivämäärä täytyy lyödä lukkoon tärkeimmän esiintyjän aikataulun perusteella. Voi käydä niinkin, että tilaisuuden kynnyksellä pääpuhujaa teloo jalkansa Rukan rinteellä. Siihen täytyy varautua suunnitelma B:llä.

Patrik Ekmanin mielestä on hyvin tärkeää, että puhujan persoonana "mätsää" yrityksen johtoon. Hänen mielestään ei ole uskottavaa, että esimerkiksi 50-vuotiaan johdon puolesta puhuu joku kolmekymppinen trendiguru.

– Usein kuitenkin perillemenon kannalta on ratkaisevan tärkeää, että joku tunnettu, ulkopuolinen henkilö sanoo yleisölle saman asian, josta yrityksen johto on puhunut 15 vuotta.

Patrik Ekmanin mielestä tilaisuutta suunniteltaessa pitää tarkkaan miettiä myös tila, jossa kaikki tapahtuu.

– Esimerkiksi yrityksen sisäisen inspiraation kohotustilaisuudessa puitteet ovat melkein yhtä tärkeä asia kuin puhujat. Kaikki palikat täytyy miettiä tarkasti.

Tärkeintä kuitenkin on johdon sitoutuminen tapahtuman tavoitteisiin.

– Tilaisuus kääntyy tavoitteitaan vastaan, jos esimerkiksi on tarkoitus rakentaa työpaikalle hyvää henkeä, eikä toimitusjohtaja ole edes paikalla.