



SIBELIUS-AKATEMIA

PL 86
00251 HELSINKI

TIIVISTELMÄ

Tutkielma
 Kirjallinen työ

Työn nimi Rahoittajien houkuttelevuus ja rahoittajasuhteiden ylläpitäminen taideorganisaatiossa sisäisen kriisin jälkeen. Case: Dance Theatre of Harlem.	Sivumäärä 137 + Liitteet
Laatijan nimi Heidi Lehmuskumpu	Lukukausi Kevät 2013
Koulutusohjelma Arts Management	
Tiivistelmä Varainhankinta on elinehto yhdysvaltalaiselle taideorganisaatiolle: organisaatiota ja varainhankintaa on jatkuvasti kehitettävä. Kiristyneen taloustilanteen seurauksena strategisen varainhankinnan tärkeys on kasvanut myös Suomessa. Tämä tutkielma selvittää, miten yhdysvaltalainen esittävän taiteen organisaatio houkuttelee rahoittajia ja ylläpitää rahoittajasuhteita sisäisen kriisin jälkeen. Tutkielma on laadullinen tapaustutkimus esittävän taiteen organisaatiosta, Dance Theatre of Harlemista, joka sijaitsee New Yorkissa, Yhdysvalloissa. Ensisijaisena aineistona on 21 henkilökohtaista teemahaastattelua, jotka on tehty marraskuun 2012 ja maaliskuun 2013 välisenä aikana. Tutkimuksessa käytetään myös muita aineistoja: organisaation varainhankintastrategiaan liittyviä asiakirjoja, uutisartikkeleita sekä henkilökohtaisia havaintoja tapahtumista vuosilta 2012–2013 sekä varainhankintaosastolla vietetyn työharjoittelujakson ajalta vuonna 2012. Tutkielmassa kehitetään teoreettinen viitekehys strategisen varainhankinnan johtamiselle 2000-luvulla. Keskeisenä ajatuksena on lahjoitusten vertaaminen sijoituksiin. Sijoitetun pääoman tuotto näkyy terveempänä taideorganisaationa, joka voi tuottaa yhä paremmin toiminta-ajatuksensa mukaisesti sisältöä ja luoda tiiviimpiä suhteita lahjoittajiinsa ja rahoittajiinsa. Tutkimus paljastaa, että Dance Theatre of Harlem (DTH) on kokenut mittavan jälleenrakennuksen vuoden 2004 sisäisen kriisinsä jälkeen. Jälleenrakentaminen on lähtenyt organisaation toiminta-ajatukselta. Markkina-analyysin jälkeen DTH on uudistanut organisaationsa strategian useaan otteeseen, minkä seurauksena varainhankinnasta on tullut strategisempää ja yhtenäisempää. Jälleenrakentaminen voidaan jakaa varainhankinnan näkökulmasta viiteen vaiheeseen: vahinkojen korjaaminen ja luottamuksen rakentaminen (vaihe 1), uusi taiteellinen kausi (vaihe 2), varainhankinnan uudistaminen (vaihe 3), suhteiden rakentaminen ja sitouttaminen (vaihe 4) ja uusi tanssiryhmä, uudet mahdollisuudet (vaihe 5). Vuonna 2013 DTH on vahvempi organisaatio kuin vuonna 2004: rahoitus tilanne on parantunut, ja rahoitus pohja on monipuolisempi. DTH houkuttelee ja sitouttaa paremmin lahjoittajia ja rahoittajia. Myös sidosryhmät ovat huomanneet tämän sekä lisääntyneen viestinnän. Tutkimus osoittaa myös kuusi kriittistä pullonkaulaa, jotka voivat joko nopeuttaa tai hidastaa DTH:n varainhankintaa: strategian, budjetoinnin ja laajan rahoitus pohjan välisestä yhteydestä huolehtiminen (1), hallituksen laajentaminen ja sitouttaminen (2), rahoittajien tunnistaminen (3), puutteelliset henkilövoimavarat suhteiden hoitamiseen (4), käytettävissä oleva aika (5) ja organisaation viestintä ja markkinointi (6). Varainhankinnan strateginen johtaminen sekä suorituskeskeinen johtaminen ovat keskeistä DTH:n tulevaisuudelle.	
Hakusanat Varainhankinta, lahjoittaminen, lahjoitukset, strategia, kriisi, sponsorointi, esittävät taiteet, tanssi, Yhdysvallat, New York	
Muita tietoja	