

farnet

GUIDE #18

Älykkäät rannikkoalueet: Opas FLAG-ryhmille



Käsikirjoittajat:

Richard Freeman, Arthur Rigaud, Laura Enthoven, Gilles van de Walle

Muut tekijät:

Tony O'Rourke

Valokuvat:

reefwater.es (10), Iceland Ocean Cluster (11), monpecheur.com (12), Sun and Blue FLAG (13), Ria de Arousa FLAG (13), Campus Mondial de la Mer and Technopôle Brest-Iroise (16), innovation-mer-littoral.fr (17), Sotavento Algarve FLAG (18), Annemarie Schweers (24), smartshores.ca (38)

Tuotanto:

DevNet geie (AEIDL/Grupo Alba)/Kaligram.

Yhteystiedot:

FARNET Support Unit

Rue Belliard 40 | B-1040 Brussels

+32 2 613 26 50 | info@farnet.eu | www.farnet.eu

Julkaisija:

European Commission, Directorate-General for Maritime Affairs and Fisheries, Director-General.

Vastuuvapauslauseke:

Meri- ja kalastusasioiden pääosasto on yleisvastuussa tämän julkaisun tuotannosta, mutta se ei vastaa yksittäisten kirjoitusten oikeellisuudesta, sisällöstä tai niissä ilmaistuista näkemyksistä. Ellei toisin mainita, tässä julkaisussa esitetyt näkemykset eivät ole Euroopan komission omia tai sen vahvistamia, eikä niitä voida pitää komission tai meri- ja kalastusasioiden pääosaston omina näkemyksinä. Euroopan komissio ei takaa julkaisuun sisältyvien tietojen oikeellisuutta, eivätkä komissio tai sen nimissä toimivat henkilöt ole vastuussa näiden tietojen mahdollisesta käytöstä.

ISBN 978-92-76-09677-1

doi: 10.2771/548213

© Euroopan unioni, 2019.

Jäljentäminen on sallittua, kunhan lähde mainitaan.

Sisältö

Johdanto.....	4
1. Kestävyys.....	6
Käyttämättömiä luonnonvaroja, uusia mahdollisuuksia	6
Haitalliset vieraslajit	7
Vesi on vesistöjen ja rannikkoalueiden yhteinen luonnonvara	7
Paikallinen uusiutuva energia	8
2. Innovation	10
Tukea sinistä biotaloutta koskeville aloitteille	10
Meriklusterit: biotaloushankkeiden laajentaminen.....	11
Teknologinen innovointi edistää luonnonvarojen älykästä käyttöä.....	12
Tietoisku i: Miten järjestetään hackathon-tapahtuma ja miksi?.....	14
3. Osallisuus.....	18
Julkisten peruspalvelujen varmistaminen: terveys ja liikenne.....	18
Osallistaminen”älykkäiden keskittymien” ja yhteistyön avulla.....	19
Etätyö on älykäs tapa torjua väestökatoa.....	20
Laajakaistayhteydet.....	22
Digitaalisen kuilun kaventaminen	22
4. Yhteistyö.....	23
Älykkäät kumppanuudet.....	23
Sukupolvien väliset suhteet	24
Monialainen yhteistyö	25
Tietoisku ii: Sidosryhmäkartoitus	26
5. Älykäs rahoitus.....	29
Mikrorahoitus ja luotto-osuuskunnat	30
Joukkorahoitustapoja	31
Yhteisöllinen joukkorahoitus	32
Taloudellisesti tuottava joukkorahoitus	32
Kestävän sekarahoitusmallin kehittäminen FLAG-ryhmien avulla	33
Tietoisku iii: Onnistuneen joukkorahoituskampanjan suunnittelu	35

Johdanto

Mikä on älykäs rannikkoalue?

“Älykäs rannikkoalue on energinen yhteisö, jossa jakaminen ja toisten tukeminen on luonnollinen tapa toimia. Se on paikka, jossa yhteisten arvojen ja kotiseutuylpeyden pohjalta syntyy kehittämistä, palvelujen saatavuutta ja rahoitusta koskevia ratkaisuja. Älykkäät kumppanuudet, verkostot sekä luonnonvarojen kestävä käyttö ovat tämän elämäntavan keskeisiä tekijöitä.”

Carl Dahlberg, Leader Bohuskust och Gränsbygd, Ruotsi



“Älykkään rahoituksen tarjonta, kehittäminen ja saatavuus ovat varmasti rannikkoalueiden kannalta ensisijainen kysymys. Mikro- ja pienyritysten rahoitusmahdollisuuksia rajoittavat esteet ovat edelleen monitahoinen ja vaikea ongelma. Yksi mahdollinen ratkaisu voisi olla mikro- ja pienyritysten “sekarahoitusmalli”, jossa yhdistyvät laina-, pääoma- ja joukkorahoitus (pääoma-/laina- tai välirahoitus). Tällaisen yhdistelmän pitäisi olla niin joustava, että se auttaa rannikkoalueita pääsemään eroon rahoituksen saantiesteistä ja tarjoaa niille dynaamisia rahoitusratkaisuja.”

Tony O'Rourke, entinen pankki- ja rahoitusalan professori, Yhdistynyt kuningaskunta

“Älykkäät alueet pyrkivät ensinnäkin vähentämään fossiilisten polttoaineiden käyttöä. Lähinnä siksi, että tuottavuus paranee, kun polttoainekustannukset pienenevät, mutta ympäristönäkökulma vaikuttaa tietysti myös. Yksi tehokas keino on kalastajien yhteistyö etenkin logistiikan alalla. Alueiden on lisäksi käytettävä luonnonvaroja älykkäästi. Vanha yhtälö, jonka mukaan ‘kokonainen kala – fileet = jätettä’, ei enää päde. On päästävä yhtälöön ‘kokonainen kala = fileet + lemmikkieläinrehu + lääkkeiden ainesosat + kosmetiikkateollisuuden ainesosat +...’. Älykkäät alueet eivät pysty tähän yksin, vaan tarvitaan koko sinisen talouden panostusta.”

Markku Ahonen, Lapin kalatalouden toimintaryhmä, Suomi








“Älykäs rannikkoalue on paikka, jossa ihmiset ja yritykset pyrkivät yhdessä käyttämään taitotietoa, luonnonvaroja ja infrastruktuureja uudella ja innovatiivisella tavalla. Siellä painotetaan jätteen määrän ja ympäristövaikutusten vähentämistä sekä laadun, käyttöasteen ja arvon lisäämistä.”

Vilhjálmur Jens Árnason, projektipäällikkö, Iceland Ocean Cluster (Islannin valtameriklusteri), Islanti

Käsitteet ”älykäs” ja ”kestävä” eivät ole aluekehityksessä uusia. Älykäs-termiä käytettiin ensimmäisen kerran EU: n Eurooppa 2020 -strategiassa¹, ja sittemmin kiinnostus siihen, miten alun perin kaupunkialueisiin yhdistetty termi (älykkäät kaupungit²) voidaan kohdistaa uudelleen ja ottaa käyttöön maaseutualueilla (älykkäät kylät³), on jatkuvasti kasvanut. ”Älykkäällä” on monta määritelmää, mutta yksinkertaisimmillaan sillä tarkoitetaan uusien ajatusten kehittelyä ja strategisempien ajattelutapojen omaksumista.⁴

Rannikkoalueilla on toisenlaiset haasteet kuin sisämaa-alueilla, ja haasteet ovat usein ainutlaatuisia. Jokainen rannikkoalue on myös omanlaisensa, ja sillä on omat erityiset tarpeensa ja kehitysnäkymänsä. Miten siis voidaan määritellä ”älykäs rannikkoalue”? Älykkäistä kaupungeista ja myöhemmin älykkäistä kylistä kertyneiden kokemusten ja niihin liittyneen työn perusteella on laadittu yhteisiä teemoja, jotka auttavat ymmärtämään yleisesti älykkäitä alueita ja joita voidaan soveltaa myös rannikkoalueisiin. Seuraavassa kuvaillaan näitä teemoja.

-  **Kestävyys:** Älykkäillä rannikkoalueilla ajatellaan kestävästi. Siellä säästetään energiaa, vettä, ruokaa, luonnonvaroja, inhimillisiä voimavaroja ja rahoitusresursseja. Ne kukoistavat siirtymäkaudellakin pienentäen samalla hiilijalanjälkeään ja vähentäen jätteen määrää.
-  **Innovointi:** Älykkäillä rannikkoalueilla tuetaan innovointia, joka perustuu sekä teknologiaan että sosiaaliseen pääomaan. Älykkäillä rannikkoalueilla rohkaistetaan hallintoa, yrityksiä ja asukkaita keksimään uusia tekemisen tapoja, uusia viestintän, organisoinnin, jakamisen ja tuottamisen tapoja, jotka lisäävät yhteenkuuluvuutta ja dynaamisuutta innovatiivisten palvelujen kautta.
-  **Osallisuus:** Sosiaalinen osallisuus on avainasemassa. Älykkäillä rannikkoalueilla yhtäkään yhteisön jäsentä ei jätetä oman onnensa nojaan, ja siellä on tarjolla tämän edellyttämiä palveluja. Älykkäillä rannikkoalueilla rikastetaan yhteisön elämää kehittämällä älykkäämpiä tapoja käsitellä (ja pienentää) koulutukseen, sukupuoleen, terveyteen, turvallisuuteen ja yleiseen hyvinvointiin liittyviä yhteiskunnallisia eroja.
-  **Yhteistyö:** Älykkäillä rannikkoalueilla julkiset palvelut toimivat avoimessa ympäristössä. Siellä vaihdetaan tietoja ja toteutetaan yhteisiä hankkeita, mikä tekee palveluista tehokkaampia ja toimivampia. Palvelut ovat yleensä käyttäjäkeskeisiä, ja niissä syntyy mittakaavaetuja.⁵
-  **Älykäs rahoitus:** Älykästä paikallista kehittämistä rahoitetaan edellisten yhdistelmällä. Paikallisten kehittämishankkeiden rahoitus on kestävä, ja siinä käytetään uusia ja innovatiivisia lähestymistapoja, jotka tukeutuvat yhteistyöhön ja osallisuuteen.

Tämän oppaan tarkoituksena on esitellä paikallisille kalatalouden toimintaryhmille (FLAG-ryhmille) älykkään rannikkoalueen käsitettä näiden viiden teeman kautta. Se sisältää myös teknisiä neuvoja ja käytännön esimerkkejä siitä, miten FLAG-ryhmät voivat edistää ja tukea älykkäämpiä aloitteita omilla alueillaan. Opas perustuu FLAG-ryhmien omiin kokemuksiin, EU: n eri rannikkoalueilla – ja erityisen huomionarvoisissa tapauksissa myös EU: n ulkopuolisilla rannikkoalueilla - toteutettuihin aloitteisiin sekä aihetta käsitelleessä FARNET-seminaarissa käytyihin keskusteluihin.

1 Euroopan komissio (2010), [Eurooppa 2020: Älykkään, kestävän ja osallistavan kasvun strategia](#).

2 Ks. yleiskuvaus asiasta: Allwinkle, S. ja Cruickshank, P. (2011), ”[Creating smarter cities: An overview](#)”, *Journal of Urban Technology*, 18(2), s. 1–16.

3 Ks. yleiskuvaus asiasta: ENRD (2017) [Smart Villages](#).

4 Naldi, L., et al. (2015), ”[What is smart rural development?](#)”, *Journal of Rural Studies*, 40(2015), s. 1–120.

5 [Brussels Smart City](#) -hankkeita mukaillen.

1. Kestävyys

Yritykset ja yksityiset ihmiset pitävät sekä taloudellisista että ekologisista syistä yhä tärkeämpänä sitä, että luonnonvaroja hyödynnetään mahdollisimman tehokkaasti. Sivusaaliiden ja vähäarvoisina pidettyjen lajien älykäs käyttö sekä tuotantojärjestelmien optimointi ovat keskeisiä keinoja pyrittäessä tehostamaan paikallisten luonnonvarojen käyttöä rannikkoalueilla ja samalla varmistamaan niiden kestävyys. Tässä luvussa osoitetaan, miten ”älykkäämpi” ajattelu voi tuottaa parempia ja kestävämpiä ratkaisuja paikallisiin haasteisiin, jotka liittyvät meren elollisten luonnonvarojen ja vesivarojen käyttöön.

Käyttämättömiä luonnonvaroja, uusia mahdollisuuksia

Kalan kulutus EU:ssa keskittyy viiteen lajiin: tonnikalaan, turskaan, loheen, alaskanseitiin ja katkarapuihin, jotka yhdessä muodostivat lähes puolet kaikista vuonna 2016 kulutetuista kaloista ja äyriäisistä. Monen lajin hyödyntämistä jääkin alhaiseksi.⁶ Joissakin jäsenvaltioissa on tunnustettu tämä ongelma ja mahdollisuus kehittää aliarvostettujen lajien pohjalta uusia tuotteita. Yksi esimerkki on Suomi, jossa maa- ja metsätalousministeriö totesi äskettäin, että

”Suomessa on runsaasti potentiaalia kestäväan kalankäytön lisäämiseen. Vähäarvoisina pidettyjä kaloja voitaisiin kalastaa kestävästi jopa 50 miljoonaa kiloa vuodessa. Roskakalana pidetyistä kaloista valmistetut elintarviketuotteet ovat viime vuosina alkaneet valloittaa markkinoita.”⁷

On siis ratkaistava, miten näitä alikäytettyjä lajeja on käsiteltävä, jotta niistä saadaan lisäarvotuotteita. FLAG-ryhmät voivat olla tässä avuksi tukemalla paikallisia hankkeita, joissa työstetään näitä ratkaisuja. Suomessa useiden FLAG-ryhmien alueilla on suuria särkikalakantoja, mm. lahnaa ja särkeä, joiden kysyntä on kasvussa. Siksi on tärkeää löytää kustannustehokkaita tapoja lisätä niiden kulutusta samalla kun varmistetaan, että toiminta on kannattavaa kalastajille. Esimerkiksi **Lapin kalatalouden toimintaryhmä** on tukenut kalastajaosuuskunnan ja kunnan käynnistämää kaksivuotista hanketta, jossa selvitetään jauhetun särkikalalan taloudellista arvoa ja sen markkinoinnin kannattavuutta. Lisäksi kalastajia koulutetaan valmistamaan särjestä kalamassaa oikeaoppisesti. Alustavien tulosten osoitettua, että kalamassan valmistus ihmisravinnoksi voi olla erittäin kannattavaa, kalastajaosuuskunta rohkaistui hankkimaan massauskoneen, jolla lahnasta ja mateesta⁸ voidaan valmistaa suurempia määriä massaa ravintoloiden kysynnän tyydyttämiseksi. Myös **Itä-Suomen kalatalousryhmä** rahoittaa **kahta särkikaloihin liittyvää hanketta**. Yhdessä on tarkoituksena kehittää vähäarvoisina pidettyihin särkikaloihin perustuvaa paikallista kalastusteollisuutta innovatiivisen irtopakastusmenetelmän avulla. Toisessa kehitetään liiketoimintamalleja särkikalakalastuksen kannattavuuden parantamiseksi koko arvoketjussa.

6 EUMOFA (2018): [The EU fish market](#).

7 Suomen hallitus ja LUKE (2019): [Särkikalat ovat vesiemme hyödyntämätön aarre](#).

8 Made on turskakaloihin kuuluva makean veden kala, joka on läheistä sukua meriturskalle ja molvalle.

Q Kaksi kalaa, yksi koukku?

Suuret särkikalakannat huonontavat veden laatua monissa Suomen järvissä. Tästä syystä särkikalajien käytön lisääminen on kahdella tavalla hyödyllistä: 1) rehevöityminen vähentyy, sillä kalojen poistamisen yhteydessä vedestä poistuu myös liiallisia ravinteita, ja 2) vähän käytetyistä lajeista syntyy lisäarvoa, ja niiden avulla voidaan kehittää uusia markkinoita ja kalastajille uusi tulolähde.

Haitalliset vieraslajit

Ilmaston lämpenemisen ja muiden ympäristötekijöiden on havaittu aiheuttaneen muutoksia meriympäristön lajien levinneisyydessä. Joidenkin lajien siirtyminen pohjoisemmaksi on johtanut lämpimien vesien lajien vähenemiseen endeemisiltä alueiltaan, jolloin niiden tilalle on tullut haitallisia vieraslajeja.⁹ Yhä suurempi osa tiettyjen alueiden saaliista on alkanut koostua näistä uusista ja haitallisista vieraslajeista, jotka voivat vahingoittaa kotoperäisiä, kaupallisesti arvokkaita lajeja ja meriekosysteemiä. Monet kalastusyhteisöt ovatkin joutuneet mukauttamaan kalastusmenetelmiään ja markkinoitaan.

Yksi esimerkki haitallisesta vieraslajista, joka aiheuttaa ekologista ja taloudellista haittaa merialueilla, on sinitaskurapu (*callinectes sapidus*). Sinitaskurapu on Atlantin valtameren länsirannikon kotoperäinen laji, joka on tunnettu ahneudestaan ja jota on viime vuosina tavattu yhä enemmän Välimeren rannikoilla. FLAG-ryhmä La Safor tukee parhaillaan yhteistyöhanketta, jossa paikallinen kalastajayhdistys ja Valencian yliopiston tutkijat 1) selvittävät sinitaskuravun esiintymistä, runsautta ja ekologista vaikutusta alueella, 2) kehittävät hallintatoimenpiteitä tämän vieraslajin leviämisen hillitsemiseksi ja 3) luovat uusia markkinamahdollisuuksia. Chalástrassa Kreikassa Thessalonikin FLAG-ryhmä on auttanut kahta yrittäjää perustamaan menestyvän kalojen ja äyriäisten käsittely- ja jalostusyrityksen, joka on erikoistunut elävään sinitaskurapuun. Ravut pyydetään perinteisin menetelmin ja toimitetaan etupäässä Kiinaan ja Euroopan aasialaisyhteisöille. FLAG-ryhmän teknisen tuen ja rahoituksen avulla kalastajayhteisöt voivat ryhtyä hyödyntämään haitallisia vieraslajeja ja saada niistä uusia tulolähteitä.

Vesi on vesistöjen ja rannikkoalueiden yhteinen luonnonvara

Kaikissa EU:n jäsenvaltioissa käytetään nykyään vesipiirin hoitosuunnitelmia veden laadun suojelemiseksi ja parantamiseksi joissa, järvissä, jokien suualueilla ja rannikkoalueilla. Koska saasteet kulkeutuvat usein alavirtaan, sisämaa- ja rannikkoalueiden yhteistoiminta on olennaisen tärkeä osa rannikkovesien ekologisen jatkuvuuden ja ympäristön hyvän tilan varmistamista.

Jotkin FLAG-ryhmät ovat jo tukeneet sellaisten uusien yhteistoimien käyttöönottoa, joilla parannetaan veden laatua ja luodaan sekä vesistö- että rannikkoalueen kattava hoitojärjestelmä. Cuan Beo, yhteisölähtöinen organisaatio, jonka perustamista FLAG-ryhmä West (Irlanti) on tukenut, on tästä hyvä esimerkki. Sen tavoitteena on parantaa elämänlaatua, ympäristöä ja talouden tilaa Galwaynlahden alueella sekä suojella sen kulttuuriperintöä. Cuan Beo ryhtyi ratkomaan eteläisen Galwaynlahden veden laatuongelmia luomalla uudet yhteydet sisämaa- ja rannikkoyhteisöjen välille. Se rakensi näin yhteenkuuluvuutta ja yhteisymmärrystä tarkoituksenaan varmistaa merten luonnonvarojen suojelu alueella. Cuan Beo osallistui paikallisviranomaisten vesienparannusohjelmaan ja onnistui sitä kautta saamaan kaksi eteläiseen Galwaynlahteen laskevaa jokea nimetyiksi vesipuit-edirektiivin mukaisiksi painopistealueiksi. Hankkeesta on saatavissa lisätietoja [täältä](#).

9 ICES (2017). [Substantial changes in fish distribution identified by ICES](#); Kaimuddin, A.H. (2016), [Climate change impacts on fish species distribution. Approach using GIS, models and climate evolution scenario](#); Perry et al. (2005), ["Climate Change and Distribution Shifts in Marine Fishes"](#), *Science*, 308(5730), s. 1912–1915.

Tätä lähestymistapaa voidaan käyttää myös muualla Euroopassa rannikkoyhteisöissä, joilla on samankaltaisia vedenlaatuongelmia. Esimerkiksi **FLAG-ryhmä Auray & Vannes** auttoi Etelä-Bretagnessa toimivaa **CAP 2000** -yhdistystä luomaan yhteyksiä kalastajien ja äyriäistuottajien ja -viljelijöiden välille vedenlaadun ja rannikkoalueiden alkutuotannon yleisen kestävyuden parantamiseksi. Samoin ruotsalaisen FLAG-ryhmän (Kustlinjen) Nyköpingjokea koskenut aiempi hanke osoitti, että tehokkaiden kumppanuuksien avulla voidaan toteuttaa yhteistä vesipiirin hoitosuunnitelmaa (lisätietoa [täältä](#)). FLAG-ryhmät voivat käynnistää myös seuraavanlaisia vesi- ja rannikkoalueiden välisiä koordinoituja toimia:

- roskien keruu vesistöistä (muovi ja muut jätteet, jotka heitetään veteen jokien yläjuoksulla ja jotka päätyvät mereen tai roskaamaan rannikkoalueita),
- vesiympäristön biologista monimuotoisuutta ja ekologista jatkuvuutta koskevat tiedotuskampanjat,
- jokiverkoston, valuma-alueiden ja vesistöjen yhdistämien sisämaa- ja rannikkoalueiden yhteisten työryhmien vetäminen.

Polttopisteessä – Euroopan vesitietojärjestelmä (WISE)



WISE (Euroopan vesitietojärjestelmä) on vesiasioita koskeva eurooppalainen tiedonsaantikanava, jonka ovat perustaneet yhteistyössä Euroopan komissio (ympäristöasioiden pääosasto, yhteinen tutkimuskeskus ja Eurostat) ja Euroopan ympäristökeskus. WISE perustettiin julkiseksi verkkopohjaiseksi palveluksi, josta saa veteen liittyvää tietoa (vedenlaatuun ja ympäristön tilaan liittyviä vuorovaikutteisia karttoja, kaavioita ja indikaattoreita) ja joka kattaa sekä sisävedet että meret. Sivusto toimii sekä käytännön työkaluna että sähköisenä EU: n tietokantana, joka ohjaa vesivarojen hoitoa koskevaa yhteistä pohdintaa FLAG-alueilla.

Paikallinen uusiutuva energia

Meren tai suuren vesialueen läheisyys tekee rannikkoalueiden ympäristöolosuhteista erityiset (tuuli, aallot, vuorovesi ja luonnonvalon määrä), ja näillä alueilla onkin erittäin hyvät mahdollisuudet kehittää uusiutuvia energialähteitä. Uusiutuvien energialähteiden hyödyntämisen tekniset edellytykset voivat vaihdella ja määräytyvät usein tuotannonalan kehitystason perusteella. Esimerkiksi aurinko- ja tuulienergia voivat olla kehittyneempiä kuin muut uusiutuvan energian alat, jolloin ne ovat luotettavampia mutta myös edullisempia ja siten useimpien rannikkoyhteisöjen ulottuvilla.

Eri puolilla Eurooppaa kehitetään parhaillaan yhteisöpohjaisia uusiutuvan energian hankkeita, jotka voivat olla pienimuotoisia (infrastruktuuria varten tarkoitettuja ja aurinkopaneeleilla varustettuihin taloihin tai aluksiin energiaomavaraisuuden lisäämistä varten asennettuja) tai laajamittaisia ja tarkoitettuja tuottamaan energiaa koko yhteisölle. Bere Islandin saarella (Lounais-Irlanti) kalastajat saattoivat purkaa saaliinsa vain valoisaan aikaan, koska tällä syrjäisellä purkupaikalla ei ollut valaistusta. FLAG-ryhmän ansiosta kalastajat tapasivat paikallisen sähköinsinöörin, jonka kanssa he keskustelivat yksityiskohtaisesti tarpeistaan. Insinööri suunnitteli **aurinkoparistoilla toimivan valaistusjärjestelmän**, joka ei ole yhteydessä verkkovirtaan. Järjestelmän myötä kalastajien turvallisuus ja työolot paranivat ja he saivat lisää työaikaa.

Itäisen Asturiasin FLAG-ryhmä on tukenut Bustion cofradíaa (kalastusyhdistys) rahoittamalla kahta hanketta, joiden ansiosta cofradían maalla toteutettavat **toiminnot kykenevät nyt tuottamaan itse kaiken tarvitsemansa energian uusiutuvista lähteistä**. Vuonna 2014 toteutetussa ensimmäisessä hankkeessa asennettiin aurinkopaneelit, jotka kytkettiin valtakunnalliseen sähköverkkoon. Ilman energian varastointikapasiteettia aurinkopaneeleilla voitiin kuitenkin tuottaa vain tiettyä aikaa päivästä tarvittava energia. Ollakseen täysin energiaomavarainen Cofradía päätti vuonna 2017 lisätä järjestelmään akut, joihin ylimääräinen energia voitiin varastoida käytettäväksi tarvittaessa. Tähän toiseen hankkeeseen sisältyivät myös tuuliturbiinit sekä biodieselillä toimiva generaattori, jota käytetään tuotantokatkosten aikana, kun tuulta ja aurinkoa ei ole riittävästi.

Uusiutuvaa energiaa koskevien hankkeiden päätavoitteita ovat

- vähentää energiakustannuksia paikallisesti,
- lisää energiaomavaraisuutta,
- varmistaa energian saatavuus (sähkökatkokset ovat syrjäisillä alueilla yleisempiä kuin muualla, koska ne sijaitsevat sähköverkon loppupäässä), ja
- luoda/säilyttää paikallisia työpaikkoja/tuloja. Näissä hankkeissa voidaan nimittäin toisinaan hyödyntää paikallista työvoimaa huolto- ja ylläpitotehtävissä, ja joissakin tapauksissa yhteisöpohjaiset energiahankkeet ovat jopa tuottaneet asukkaille tuloja, kun ylijäämätuotantoa on myyty valtakunnanverkkoon.

Järjestelyjen monimutkaisuus vaihtelee ja liittyy usein hankkeen laajuuteen. Yksittäisten rakennusten tai hankkeiden energiankulutuksen vähentämiseen tarkoitettu pienimuotoinen hanke on verrattain yksinkertainen, ja useimmilla FLAG-ryhmillä on sellaiseen varaa, mutta koko yhteisön energiaomavaraisuuden varmistamiseksi toteutettu uusiutuvan energian hanke on edelleen mutkikas. Kaikkien kollektiivisten hankkeiden tavoin näissä yhteisöhankkeissa tarvitaan vahvaa paikallista koordinoitua, ja hankejohtajilla, jotka ovat yhteisön jäseniä, on oltava monenlaisia taitoja:

- tekniset taidot teknisten vaatimusten ja vaihtoehtojen ymmärtämiseksi ainakin auttavasti sekä
- ihmissuhdetaidot, jotta koko yhteisö saadaan tukemaan hanketta ja voitetaan vastustus, jota osassa yhteisöä todennäköisesti herää.

NIMBY-ilmiö ("ei minun takapihalleni") on yleinen ongelma tällaisissa hankkeissa. Se tarkoittaa, että useimmat asukkaat hyväksyvät hankkeen periaatteessa, mutta eivät halua sen toteutuvan heidän "takapihallaan" (eli vaikuttavan heihin suoraan). Osallistavat ja/tai alhaalta ylöspäin suuntautuvat lähestymistavat (kuten yhteisölähtöinen paikallinen kehittäminen) ovat avainasemassa näitä hankkeita toteuttavissa yhteisöissä, ja [Samsøn saaren uusiutuvan energian hankkeen](#) alkuunpanijoiden mukaan ne myös vähentävät NIMBY-vaikutusta.

Yhteisöpohjaiset uusiutuvan energian hankkeet vaativat todennäköisesti enemmän rahoitusta kuin FLAG-hankkeet keskimäärin. Mittavien investointien on todennäköisesti tultava muista rahoituslähteistä FLAG-ryhmän toimiessa alkuunpanijana. FLAG-ryhmät voivat koordinoita näitä hankkeita rahoittamalla esiselvityksiä, edistämällä yhteisön sitoutumista, tukemalla hankejohtajia ja kartoittamalla rahoittajia. Laajamittaisissa hankkeissa rahoitusta on todennäköisesti hankittava useista lähteistä ([älykästä rahoitusta käsittelevässä viidennessä luvussa](#) esitellään sekarahoitusmalli, jonka tarkoituksena on auttaa FLAG-ryhmiä kartoittamaan potentiaalisia rahoituslähteitä).

Laajamittaiset yhteisöpohjaiset uusiutuvan energian hankkeet ovat monimutkaisia ja edellyttävät alueen monien väestönsien syvää sitoutumista. Luontainen monimutkaisuus voidaan kuitenkin kääntää mahdollisuudeksi edistää tai käynnistää uutta ja dynaamista paikallista kehitystä. Edellä mainitulla Samsøn saarella yhteisöpohjainen uusiutuvan energian hanke käynnisti laajemman halun ja pyrkimyksen parantaa saaren kestävyttä yleisemmin (nyt sen tavoitteena on luopua fossiilisista polttoaineista vuoteen 2030 mennessä), mikä antoi uutta pontta saaren luomu- ja lähiruokatuotannolle.

Erilaiset järjestöt, sekä kansalliset että EU-tasoiset, tukevat yhteisöpohjaisia uusiutuvan energian hankkeita. [Community Energy Scotland](#) on esimerkki kansallisesta järjestöstä, kun taas [Clean Energy for EU Islands](#) tukee Euroopan saariyhteisöjä, jotka haluavat siirtyä käyttämään puhdasta energiaa.

2. Innovointi

Euroopan komission sinistä kasvua koskevassa aloitteessa korostettiin vuonna 2012 rannikkoalueiden ja merten roolia innovoinnin vetureina sinisessä taloudessa.¹⁰ Lisäksi komissio julkaisi vuonna 2018 toimintasuunnitelman kestävän ja kiertoon perustuvan biotalouden kehittämiseksi.¹¹ Nämä kaksi käsitettä yhdistävällä ”sinisellä biotaloudella” tarkoitetaan toimia, jotka liittyvät merten luonnonvarojen kestävään hyödyntämiseen ja joita ovat esimerkiksi kalastus, vesiviljely, jalostus ja energian tuotanto. Koska yksityisen ja julkisen sektorin kumppanuuksissa kootaan yhteen eri alojen (esim. kalastus, tutkimus ja kehitys, koulutus ja jalostus) sidosryhmiä, FLAG-ryhmillä on hyvät edellytykset tukea ja kehittää *sinistä innovointia*.

Polttopisteessä – BlueBio COFUND

BlueBio COFUNDin päätavoitteena on perustaa 30 miljoonan euron arvoinen koordinoitu tutkimuksen ja kehityksen rahoitusjärjestely, jolla tuetaan sinisen biotalouden kehittämistä Euroopassa. Tarkoituksena on löytää uusia ja parantaa olemassa olevia tapoja tuoda markkinoille biopohjaisia tuotteita ja palveluja, joilla on lisäarvoa. BlueBio COFUNDiin osallistuvat seuraavat maat: Belgia, Espanja, Irlanti, Islanti, Italia, Kreikka, Kroatia, Malta, Norja, Portugali, Romania, Ruotsi, Saksa, Suomi, Tanska ja Viro. BlueBio COFUNDin esittelyelokuva on katsottavissa [täällä](#).

Tukea sinistä biotaloutta koskeville aloitteille



FLAG-ryhmät ovat jo aktiivisesti osallistuneet sinisen biotalouden kehittämiseen kaikkialla Euroopassa. Galicialainen **FLAG-ryhmä Mariña-Ortegal** on tukenut **Reef Water Coral Farm** -yritystä, joka on Euroopan ensimmäinen kaupallinen korallitila. Tila tuottaa noin 5 000 korallia vuodessa ja houkuttelee vierailijoita ja koululaisryhmiä alueelta. Yritys on kasvanut nopeasti, ja sen perustajat työskentelevät nyt kokopäivätoimisesti tilallaan.

Merilevä on toinen sinisen biotalouden nopeasti kasvava ala, ja monet FLAG-ryhmät tukevat alan aloitteita. Esimerkiksi **Costa da Morten FLAG-ryhmä** (Galicia) on tukenut uuden **Carbiotech**-nimisen yrityksen perustamista vähentääkseen alueen riippuvuutta kalanjalostuksesta. Carbiotech viljelee maalla mikrolevää ja uuttaa siitä öljyä, jota käytetään lääkeläätteisena, ihmisille tarkoitettuna ravinteena (omega-3). FLAG-ryhmän kautta yritys löysi myös paikallisia kalastajia ja simpukankeräjiä, jotka tunnistivat kyseisen mikrolevän

ja keräsivät sitä kasvatettavaksi täysikasvuiseksi varta vasten rakennetussa laitoksessa.

Irlannissa toimivassa **Blath na Mara** -yrityksessä korjataan käsin luonnonvaraista merilevää Irlannin Atlantinpuoleisella rannikolla sijaitsevan Inis Mórin saaren pilaantumattomilta rannoilta. Sen päätuote on luonnonmukainen kuivattu, jauhettu tai kokonainen merilevä, jonka tukkumyyntiä se harjoittaa. **FLAG-ryhmä West** (Irlanti) rahoitti hanketta ja antoi mm. yritystoimintaa ja markkinointia koskevaa asiantuntija-apua. Tämän ansiosta olemassaolevat tilat ja jalostuslaitos on voitu ajanmukaistaa, mikä vuorostaan pa-

¹⁰ Euroopan komissio (2012), [Sininen kasvu: Meritalouden ja merenkulkualan kestävän kasvun mahdollisuudet](#).

¹¹ Euroopan komissio (2018) [A sustainable Bioeconomy for Europe: Updated Bioeconomy Strategy](#).

rantaa [Blath na Maran tuotevalikoiman](#) laatua ja mahdollistaa uusien tuotteiden kehittämisen. Lisäksi perheyrittys on rohkaistunut etenemään uuteen vaiheeseen, jossa keskitytään ruokaan ja merileväiäiheiseen opintomatkailuun Aransaarilla.

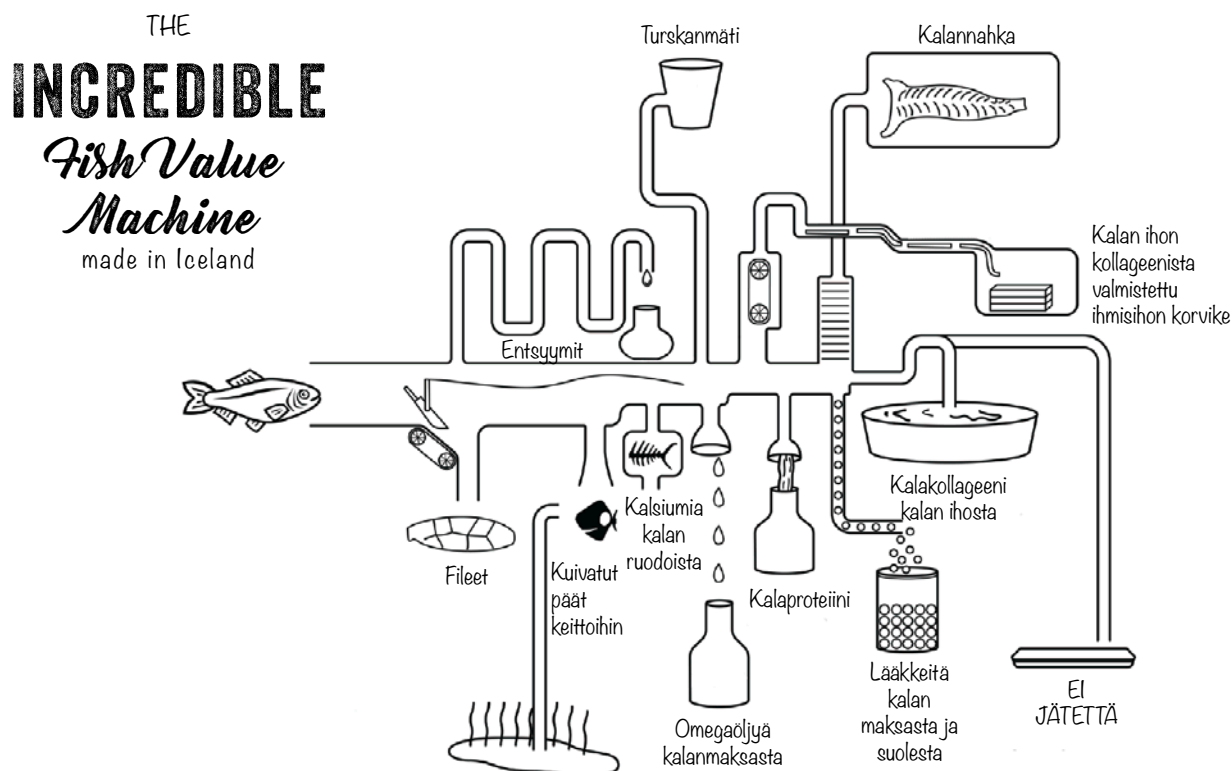
Polttopisteessä – Horisontti 2020

Monista Horisontti 2020 (H2020) -hankkeista tuetaan parhaillaan sinisen talouden aloitteita. Yksi niistä on innovatiivinen H2020 [Topbalat](#), jonka tavoitteena on kehittää toimiva merimakkara-arvoketju. Hankkeen ensivaiheessa luodaan ja standardoidaan merimakkaran kalastusmenetelmä sekä perustetaan uuden sukupolven jalostuslinjasto. Toisessa vaiheessa Topbalatin työryhmä auttaa kiinnostuneita eurooppalaisia yrityksiä aloittamaan paikallisen merimakkarakalain hyödyntämisen¹²

Meriklusterit: biotaloushankkeiden laajentaminen

Innovointia voidaan edistää tehokkaasti kokoamalla saman alan eri toimintahaaroja yhteen paikkaan ns. klusteriksi. Yritysten ja organisaatioiden läheisyys ja niiden välille syntyvä toiminta (yhteiset toimistotilat, koulutustilaisuudet, työpajat, sosiaaliset tapahtumat ja opintovierailut) edistävät vuorovaikutusta ja murtavat silloajattelun. Kukin yritys (tai organisaatio) osallistuu omalla erityisosaamisellaan, jolloin syntyy liiketoimintamahdollisuuksia.

Islannin merialalla tätä menetelmää edustaa [Iceland Ocean Cluster](#) (Islannin valtameriklusteri). Klusteri kehitti osuvasti nimetyn ”uskomattoman kala-arvokoneen” (the incredible fish value machine) (kuva 1). ”Koneen” ansiosta kalan biomassan käyttö on kasvanut 20 prosentista (enimmäkseen ihmisravinnoksi) 80 prosenttiin, kun suomuista, ruodoista, sisälmyksistä ja muista syömäkelpottomista kalan osista on tehty kannattavia tuotteita.



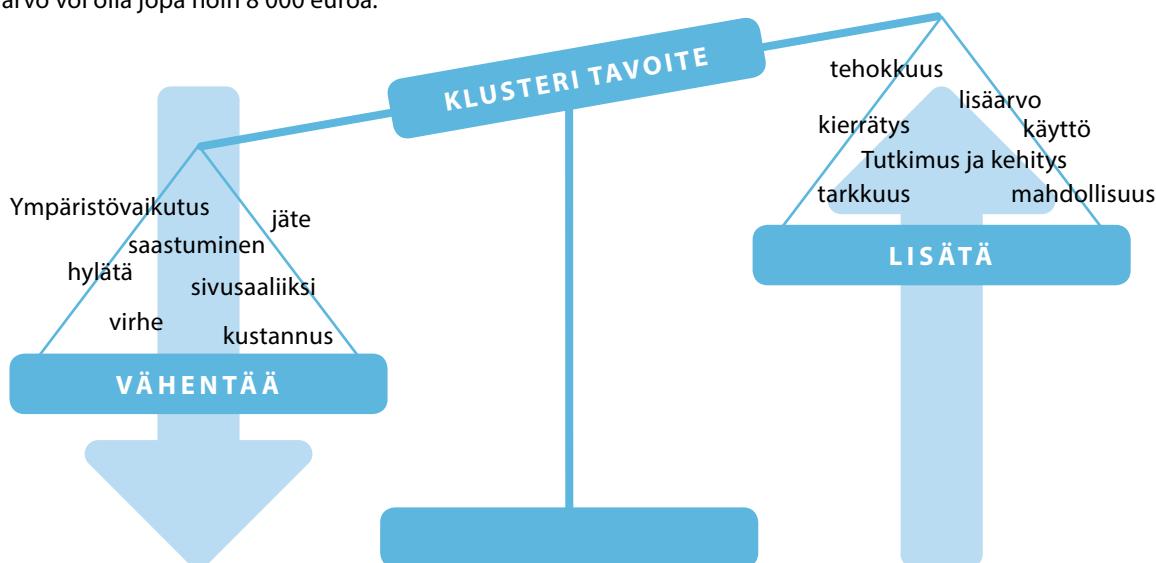
Kuva 1: ”Uskomaton kala-arvokone”¹³

12 Topbalat (2019), [Aurora Seafood](#).

13 Iceland Ocean Cluster (2016), [Introducing “The Incredible Fish Value Machine”](#).

Polttopisteessä – Iceland Ocean Cluster

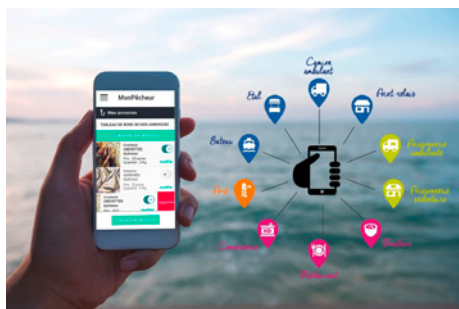
Iceland Ocean Clusterin (IOC) toiminta-ajatuksena on luoda arvoa ja löytää uusia mahdollisuuksia tuomalla yhteen merialan yrittäjiä, yrityksiä, viranomaisia ja tutkijoita. Tätä varten se tarjoaa erilaisia palveluja (esim. yrityshautomo, konsultointi, tutkimus ja kehitys, verkostoituminen, verkoston edustaminen ja yritysmatkat). Lisäksi IOC investoi uusiin merialan oheisyrittäjiin ja hankkeisiin. IOC: n rahoittamassa tutkimuksessa keskitytään kala- ja äyriäisruokiin, sivutuotteiden käyttöön, meribioteknologiaan ja muihin mereen liittyviin asioihin. Vuonna 2019 IOC: n 3 000 m²: n tiloissa toimii 75 yritystä (140 henkilöä). Yksi sen tukemista menestystarinoista liittyy Islannin turskateollisuuteen. Vuonna 1981 kalasta hyödynnettiin vain noin 55 prosenttia. Nyt osuus on noussut 75–80 prosenttiin, ja tavoitteena on 100 prosentin hyödyntämisaste, johon toivotaan päästävän Islannin ”uskomattoman kala-arvokoneen” ansiosta. Kun hyödyntämisaste on näin suuri, kunkin turskan arvo voi olla jopa noin 8 000 euroa.



Teknologinen innovointi edistää luonnonvarojen älykästä käyttöä

Edellä on esitetty, että arvoketjuoptimointi ja tuotantojärjestelmien parantaminen mahdollistavat kalavarojen strategisemman käytön. Uusi teknologia voikin auttaa parantamaan toimitusketjun eri osien laatua, jäljitettävyyttä ja kestävyyttä.

FLAG-ryhmät voivat edistää uusien teknisten apuvälineiden käyttöönottoa kalastusyhteisöissä rahoittamalla tietotekniikkakoulutusta, jonka avulla kalastajat voivat parantaa työnsä kollektiivista organisointia, tukemalla kala- ja äyriäistuotteiden suoramyyntin järjestämiseksi tarvittavan sähköisen välineen kehittämistä ja edistämällä kalan merkintä-, jäljitettävyyttä- ja markkinointilaitteiden ja -sovellusten käyttöä.



Kaksi Ranskan Bretagnessa toimivaa FLAG-ryhmää (**Cornouaille** ja **Brest**) auttaa nuorta IT-suunnittelijaa kala- ja äyriäistuotteiden suoramyyntin organisointiin tarkoitetun **MonPêcheur**-nimisen sähköisen välineen käyttöönotossa. Kalastajien oma suoramyynti on tällä hetkellä Bretagnessa vähäistä, ja ala kaipaa uudelleenjärjestelyä. MonPêcheurin tavoitteena on kartoittaa kalastajia, jotka ovat kiinnostuneita myymään tuotteitaan suoraan, ja luoda heistä viitekanta sekä tarjota heille sähköinen myyntialusta. Helppokäyttöisen alustan kautta kalastajat voivat ilmoittaa mahdollisille asiakkaille saatavilla olevat lajit ja määrät sekä myyntipaikan, -hinnan ja -ajan, mikä vauhdittaa suoramyyntiä alueella. FLAG-ryhmä rahoitti sovelluksen, mutta sen toisena tärkeänä tehtävänä oli luoda yhteys hankkeen vetäjän ja kala- ja äyriäisalan toimijoiden välille sekä saada osa alasta vakuuttuneeksi siitä, ettei suoramyyntin kehittäminen ole uhka vaan mahdollisuus. Perusteluna käytettiin mm. sitä, että

mikä tahansa aloite, joka lisää paikallisten kalatuotteiden kulutusta, on hyvä asia markkinoilla, joita tällä hetkellä hallitsevat voimakkaasti tuontikalat ja -äyriäiset. Koska suoramyyntiä on rajoitettu (enintään 100 kg päivässä kalastajaa kohti), kyse on lisäksi pienistä määristä, joiden osuus on todennäköisesti korkeintaan viisi prosenttia kaikista Bretagnessa puretuista saaliista.

Uuden teknologian ansiosta kala- ja äyriäistuotteiden jäljitettävyyden ja markkinointi ovat huomattavasti parantuneet viimeisten 10 vuoden aikana. Kala- ja äyriäisvarojen kestävän käytön parantamiseksi ja digitaalisen kuilun kaventamiseksi kalastusyhteisöissä FLAG-ryhmät voivat tukea esimerkiksi toimia, joilla kalastajat saavat tietoa ja koulutusta tuotteiden jäljittämiseksi aluksesta kuluttajalle.



Esimerkiksi **FLAG-ryhmä Il Sole E L'azzurro** (Sisilia, Italia) on tukenut innovatiivisen ja luotettavan tietojärjestelmän kehittämistä kala- ja äyriäistuotteiden jäljitettävyyden ja myynnin hallinnoimiseksi. **T-FISH**-niminen helppokäyttöinen järjestelmä on kalastajille tarkoitettu integroitu laitteisto- ja ohjelmistoratkaisu, joka sisältää välineitä tietojen merkitsemiseksi, kokoamiseksi ja siirtämiseksi. Kalastajat voivat käyttää tietoja myös markkinointitarkoituksiin syöttämällä portaaliin tiedot pyydytyistä lajeista jopa jo ennen purkamista.

Tietoteknisten järjestelmien ja mobiilisovellusten avulla voidaan myös parantaa organisointia ja tuotantoa. **FLAG-ryhmä Ria de Arousa** kehitti yhteistyössä paikallisen tuottajajärjestön kanssa **Xesmar-alustan**. Alustan tarkoituksena on parantaa merten luonnonvarojen hyödyntämistä ja siihen liittyvän työn päivittäistä hallinnointia ja suunnittelua. Xesmaria käyttävät jo kolmen kalastusyhdistyksen (Cambados, Vilanova ja Vilaxoán) simpukankerääjät. Sovelluksen ansiosta he saavat helposti tiedot esimerkiksi sääolosuhteista, veden laadusta, toksiineista johtuvista kalastuskieltopäivistä ja järjestöjen yhteisistä kokouksista.



Toinen esimerkki on **Tirschenreuthin FLAG-ryhmän** tukema ”mobiili kyläkauppa” Saksassa. Hankkeen ideana on yhdistää perinteinen myymäläauto, eli tässä tapauksessa kuorma-auto, ja sähköinen alusta, jonka avulla kuluttajat voivat tilata verkosta paikallisia ruokatuotteita. Näin kalankasvattajien tuotteiden ja muun ruoan toimitusketju jää lyhyeksi. Asiakkaat voivat seurata sovelluksesta myös auton etenemistä reaaliajassa. Välittömien ominaisuuksiensa lisäksi digitaalisilla sovelluksilla ja uudella teknologialla on se etu, että ne vähentävät paperin, tulostimien ja energian kaltaisten resurssien käyttöä ja vahvistavat osaltaan kalastusalan ja rannikkoalueiden kehittämiseen osallistuvien muiden sidosryhmien välisiä yhteyksiä.

Tietoisku i:

Miten järjestetään hackathon-tapahtuma ja miksi?

Hackathon oli alun perin tiivis tapahtuma, jossa tietokoneohjelmoijat ja -suunnittelijat kokoontuivat yhteen tietyksi ajaksi työstämään intensiivisesti ohjelmistohankkeita. Konsepti on sittemmin siirretty muille aloille kannustamaan avointa innovointia erilaisissa ympäristöissä. Hackathon eroaa kaikista muista tapahtumista, koska

- se kestää vain tietyn ajan (yleensä 14-72 tuntia), ja usein osallistujat yöpyvät tapahtumapaikalla,
- siihen osallistuu erilaisia toimijoita, jotka kutsutaan luomaan sisältöjä yhdessä,
- siinä keskitytään ratkaisemaan käytännön ongelmia,
- se perustuu työryhmiin, joihin kuuluu asiantuntemusta eri aloilta,
- sen tuloksena syntyy selkeitä tuotoksia ennalta määriteltyjen haasteiden pohjalta.

Tässä tietoiskussa neuvotaan vaihe vaiheelta, miten hackathon järjestetään, ja kerrotaan kahden hackathon-tapahtuman järjestäneen FLAG-ryhmän ([Brest](#) ja [Littoral Opale](#), Ranska) kokemuksista.

Ennen hackathonia

1. Määrittele hackathonisi päätavoitteet. Kaikkien hackathonien yleisenä tavoitteena on innovaatioiden kehittäminen, mutta tavoiteltu innovaatio on hyvä määritellä tarkemmin, esim. merialan tai rannikkoalueen kehittäminen.
2. Kartoita mahdolliset kumppanit alueellasi. Tee tätä varten luettelo kumppaneista ja tavoista, joilla ne haluavat osallistua tapahtumaan. Kumppaneiden tehtäviä ovat osallistujien kiinnostuksen herättäminen, rahoitus (sponsorit), muiden kuin taloudellisten resurssien tarjoaminen (tapahtumapaikka tai muu luontoispanos) sekä asiantuntijana toimiminen. Kumppanit todennäköisesti myös työstävät hanketta tapahtuman jälkeen.

Florence Sergent, Littoral Opalen FLAG-ryhmän vetäjä:

”Kumppanit ovat tämäntyyppisten tapahtumien onnistumisen edellytys. Ei ole tarkoitus, että ne vain tukevat tapahtumaa taloudellisesti, vaan niistä on tultava sen osa. Niiden pitää olla mukana luomassa tapahtumaa ja ottaa siitä osavastuu.”

3. Rohkaise valitsemiasi kumppaneita ehdottamaan haastetta, joka vastaa niiden omia tarpeita tai koskee yleisemmin kyseisen FLAG-alueen tiettyä ongelmaa.

Florence Sergent:

”Haasteen avulla on mahdollista kokeilla ratkaisua ja tuoda se uusien intressitahojen tuoreiden silmien nähtäville”.

Luce Demangeon, Brestin FLAG-ryhmän vetäjä:

”Tapahtuman onnistumiseksi on tärkeää koota monipuolinen motivoituneiden kumppanien ryhmä, joka uskoo tämäntyyppisen tapahtuman lisäarvoon.”

4. Kun luettelo kumppaneista ja niiden ehdottamista haasteista on valmis, laadi hackathonia varten yksityiskohtainen ohjelma ja logistiset järjestelyt: tapahtuman kulku, mestariluokan kokoontumiset (joissa luodaan haasteisiin liittyvää teknistä sisältöä), valmennuskokoukset (joissa tuetaan ryhmiä ongelmanratkaisutavoissa), ateriat, majoitus, työtilat jne. Pidä mielessä, että kyseessä on yleensä keskeytymätön 48-tuntinen tapahtuma, joten osallistujien tarpeista on huolehdittava (tilat ruokailua, lepoa ja nukkumista varten).
5. Laadi hackathonia varten viestintäsuunnitelma mieluiten vähintään 4-6 kuukautta etukäteen. Markkinoi hackathonia kaikenlaisissa medioissa: tiedota sen tavoitteesta, kumppaneista ja menetelmästä (ohjelma, tutoriaalit ja valmennus).
6. Perusta pieni ohjausryhmä, joka kokoontuu kerran kuussa, sekä laajempi kumppaniryhmä, joka on tärkeää pitää ajan tasalla hankkeen etenemisestä. Kuuntele niiden ehdotuksia tapahtuman kehittämisestä ja ota ne huomioon.

Luce Demangeon:

“Mieti, kannattaisiko hackathon-tyyppinen tapahtuma nimetä jotenkin toisin. Kaikki eivät tunne sanaa, ja joillakin FLAG-alueilla tämä saattaa vähentää osallistumista. Hackathonin kumppanien on myös tiedotettava tapahtumasta ja omista haasteistaan mahdollisimman paljon, jotta tavoitetaan mahdollisimman monipuolinen yleisö.”

Hackathonin aikana

1. Varmista, että kutakin haastetta käsittelee ainakin yksi osallistujaryhmä. Tapahtuman onnistumisen kannalta on ratkaisevaa, että jokaisen haasteen ympärille saadaan luotua työryhmiä. Yleensä osallistujat jaetaan 2-5 hengen ryhmiin sen mukaan, mihin ehdotettuun haasteeseen he ovat ilmoittautuneet ennen tapahtuman alkua.
2. Laita selvästi esille mestariluokan ja valmennuskokouksien aikataulut. Näissä valmennustyöpajoissa osallistujat saavat tietoa haasteiden reunaehdoista ja taustasta sekä teemoista ja menetelmistä.
3. Varmista, että haasteiden ehdottajien (kumppaneiden) edustajat ovat selvästi näkyvillä ja tunnistettavissa ja että osallistujat voivat tarvittaessa pyytää heiltä selvennyksiä tai esittää heille kysymyksiä, jotka liittyvät haasteeseen.
4. Järjestä tapahtuman päätteeksi kumppaneiden ja kutsuttujen asiantuntijoiden kesken pyöreän pöydän tapaaminen, jossa käsitellään tiettyä hackathonin pääteemaan liittyvää aihetta, esim. “innovointi ja paikallinen kehittäminen”. On tärkeää käyttää tämä tilaisuus ideointiin ja kestävien kumppanuuksien luomiseen paikallisten toimijoiden kesken.
5. Kokoa (alueen ja kumppaneiden kannalta) tasapainoinen raati, joka pohtii ehdotettuihin haasteisiin pohjautuvia hankeideoita.
6. Palkitse osallistujat (esim. erityispalkinto kunkin haasteen voittajalle).

VINKKI

Hackathon on hyvä tilaisuus esitellä ja jakaa osallistujille alueen perinteisiä kala- ja äyriäistuotteita ja/tai aterioita.

Luce Demangeon:

“Nuoret osallistujat (esim. paikalliset opiskelijat) toivat keskusteluihin uteliaisuutta ja luovuutta. Heidän tietotekniset taitonsa ja syvä kiinnostuksensa aiheeseen ovat avanneet uusia näkökulmia monimutkaisen aiheen (tässä tapauksessa sataman roskaantumisen) käytännön toteutukseen.”

Hackathonin jälkeen

1. Jatka eri hankeideoiden työstämistä keskittyen etenkin kumppaneita eniten kiinnostaneisiin ideoihin. Sekä kumppaneiden että panoksensa antaneiden osallistujaryhmien kannalta on tärkeää, että tapahtumalla on jatkuvuutta.
2. Tiedota FLAG-ryhmän hallituksen jäsenille hackathonin aikana syntyneistä hankeideoista ja pyydä hackathonin hankevetäjiä esittelemään hankemallinsa tulevissa FLAG-kokouksissa.
3. Tiedota ahkerasti hackathonin tuotoksista tapahtuman jälkeisinä kuukausina. Älä kuitenkaan odota hackathonin ratkaisevan kaikkia ongelmiasi, vaan pidä sitä "varikkopysähdyksenä pitkällä matkalla kohti ongelmien ratkaisua"¹⁴ sekä tapana aktivoida erilaisia kumppaneita ja tiedottaa tietyistä aiheista.

Florence Sergent:

"Hackathon-tapahtuma on eri sukupolvia ja aloja edustavien paikallisten toimijoiden inspiroima motivaatoruiske. Hackathon on jakamista ja yhdessä rakentamista."



Muista kuitenkin, että vaikka hackathon voidaan järjestää paikallisesti, se voi vaatia paljon aikaa ja resursseja. Vaihtoehtona on osallistua jonkin toisen tahon järjestämään olemassaolevaan hackathoniin. Hackathonit ovat usein laajoja, kansainvälisiä rakenteita, jotka ulottuvat eri maihin tai jopa maanosiin. Esimerkkinä tällaisesta voidaan mainita Ocean Hackathon, **Campus Mondial de la Mer** -verkoston ja **Technopôle Brest-Iroise** -yhteisön järjestämä jokavuotinen tapahtuma, jossa kehitellään uusia tuotteita ja palveluja mereen liittyvän datan pohjalta.

Ranskalainen **Brestin FLAG-ryhmä** onnistui saamaan kiertotalouden yhdeksi vuoden 2018 Ocean Hackathon -tapahtuman 12 haasteesta. Insinööriopiskelijoiden ryhmä, jonka tukena oli tutkijoita ja asiantuntijoita Ranskasta, Kanadasta, Irlannista, Yhdistyneestä kuningaskunnasta ja Belgiasta, työsti kellon ympäri FLAG-ryhmän haastetta "kiertotalouteen perustuvia ratkaisuja satamien jätteisiin". Voit katsoa videon Ocean Hackathonista [täältä](#).

Luce Demangeon:

"Osallistumisemme avasi paljon uusia mahdollisuuksia yhteistyöhön Ocean Hackathon tiimin ja FLAG-ryhmän välillä: esim. uusien hankkeiden kokeilu, tulevan strategian suunnittelu yhdessä ja uusien sidosryhmien osallistuminen merkittävien ongelmien ratkaisemiseen."

14 Tauberer, J. (2017), [How to run a successful Hackathon](#).

Hackathon lukuina:

- > Tyypillisessä hackathon-tapahtumassa on yleensä mukana enintään 40 kumppania, 122 osallistujaa, 14 työryhmää, 24 valmentajaa, 15 raadin jäsentä ja 2 mestariluokkaa.
- > Henkilöstöresurssit: 1 kokopäivävastaava (kaksi osapäiväistä) 4 kuukauden ajan ennen tapahtumaa sekä 2-3 kokopäivätoimista järjestäjää tapahtuman ajan.
- > Rahoituslähteitä: Hauts de Francen alue, paikallinen talouskehitystoimisto (FLAG-ryhmän hallintoelin), sponsorit ja paikallinen pankki.
- > Arvioitu budjetti: suorat kulut 20 000-25 000 euroa (pois lukien kaikki kumppanien luontoissuoritukset ja henkilöstön palkat).

Polttopisteessä – Neljäs ”Weekend Innovation – Mer et littoral” -tapahtuma

Weekend Innovation – Mer et littoral -tapahtuma järjestettiin neljännen kerran Boulogne-sur-Merissä (Ranska) 14.–16.3.2019. Hauts-de-Francen alue tuki tapahtumaa, ja järjestelyistä vastasi *Littoral Opalen FLAG-ryhmän* hallintoelin.



FLAG-ryhmän vetäjä oli mukana luomassa kumppanuutta, jonka ansiosta tapahtumasta tuli menestys. Hackathoniin osallistui noin 120 henkilöä, jotka jakautuivat 14 työryhmään käsittelemään 13: a ehdotettua haastetta. Erityisen huomattavaa on, että paikallinen FLAG-ryhmä ehdotti haastetta ”teollisuusjätelähteiden tunnistaminen ja jätteiden hyödyntäminen”, paikallinen kalastuskomitea haastetta ”meriympäristön käyttäjien rinnakkaiselon parantaminen” ja paikallinen kalakauppiaiden liitto puolestaan haastetta ”miten houkutelaaan alueelle uusia kykyjä ja tuetaan heidän asettumistaan”.

Viikonlopun aikana osallistujille oli tarjolla useita mestariluokkia, joissa he voivat parantaa haasteiden ratkaisemiseksi tarvittavia teknisiä välineitään ja taitojaan. Mestariluokissa käsiteltiin mm. digitaalitekniikkaa, innovatiivista rahoitusta ja paikkatietojärjestelmiä (GIS). Raadin valitsemat ideat esitellään **täällä**, mutta hackathonissa tuli esiin myös uusia ideoita. Erityisen merkittävä oli ajatus yhteiskunnallisesta yrityksestä, joka kouluttaisi pitkäaikaistyöttömiä kartoittamaan, keräämään, lajittelemaan ja hyödyntämään Boulogne-sur-merissä toimivan kalan- ja äyriäistenjalostusteollisuuden tuottamaa teollisuusjätettä. Koska teollisuuskeskittymä sijaitsee pienellä alueella, digitaalisovelluksen tukemat sähköajoneuvot avustavat jätteen keruussa.

3. Osallisuus

Yhteisöt, joissa onnistutaan osallistamaan asukkaat, ovat vahvempia ja joustavampia. Osallistaminen on kuitenkin vaikeaa, jollei ole mahdollista tarjota tyydyttäviä julkisia palveluja. On siis erittäin tärkeää löytää uusia tapoja säilyttää nämä palvelut omalla paikkakunnalla. Tähän on erilaisia vaihtoehtoja, joita käsitellään tässä luvussa. Julkiset talousarviot ja niihin liittyvät palvelut määräytyvät yleensä paikallisen väestömäärän mukaan. Uudet teknologiat ja uudet työskentelytavat tarjoavat mahdollisia ratkaisuja nuorten maaltamuuton ongelmaan ja siihen, miten älykkäiden rannikkoalueiden tarjoama parempi elämänlaatu voi houkutella uusia asukkaita.

Julkisten peruspalvelujen varmistaminen: terveys ja liikenne

Monilla rannikkoalueilla, etenkin jos se ovat taantuvia, on vaikeuksia ylläpitää perustavanlaatuisia sosiaalipalveluja (esim. liikenne, terveyskeskukset ja sosiaalinen asuntotarjonta) ja infrastruktuuria, jota hyvä elämänlaatu ja sosiaalinen osallisuus edellyttävät. Koska paikallisten julkisten palvelujen määrä on usein yhteydessä asukasmäärään, väestökadon torjunta on samalla kamppailua palvelujen säilyttämiseksi. Rannikkoalueiden väestömäärät vaihtelevat usein kausittain niin, että monin paikoin määrä paisee kesäkaudella 5- tai 10-kertaiseksi. Yleensä tämä väestömäärän kasvu tarkoittaa myös julkisten palvelujen tarjonnan paranemista, mistä julkinen liikenne on hyvä esimerkki. Matkailukauden pidentäminen tai sen hajottaminen eri vuodenajoille voi auttaa ylläpitämään julkisia palveluja. Esimerkiksi Suomessa jotkin rannikkoalueet palvelevat erilaisia matkailumarkkinoita tarjoamalla vaihtelevia aktiviteetteja, kuten pilkkimistä, ruuanlaittokursseja, veneretkiä ja kalafestivaaleja, mikä tarkoittaa, että matkailukausi kattaa kaikki vuodenaajat. Jos peruspalveluja ei voida tarjota suoraan alueella, paikallisen väestön tarpeet voidaan täyttää kiinnostavilla uusilla tavoilla, jotka perustuvat uuteen teknologiaan. Culatran saari Portugalissa on tästä esimerkki.

Virtuaalisia lääkäripalveluja kalastusyhteisöille, Culatran saari, Portugali



Pienimuotoista kalastusta harjoittavilla työntekijöillä on keskimääräistä enemmän terveysongelmia, jotka johtuvat ammattiin liittyvistä seikoista, kuten työolosuhteista (ts. määrät ja fyysisesti vaativat ympäristöt sekä hankalat työajat) ja työttömyyskaudesta. Nämä terveysongelmat jäävät usein hoitamatta osittain siksi, että syrjäisillä rannikkoalueilla on vaikeaa päästä terveydenhuollon piiriin. Ongelman ratkaisemiseksi **FLAG-ryhmä Sotavento do Algarve** on edistänyt Culatran saarella yhteistyötä, johon osallistuvat mantereella sijaitseva klinikka (Clínica Internacional de Olhão), Sé e São Pedron kaupunki ja Culatran saaren asukas yhdistys. Ne kehittivät yhdessä virtuaalisen hätäkonsultaatiopalvelun. Lääkäriapua tarvitsevat asukkaat voivat nyt mennä Culatran etäklinikalle, jossa sairaanhoitaja ottaa heidät vastaan. Klinikalla he voivat olla virtuaalisesti yhteydessä Clínica Internacional de Olhãoon, jonka lääkäri suorittaa etäkonsultaation videoyhteyden avulla.

Osallistaminen ”älykkäiden keskittymien” ja yhteistyön avulla

Vaikka julkiset palvelut vähenevät ja paikallinen kalastustoiminta hiipuu, rannikkoalueiden pienet satamat toimivat edelleen monien rannikkoyhteisöjen keskuksina. Tällaiset satamat ja niissä olevat rakennukset on mahdollista muuttaa kestävämmiksi, elinvoimaisemmiksi ja houkuttelevammiksi yhteisökeskuksiksi, joissa on tarjolla moniin aktiviteetteihin soveltuvia uusia tiloja. FLAG-ryhmät voivat edistää satamarakennusten uudistamista ja yhteiskäyttöä sekä niiden muuttamista ”älykkäiksi keskittymiksi”, jotka kannustavat yhteistyöhön, kasvuun ja innovointiin.

FLAG-ryhmät voivat myös tukea kumppanuuksia nivomalla mereen liittyvän toiminnan ja infrastruktuurin osaksi yhteisön joka-päiväistä elämää. **Hästholmenin satama** ja kylä ovat tästä oiva esimerkki. Etelä-Ruotsissa sijaitsevan sataman hallinto ja toiminta perustuvat yhteistyöhön, johon osallistuvat paikallinen kiinteistöyhtiö sekä useita edustajia Hästholmenin kylästä ja muista yhdistyksistä ja sidosryhmistä. Tämä ”älykäs kumppanuus” tekee yhteistyötä ja hakee aktiivisesti hankerahoitusta **FLAG-ryhmä Vätternin** tukemana. Tähän mennessä EU:n rahoituksen ansiosta on toteutettu seuraavat hankkeet:

- sataman uudistamissuunnitelman laatiminen,
- lämmitetyn luiskan asentaminen (routavaurioiden estämiseksi),
- kalanperkuutilojen rakentaminen virkistyskalastajia varten,
- perinteisten venevajojen kunnostaminen,
- ravunkeittokilpailun järjestäminen.

Toisen esimerkin tarjoaa Courtmacsherryn **osuustoiminnallinen kyläkauppa**, joka kuvastaa osuvasti sitä, miten yhteisö voi säilyttää palvelut lähellä ja saatavilla yhdessä paikassa puhaltamalla yhteen hiileen ja toimimalla yhdessä. Irlannin lounaisrannikolla sijaitsevan Courtmacsherryn viimeinen päivittäistavarakauppa suljettiin elokuussa 2015, vaikka alueella on pitkät perinteet kaupan alalla. Kaupan sulkeminen jätti yhteisöön valtavan tyhjiön, ja samalla palvelut taantuivat. Taantumisen estämiseksi ja syrjäisellä maaseudulla asumisesta aiheutuvien laajempien ongelmien ratkaisemiseksi asukkaat perustivat uuden kyläkaupan.

Kaupan perustaminen rahoitettiin alun perin myymällä asukkaille osakkeita yhteensä 34 000 euron arvosta, ja lisätukea saatiin Etelä-Irlannin FLAG-ryhmältä (**FLAG South**), joka avusti hanketta noin 10 000 eurolla. Osuuskunta, jonka henkilöstö koostuu kokonaisuudessaan 30 vapaaehtoisesta, ylläpitää useita toimintoja. Päivittäistavarakaupassa myydään paikallisia käsiteollisesti valmistettuja elintarvikkeita ja taide- ja käsityöesineitä, ja lisäksi siellä toimii matkailutoimisto, näyttelytila ja kirja-antikvariaatti. Kaupasta on tullut kylän keskus, joka tarjoaa erittäin tarpeellisia palveluja, joita alueen matkailuelinkeinon (patikointi rannikkokukkuloilla, merieläinharrastajat, vesiturheilu, virkistyskalastus merellä ja yleinen päiväretkely) ylläpitäminen ja kasvu edellyttävät. Kaupan perustamisen jälkeen hotellit, baarit, ravintolat, merellisten aktiviteettien tarjoajat ja muut paikalliset yritykset ovat kasvaneet ja niiden liikevaihto on lisääntynyt.

Motorfabriken Marstal, Tanska

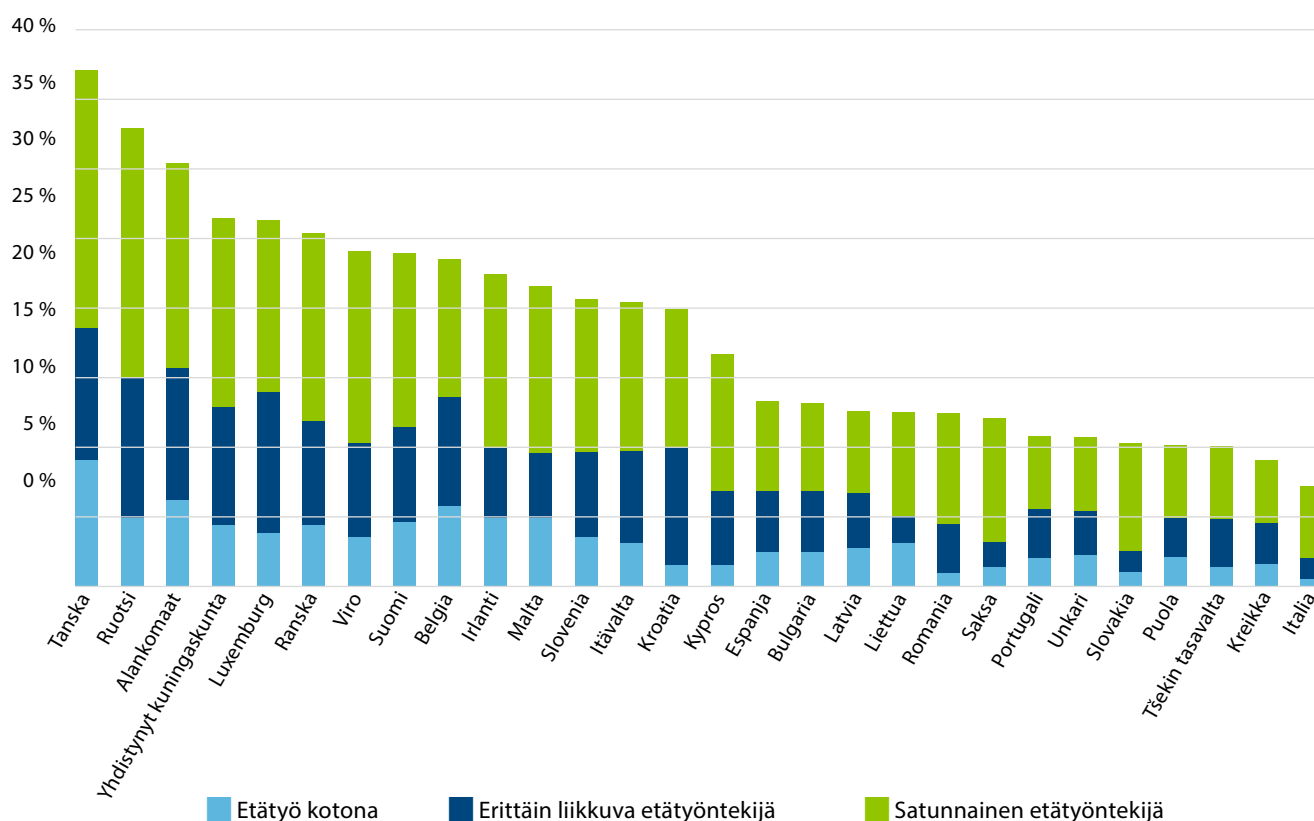
Marstalin konetehdas (Motorfabriken Marstal) on historiallinen rakennus **FLAG-ryhmä Llsæn** alueella sijaitsevan Marstalin sataman ytimessä. Rakennus, jossa aiemmin toimi laivakonetehdas, on nyt monitoimitila, jossa ensisijaisesti vaalitaan innovointia.

Hankkeessa on kolme pääosaa. Ensinnäkin rakennuksessa on näytteillä vanhoja ja kunnostettuja koneita sekä työpajatiloja nuorille keksijöille ja insinööreille. Toiseksi tehdas toimii paikallisten yrittäjien ja startup-yritysten keskittymänä. Keskittymä koostuu kahvilasta ja yhteistyöhön soveltuvista avoimista tiloista. Pääsalia käytetään myös kokoustilana, jossa voidaan järjestää seminaareja ja tapahtumia. Nämä kolme tilakokonaisuutta yhdistävät paikallista yhteisöä, tarjoavat palveluja ja kannustavat osallistamiseen ja yhteistyöhön.

Etätyö on älykäs tapa torjua väestökatoa

Edellä jo mainittiin, että monien rannikkoyhteisöjen haasteena ovat väestökatoon liittyvät ongelmat. Vaikka jotkin syrjäisten alueiden nuoret haluaisivat jäädä kotiseudulle, usein työllistymismahdollisuudet pakottavat heidät muuttamaan laajemmille kaupunkiseuduille. Viimeisten 10 vuoden aikana yleistynyt etätyö - kotona, sen ulkopuolella (esim. yhteisissä työtiloissa) tai matkoilla tehtävä työ - voisi kuitenkin auttaa ratkaisemaan tämän ongelman.

Euroopan elin- ja työolojen kehittämissäätiön (Eurofound, 2017) vuonna 2010 keräämien tietojen mukaan noin 20 prosenttia työntekijöistä eri puolilla Eurooppaa totesi työskentelevänsä pääasiassa kotona, asiakkaiden luona, tehtaan tai toimiston ulkopuolella ja/tai matkoilla. Kiinnostavaa on, että etätyön suosio vaihtelee huomattavasti EU:n jäsenvaltioiden välillä. Se on verrattain yleistä Pohjoismaissa, mutta harvinaisempaa Itä-Euroopassa, Kreikassa ja Italiassa (kuva 2).



Kuva 2: Etätyön yleisyys EU:ssa (EU28:aa koskevat tiedot etätyöntekijätyypin mukaan, 2015)

Työn luonne rajoittaa jossain määrin mahdollisuuksia tehdä etätyötä. Se on toteutuskelpoinen vaihtoehto niille, jotka voivat työskennellä itsenäisesti ja joilla on verrattain hyvät digitaaliset taidot. Etätyö onkin yleisempää toimihenkilöiden keskuudessa (ts. asiantuntija-, esimies- tai hallintotehtävissä). Se on hankalampaa käytännönläheisemmissä työtehtävissä, jotka ovat sidottuja tiettyyn fyysiseen työpaikkaan, kuten kalastusalukseen tai jalostustehtaaseen. Tästä syystä etätyö on harvinaisempaa tuotanto- ja muuntosektoreilla, mutta sopii rahoitus- ja palvelusektoreille.¹⁵

Etätyöjärjestelyt tarjoavat joustavuutta ja riippumattomuutta, ja niiden avulla voidaan luoda tilanne, josta hyötyvät sekä työnantaja että työntekijä. Taulukko 1 sisältää yhteenvedon etätyön työnantajille ja työntekijöille tarjoamista hyödyistä ja haasteista. Etätyön onnistuminen edellyttää neljän tärkeän haasteen ratkaisemista: 1) tasapainon löytäminen työ- ja yksityiselämän välillä, 2) eristyneisyyden voittaminen, 3) henkilökohtaisen viestinnän puutteen kompensointi ja 4) näkyvyyden puutteen kompensointi. Johtamismenetelmiä, joita voidaan käyttää näiden haasteiden ratkaisemiseksi, esitellään teoksessa [Mulki et al \(2009\)](#).

¹⁵ Eurofound (2017), [Yearbook: Living and working in Europe](#).

Taulukko 1: Etätöön hyödyt ja haasteet

	Työntekijät	Työnantajat
Hyödyt	<ul style="list-style-type: none"> › Työmatkoissa säästyy aikaa ja rahaa. › Joustavuus ja riippumattomuus lisääntyvät. › Mahdollisuus huolehtia perhevelvollisuuksista. 	<ul style="list-style-type: none"> › Tuottavuus lisääntyy (työntekijöiden työtyytyväisyys paranee ja poissaolot vähenevät). › Kiinteistökulut pienenevät.
Haasteet	<ul style="list-style-type: none"> › Eristyneisyys. › Tunne siitä, että etenemismahdollisuudet vähenevät. 	<ul style="list-style-type: none"> › Organisaation sisäisen synergian väheneminen. › Tietoturvaongelmat. › Etätyöntekijöiden esimiesvalvonnan väheneminen.

Joissakin tapauksissa FLAG-ryhmät voivat edistää etätöjärjestelyjen luomista. Esimerkiksi Tanskassa **FLAG-ryhmä Thy-Mors** on tukenut **Cowork Klitmøller** -nimisen yhteistyöskentelytilan perustamista pienessä rannikkokaupungissa. Hankkeen vetäjien mukaan tavoitteena on lisätä uusien yritysten määrää ja kasvattaa matkailua, tasapainottaa työ- ja yksityiselämää ainutlaatuisen sijainnin ansiosta meren ja luonnon läheisyydessä, luoda joustava ja moderni yhteistyöskentelytila sekä perustaa viihtyisä majoitustila matkailijoille. Esimerkissä korostuu se, että rannikkoalueilla on luonnostaan ainutlaatuinen myyntivaltti, jolla ne voivat houkuttaa elämänlaatua parantavia etätökeskittymiä.

Grow Remote on Irlannissa muutama kuukausi sitten syntynyt, nopeasti kasvava yhteisökehittämisliike. Se rohkaisee maaseutualueiden (tai rannikkoalueiden) asukkaita hyödyntämään etätöön tarjoamia uramahdollisuuksia. Grow Remoten perusti joukko maaseudulla asuvia yhteisökehittäjiä, joilla oli kokemusta etätöystä. Se tukee paikallisia ryhmittymiä (nk. chaptereita), joissa tietyillä maaseutualueilla asuvat henkilöt voivat yhdessä kartoittaa etätömahdollisuuksia.

Vuoden 2019 alussa Grow Remote oli perustanut 43 paikallista ryhmittymää neljässä eri maassa. Irlannissa se toimii kolmella syrjäisellä saarella (Arranmore, Achill ja Valentia). Arranmoren saarelle, jolla on 465 asukasta, perustettiin digitaalinen keskus työllisyyden lisäämiseksi. Lisäksi järjestetään tilaisuuksia, joissa kausityöntekijäryhmät hankkivat todistuksen etätöopätevyydestä, minkä jälkeen saaren digitaalinen keskus tarjoaa heille suoran yhteyden monenlaisiin uramahdollisuuksiin.

Yleisesti ottaen maaseutu- ja rannikkoalueiden kaikkien toimijoiden saaminen mukaan alueensa kehittämiseen edellyttää ennen kaikkea seuraavien edistämistä ja varmistamista: 1) verkostoitumismahdollisuudet – yhteyksien luominen yhteisöjen, pienyritysten ja paikallisviranomaisten välille –, 2) monenlaisia taitoja ja tarpeita vastaavat koulutus- ja valmiuksienlisäämisaloitteet – tämä liittyy verkostoitumiseen, ja nämä kaksi osatekijää toimivat parhaiten rinnakkain toteutettuina –, 3) julkisten palvelujen käyttö ja 4) kylien ja kaupunkien strategisen kehittämisen välineet.¹⁶

VINKKI

Ota selvää, miten joukkorahoituskampanjaan voidaan nivoa muita paikallisen kehittämisen tavoitteita. Palkintona rahoituslupaksesta voidaan tarjota esimerkiksi paikka kurssilla ja/tai oppimateriaaleja. Yritykselle voidaan tarjota palkintona hanketta koskevasta rahoituslupauksesta mainostilaa syntyvässä julkaisussa, mikä edistää yhteistyötä ja strategisen kumppanuuden kehittymistä.

16 Kearney, S. (2019), **Smart Services** [esitelmä älykkäitä rannikkoalueita käsitelleessä FARNET-seminaarissa], Bantry, 2.– 4.4.

Laajakaistayhteydet

Luotettavat tekniset ratkaisut (ts. hyvät yhteydet, palvelujen kattavuus ja nopea laajakaista) ovat avainasemassa pyrittäessä sosiaaliseen osallisuuteen tarjoamalla digitaalisia palveluja ja/tai etätyömahdollisuuksia. Internet-yhteydet voivat usein olla syrjäisemmillä alueilla merkittävämpi ongelma kuin kaupungeissa. Markkinaesteet rajoittavat harvaan asuttujen yhteisöjen mahdollisuuksia saada laajakaistayhteydet, sillä yksityiset yritykset eivät aina ole valmiita investointeihin, joita alueiden yhdistäminen olemassaolevaan infrastruktuuriin edellyttäisi.¹⁷ Tästä syystä asukkaiden ja viranomaisten on yhdessä parannettava syrjäseutujen yhteyksiä. Sekä kaapelilaajakaistaan että langattomaan laajakaistaan perustuvia ratkaisuja voidaan harkita alueellisten vaatimusten mukaan.

Kreikassa yksityinen tietotekniikkayritys ja televiestinnästä ja postipalveluista vastaava ministeriön pääsihteeristö (GSTP) työskentelivät yhdessä **perustaakseen laajakaistainfrastruktuuriverkoston**. Se kattaa eri puolilla Kreikkaa sijaitsevat maaseutualueet, joilla yhteydet ovat olleet huonot. Verkoston rakentaminen rahoitettiin yhdistämällä EU:n tukirahoitusta¹⁸, kansallisia ja alueellisia varoja ja yksityisiä investointeja. Tällaisessa julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuudessa suurin osa hankerahoituksesta tulee yleensä julkiselta sektorilta, ja yksityiset tahot vastaavat teknisemmistä toiminnoista.

Samoin Ruotsissa paikalliset voittoa tavoittelemattomat yhdistykset rakensivat maaseudulle julkisen sektorin rohkaisemina ja tuella laajakaistainfrastruktuurin. **Broadband Fibre** -hankkeessa oli mukana Bräcken kunnan 11 kylää, ja siinä rakennettiin noin 300 uutta yhteyttä tämän maaseutualueen laajakaistaverkkoon. Kokonaiskustannukset olivat noin miljoona euroa (josta noin 50 prosenttia oli julkista rahoitusta EU:lta sekä kansallisista ja alueellisista lähteistä).

Molemmat esimerkit osoittavat, miten tärkeää on luoda älykkäitä – usein julkisen ja yksityisen sektorin – kumppanuuksia yhteisöjen yhteenkuuluvuuden kehittämiseksi (ks. **Neljäs luku: Yhteistyö**).

Digitaalisen kuilun kaventaminen

Hyvät laajakaistayhteydet ovat syrjäisillä alueilla hyödyttömiä, jos paikallinen väestö ei osaa käyttää niitä. Rannikkoalueiden uudistaminen edellyttää sosiaalista pääomaa, jonka varmistamiseksi on vähennettävä eroja digitaalisissa luku- ja muissa taidossa ja niihin liittyvissä taloudellisissa ja kulttuurisissa mahdollisuuksissa. Syrjäisillä alueilla digitaalista kuilua voidaan kaventaa esimerkiksi järjestämällä joustavasti digitaalitekniikka-aiheisia tiedotuspäiviä, koulutustilaisuuksia ja työpajoja.

Rannikkoalueilla tähän voivat kuulua sukupolvien väliset tietotekniikkaa ja kalastustietoutta koskevat opiskelija-kalastaja-koulutusaloitteet. Idea tähän syntyi älykkäitä rannikkoalueita käsitelleessä FARNET-seminaarissa. Tarkoituksena on kehittää ohjelma, jossa nuorten tekniset taidot voidaan siirtää kalastajille, jotka puolestaan jakavat tietouttaan paikallisesta ympäristöstä ja alueen kalastusalasta. Tällaisissa aloitteissa syntyisi molempia osapuolia hyödyttävää oppimista, joka lisää luottamusta ja keskinäistä ymmärrystä, ja ne korvaisivat perinteiset yksipuoliset suhteet, joissa tietämys kulkee vai yhteen suuntaan.

Lisäksi, kuten **innovointia käsittelevässä toisessa luvussa** todetaan, on mahdollista kehittää rannikkoalueiden sosioekonomiaa elvyttäviä pieniä digitaalisia välineitä, joita ovat esimerkiksi työnorganisointisovellukset (ks. **XESMAR**), digitaaliset päiväkirjat puretuista saaliista, kalan jäljittämistävälineet (ks. **T-Fish**), suoramyntisovellukset (ks. mobiili kyläkauppa), ammattimainen sosiaalisen median käyttö sekä langattomat pankki-, posti- ja terveydenhoitopalvelut. Tämä voi johtaa asukkaiden sitoutumiseen ja siihen, että yhteisö voimaantuu ja haluaa osallistua alueen elävöittämissä toimiin.

¹⁷ ENRD (2016), **Smart and competitive rural areas**.

¹⁸ Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto (maaseuturahasto).

4. Yhteistyö

Yksi FLAG-ryhmien ensisijaisista tehtävistä on sosioekonomisten yhteyksien luominen useita eri aloja edustavien paikallisten sidosryhmien välille. Win-win-tilanteiden luominen kehittämällä älykkäitä kumppanuuksia on mahdollista, mutta viestintäkanavien parantaminen ja alojen välinen integrointi voi osoittautua hankalaksi. FLAG-ryhmät voivat toimia prosessin alkuunpanijana ja edistää ja lisätä yhteistyötä. Erityisesti FLAG-ryhmät voivat tukea sukupolvien välistä yhteistyötä (esim. kalastajat, jotka kertovat kouluissa ammatistaan ja elinkeinostaan, ja nuoret, jotka puolestaan auttavat ja kouluttavat kalastajia sosiaalisen median käytössä). Ne voivat myös vauhdittaa monialaista yhteistyötä (ts. tutkijat, kalastusalan edustajat, paikallisyhteisö ja paikallisviranomaiset, jotka työskentelevät yhdessä [esim. kerätäkseen kaikkia hyödyttävää tietoa]) tai luoda kumppanuuksia, jotka kykenevät parantamaan rannikkoalueiden sosioekonomisia olosuhteita. Tässä luvussa esitetään käytännön esimerkkejä tällaisista kumppanuuksista ja annetaan neuvoja ja välineitä, joiden avulla rannikkoalueilla voidaan tehdä ”älykkäämpää” yhteistyötä.

Solidaarisen ostamisen ryhmä (GAS), Italia

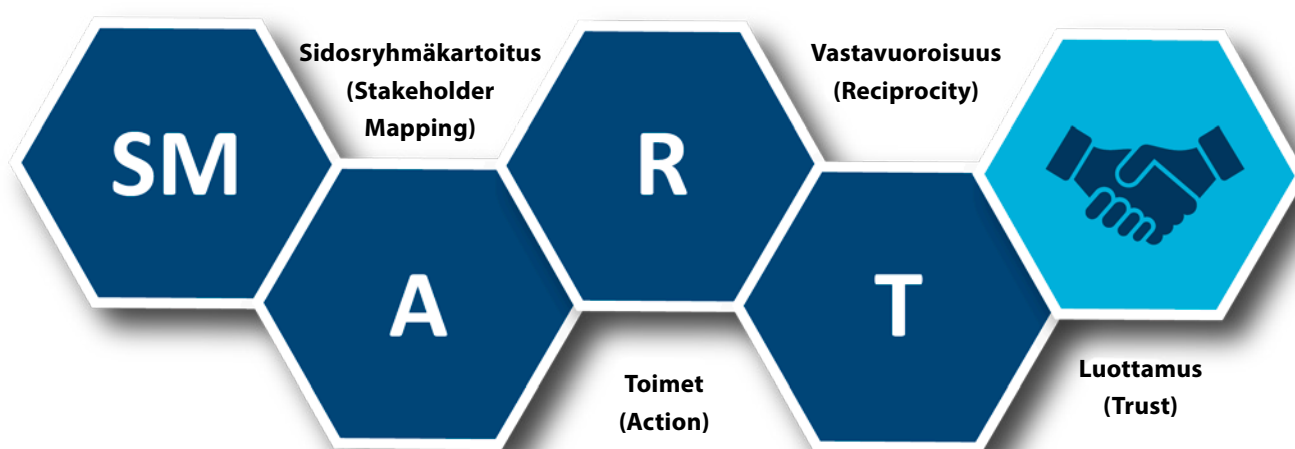
Kalastusyhteisöjen sisällyttämistä alan toimitusketjuun voidaan usein parantaa vahvalla yhteistoiminnalla. Italiassa **solidaarisen ostamisen ryhmät** (italiaksi *gruppi di acquisto solidale, GAS*) ovat yksittäisten ihmisten ja/tai perheiden muodostamia ryhmiä, jotka toimivat yhdessä tukeakseen vaihtoehtoista taloudellista mallia ostokäyttäytymisellään. Yhtäältä malli on ympäristöä ja työntekijöiden oikeuksia kunnioittava, ja sillä taataan, että tuottajille maksetaan oikeudenmukainen hinta. Toisaalta sillä edistetään sellaisten paikallisten ja yhteisöpohjaisten taloudellisten toimitusketjujen kehittymistä, joissa tuottajat ja kuluttajat pyrkivät yhdessä lisäämään yhteisön yleistä hyvinvointia. Abruzzon alueen solidaarisen ostamisen ryhmät alkoivat **FLAG-ryhmä Costa Blun** tukemina tehdä yhteistyötä kalastajien kanssa kalan saamiseksi mukaan tuotevalikoimaan. Sen arvioimiseksi, täyttääkö tietty tuote ja/tai tuottaja ryhmien eettiset ostokriteerit on järjestetty tutustumiskäyntejä ja tapaamisia tuottajien kanssa. FLAG-ryhmien ja GAS-ryhmien yhteistyöllä, josta käytetään nimeä ”FlaGas”, edistetään älykkäämpiä kumppanuuksia, joilla pyritään lisäämään toimeentuloturva, verkostoitumista, ympäristöhyötyjä (kalastajien hyödyntäessä merten luonnonvaroja tietoisemmin ja vastuullisemmin) sekä kulttuuriin liittyviä hyötyjä (esim. kalanperkuu- ja -fileointikursseja, uusien ja perinteisten reseptien vaihtoa, sekä tapahtumia, joissa tutustutaan muinaisiin ammatteihin, kuten kalaverkon korjaukseen)..

Älykkäät kumppanuudet

Edeltävissä luvuissa esitellyt kestävyys, innovoinnin ja sosiaalisen osallisuuden käsitteet perustuvat usein uusiin tapoihin luoda yhteyksiä sidosryhmien, välineiden, rahoituksen ja erilaisten laitosten välille. Yhteistyö on avainasemassa tässä muutoksessa, mutta miten varmistetaan, että syntyvät kumppanuudet ovat ”älykkäitä” ja synnyttävät tilanteita, joista kaikki hyötyvät? Mistä tiedetään, että uusi kumppanuus ratkaisee ongelmat, jotka sen on tarkoitus ratkaista? Älykkään kumppanuuden luomisen ensimmäisessä vaiheessa on vastattava seuraaviin kysymyksiin.

- > **Mitä** kumppanuudelta odotetaan tai vaaditaan (esim. uudet työpaikat, merten uusiutuvan energian kehittäminen, matkailijoiden houkuttelu ja matkailun kehittäminen)?
- > **Mitkä** ovat tulevat sidosryhmät ja miksi (esim. nuoret tai ikääntyneet, kalastusala, yliopistot, kansalaisjärjestöt, tiedeyhteisö)? Sidosryhmäkartoitus (*stakeholder mapping*) on yksi tapa kartoittaa mahdollisia uusia kumppaneita ja määrittää, miten heidän kanssaan viestitään, jotta kumppanuudesta kehittyä tuottoisa ja kestävä (ks. [Tietoisku ii: Sidosryhmäkartoitus](#)).
- > **Miten** se tehdään? Mitä toimia (*actions*) tarvitaan, ja kuka ne toteuttaa (esim. parhaiden käytäntöjen tarkastelu, yhteistyö, selvitykset, tiedotuspäivät)?

Myös vastavuoroisuus (*reciprocity*) (ts. win-win-tilanteen luominen) ja luottamus (*trust*) ovat tärkeitä älykkäiden kumppanuuk-sien kehittämisen ja ylläpitämisen osatekijöitä. Luottamuksen syntymisen edellytyksiä on kolme: 1) älykkäiden kumppanien valinta, 2) älykkäiden hallintopuitteiden käyttöönotto ja 3) läpinäkyvyys. Edellä kuvatuista neljästä käsitteestä muodostuu yhdessä englannin kielen sana ”SMART” (älykäs) kuvassa 3 esitetyllä tavalla.¹⁹



Kuva 3: Älykkään kumppanuuden (”SMART partnership”) rakentuminen

Sukupolvien väliset suhteet

Nuorten on ymmärrettävä kalastusalan merkitys alueellaan ja se, että meriympäristöä on suojeltava. Kalastukseen tutustuminen voi lisäksi houkutella nuoria työntekijöitä alalle. Myös vanhemmat sukupolvet hyötyvät alan kehittämistä koskevista tuoreista näkemyksistä. Tämän vuoksi koulutusohjelmilla ja työpajoilla voidaan saada aikaan suhteita, joiden tuloksena tietoa siirtyy sukupolvelta toiselle.



Vechtan yliopiston alueellisen oppimisen osaamiskeskus (Kompetenzzentrum Regionales Lernen der Universität Vechta) kehitti paikallisen FLAG-ryhmän tuella Pohjanmeren rannikolla Saksassa kolme opetusmoduulia, joita koulut voivat käyttää 10–15-vuotiaiden opetuksessa. Hankkeen tarkoituksena on tarjota alueen lapsille ja nuorille lisää tietoa paikallisesta kalastuselinkeinosta ja herättää kiinnostusta siihen liittyviin ammatteihin. Oppimiskokemus tapahtuu kolmessa eri paikassa: pienessä satamassa olevalla kalastusaluksella, kalastusaiheisessa museossa sekä Vattimeren kansallispuiston Nationalpark-Haus-näyttelytilassa. Hankkeesta on saatavissa lisätietoja [täältä](#).

19 Cummins, V. (2019), [Smart partnerships](#) [esitelmä älykkäitä rannikkoalueita käsitelleessä FARNET-seminaarissa], Bantry, 2.–4.4.

Kroatiassa [FLAG-ryhmä Istarski Svoj](#) tuki ”meri pienestä pitäen” -hanketta, jossa koulutuskumppanuuksien avulla pyrittiin lisäämään paikallisten kalojen ja äyriäisten kulutusta. Tavoitteena on lisätä paikallisten tuoreiden kalojen ja äyriäisten käyttöä oppilaitoksissa (esim. kouluissa) ja kannustaa omaksumaan terveellisempi ruokavalio jo nuorena.

Monialainen yhteistyö

Älykästä kehitystä voidaan vahvistaa myös luomalla kumppanuuksia erityyppisten sidosryhmien välille. [Tarta-Tur](#)-sanassa yhdistyvät italian kielen kilpikonaa ja latinan kielen delfiiniä tarkoittavat sanat (*tartaruga* ja *tursiops*). Tarta-Tur on suojelehanke, jossa kalastusalan edustajat, tutkijat ja muut paikalliset toimijat pyrkivät yhdessä suojelemaan paikallisia merieläimiä (kilpikonaa ja delfiinejä). Hankkeeseen osallistuu neljä FLAG-ryhmää kolmelta Italian alueelta Adrianmeren pohjoisrannikolla, ja sillä halutaan korjata kalastajien ja tiedeyhteisön välinen perinteinen luottamuspuola, mikä hyödyttäisi sekä meriympäristöä että paikallisia kalastusyhteisöjä.

Huom: Monialaista yhteistyötä voidaan edistää myös luomalla alakohtaisia klustereita (ks. [Toinen luku: Innovointi](#)) tai älykkäitä keskittymiä (ks. [Kolmas luku: Osallisuus](#)).

Tietoisku ii:

Sidosryhmäkartoitus

Ilman sidosryhmiä ei ole hankkeita, joita kehittää ja hallinnoida. Sidosryhmät ovat osapuolia – yksittäisiä ihmisiä, tiimejä tai organisaatioita –, joiden edun mukaista on osallistua tiettyyn hankkeeseen, jotka vaikuttavat hankkeeseen tai joihin hanke vaikuttaa.²⁰

Sidosryhmäkartoitus (tai sidosryhmäanalyysi) on yhteistoiminnallinen tutkimus- ja keskusteluprosessi, jossa määritetään monien näkökulmien pohjalta tietyn hankkeen keskeiset sidosryhmät.²¹ Analyysin tuloksen perusteella voidaan laatia viestintäsuunnitelma hankkeen onnistumisen kannalta tärkeiden, tuottoisien ja ”älykkäiden” kumppanuuksien rakentamiseksi. Analyysi voidaan jakaa kolmeen päävaiheeseen:

➤ **Tunnistamisvaihe**, jossa laaditaan luettelo varteenotettavista ryhmistä, organisaatioista ja henkilöistä.

Sidosryhmäanalyysin ensimmäinen vaihe on usein hankkeen johtajien ja vetäjien kesken järjestetty aivorihi. Siinä tunnistetaan kaikki mahdolliset henkilöt, jotka voivat vaikuttaa hankkeeseen tai joihin hanke voi vaikuttaa sekä suunnittelu- että toteutusvaiheessa, ja laaditaan heistä luettelo. Tässä vaiheessa on hyvä ajatella laajasti. Tärkeiden ryhmien sivuuttaminen voi johtaa siihen, että ne vastustavat hanketta myöhemmässä vaiheessa, koska ne on jätetty ulkopuolelle.²²

Yleensä ei kuitenkaan ole tarkoituksenmukaista ottaa mukaan jokaista sidosryhmää, ja jossain vaiheessa onkin vedettävä raja, jotta voidaan siirtyä varsinaiseen sitouttamis- tai konsultointivaiheeseen.²³ Sidosryhmien tunnistaminen on iteratiivinen prosessi, ja se olisi toistettava hankkeen toteutuksen aikana.

➤ **Analyysi- ja kartoitusvaihe**, jossa selvitetään sidosryhmien väliset suhteet sekä niiden näkökulmat ja kiinnostuksen kohteet.

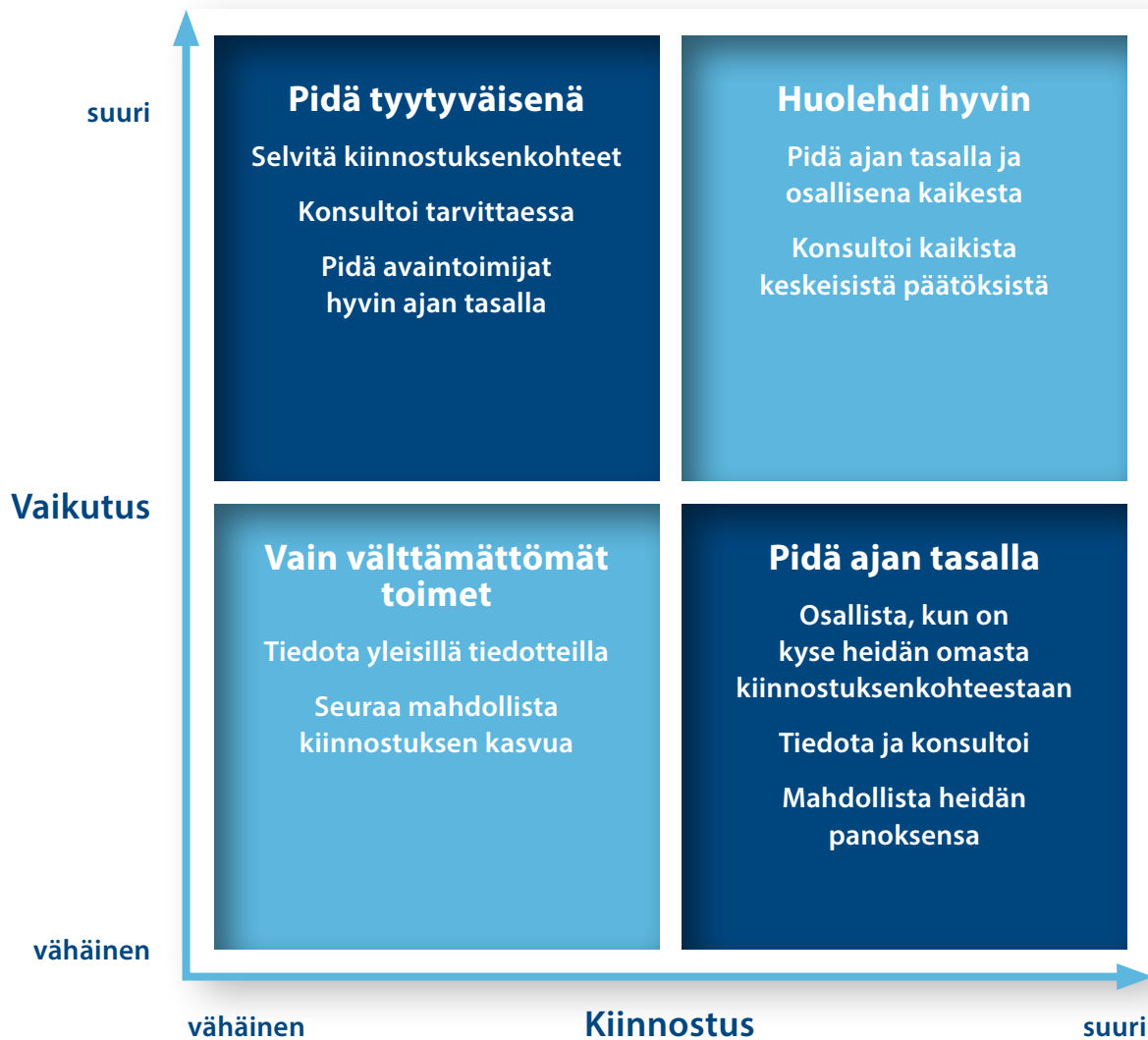
Kun kaikkein olennaisimmat sidosryhmät on tunnistettu, voidaan aloittaa niiden ryhmittely kiinnostuksen ja vaikutuksen mukaan. Tässä voidaan käyttää yksinkertaista nelikenttää, jota kutsutaan kiinnostus-vaikutus-matriisiksi. Suhde kuhunkin sidosryhmään ja kutakin sidosryhmää koskeva viestintästrategia määräytyvät sen perusteella, miten sidosryhmät sijoittuvat nelikenttään (ks. kuva 4).

20 Smartsheet (2019), [What is stakeholder analysis and mapping and how do you do it effectively?](#).

21 BSR (2011), [Stakeholder Mapping](#).

22 Glicken, J. (2000), "Getting stakeholder participation 'right': A discussion of participatory processes and possible pitfalls", *Environmental Science and Policy* 3(6), s. 305–310.

23 Reed, M., et al. (2009), "Who's in and why? A typology of stakeholder analysis methods for natural resource management", *Journal of Environmental Management*, 90(5), s. 1993–1949.



Kuva 4: Kiinnostus-vaikutus-matriisi

➤ **Suhtautuminen sidosryhmiin ja viestintäsuunnitelman laadinta:** miten toimitaan erityyppisten sidosryhmien kanssa.

- **Suuri vaikutus, suuri kiinnostus.** Nämä ovat hankkeen onnistumisen kannalta tärkeimmät sidosryhmät, koska ne voivat vaikuttaa tapahtumien kulkuun. Ne on siksi pidettävä jatkuvasti ajan tasalla ja niitä on säännöllisesti kuultava etenkin päätöksentekoprosessien yhteydessä.
- **Suuri vaikutus, vähäinen kiinnostus.** Näillä sidosryhmillä ei ole kiinnostusta hankkeeseen, mutta ne voivat vaikuttaa siihen merkittävästi. Analyysin yhteydessä on päätettävä, missä määrin niille viestitään suoraan ja ne pidetään tietoisina hankkeen etenemisestä.
- **Vähäinen vaikutus, suuri kiinnostus.** Useimmiten ne, joihin hanke vaikuttaa suoraan, ovat hyvin kiinnostuneita kaikista muutoksista mutta voivat vaikuttaa vain vähän siihen, mitä lopulta tapahtuu. On tärkeää, että tämä ryhmä saa osallistua ja sillä on mahdollisuus antaa panoksensa hankkeeseen.
- **Vähäinen vaikutus, vähäinen kiinnostus.** Tästä ryhmästä kannattaa valita vain ne, jotka hyötyvät säännöllisestä tiedonsaannista ja/tai saattavat vaikuttaa myönteisesti hankkeeseen. Koska sekä ryhmän vaikutus että kiinnostus ovat vähäisiä, sen eteen ei tarvitse nähdä kovin paljon vaivaa.²⁴

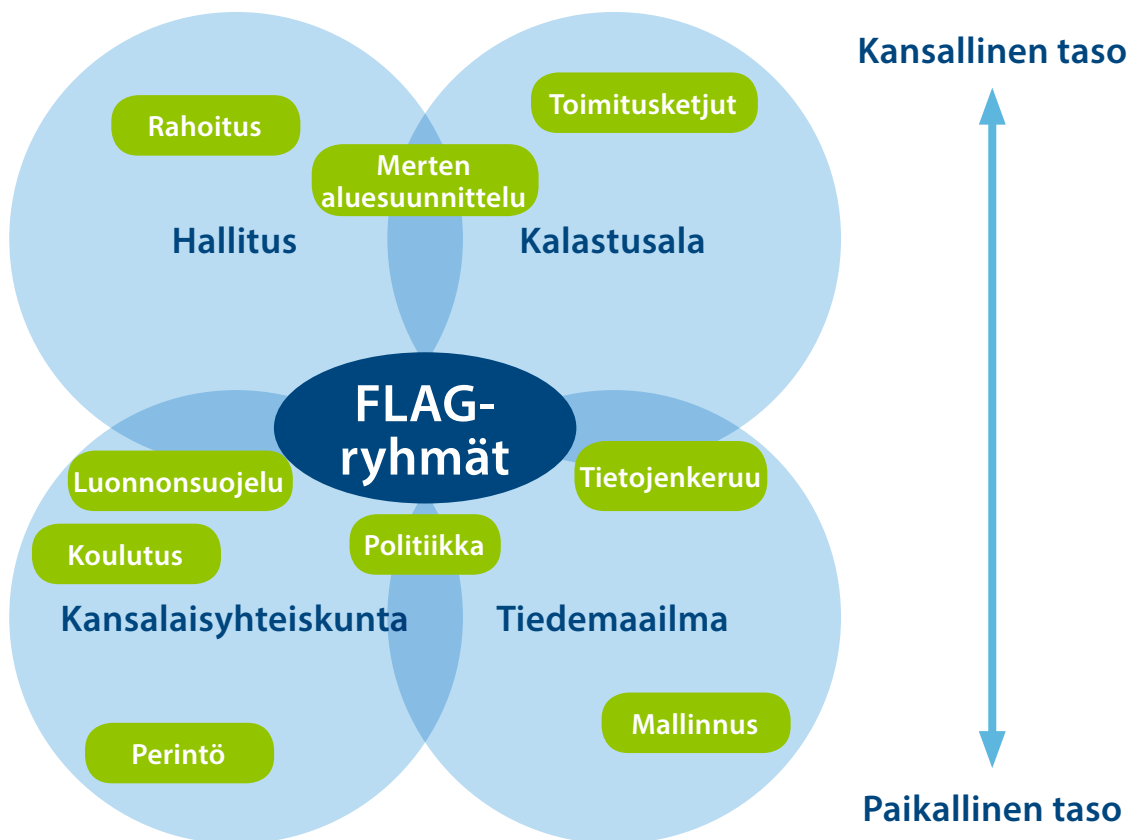
24 Muff, K. (2014), *The Collaboratory*, Greenleaf Publishing, Austin.

Analyysin tulosten perusteella voidaan laatia tehokas viestintäsuunnitelma. Kuvassa 5 on esimerkki taulukosta, jota voidaan käyttää tähän tarkoitukseen. Sidosryhmäkartoitus on prosessina yhtä tärkeä kuin sen tulokset, ja osallistuvien henkilöiden tietämys vaikuttaa voimakkaasti prosessin laatuun. Hankkeen onnistuminen on lisäksi todennäköisempää, jos sidosryhmä-analyysejä tehdään jatkuvasti.²⁵

Sidosryhmä	Kiinnostus/ vaikutus	Tärkein kiinnos- tuksenkohde	Viestintäkanava	Tiheys	Yhteystiedot	Lisätietoja

Kuva 5: Sidosryhmäviestintäsuunnitelman malli

Kuvassa 6 esitetään rannikkoyhteisöjen ja FLAG-ryhmien yleisimmät sidosryhmätyypit. Niitä ovat kalastusalan edustajat, hallitus, tiedemaailma ja kansalaisyhteiskunta, sekä niiden mahdolliset vaikutuspiirit, eli hanketeemat, joihin ne todennäköisimmin osallistuvat.²⁶



Kuva 6: Yleinen sidosryhmäkartoitus FLAG-ryhmille ja rannikkoyhteisöille

25 Conservation International (2014), [Stakeholder Mapping Guide](#).

26 Cummins, V. (2019), [Smart partnerships](#) [esitelmä älykkäitä rannikkoalueita käsitelleessä FARNET-seminaarissa], Bantry, 2.–4.4.

5. Älykäs rahoitus

Rannikkoalueilla on muiden maaseutualueiden tavoin huomattavia rahoitukseen liittyviä haasteita. Rannikkoalueiden pienimuotoisilla toimijoilla on harvoin perinteisissä rahoitusmalleissa tarvittavaa pääomaa, mikä vaikeuttaa kehityshankkeiden toteuttamista. Tavanomaiset lainat ja julkiset tuet edellyttävät täydentävää yksityistä rahoitusta tai vakuuksia, joita pienimuotoisten toimijoiden on vaikea hankkia. EMKR: stä tuetuissa, yksityisesti johdetuissa hankkeissa hakemus yleensä käsitellään vain, jos hakijalla on 20–50 prosentin alkuosuus tukipyynnön kokonaismäärästä. Lisäksi EMKR toimii usein korvausperusteisesti, kuten useimmat julkiset rahastot, mikä tarkoittaa, että hankevetäjien on rahoitettava hanke kokonaan ennen kuin kustannukset korvataan. Rannikkoyhteisöjen pienimuotoisen kalastuksen harjoittajille ja muille pienimuotoisille toimijoille tällaisten varojen hankkiminen on huomattavan vaikeaa, mikä usein hidastaa paikallista kehittämisprosessia tai estää sen kokonaan. Tässä luvussa käsitellään näitä haasteita keskittyen vaihtoehtoihin rahoitusmalleihin. Siinä neuvotaan myös jo aiemmin mainittujen neljän teeman (**kestävyys**, **innovointi**, **osallisuus** ja **yhteistyö**) kautta, miten FLAG-ryhmät voivat edistää ”älykkäämpien” rahoitustapojen käyttöä rannikkoalueilla. Ensin tarkastellaan vaihtoehtoisia rahoituskeinoja, ja sen jälkeen esitellään FLAG-ryhmien välityksellä tapahtuvan rannikkoalueiden kehittämisen sekarahoitusmalli, joka on luotettavampi, kestävämpi ja älykkäämpi tapa lähestyä hankerahoitusta.

Rahoitus palveluja tarjoamalla, Irlanti

Rahoitus nähdään usein keinona hankkia varoja, joilla voidaan ostaa tuotteita ja palveluja. Entäpä jos palvelut tarjottaisiinkin suoraan? Luoteis-Irlannin FLAG-ryhmä **North West FLAG** käytti tätä rahoitustapaa historiallisen rakennuksen kunnostamisessa Achillin saarella. Rakennus, jota oli aiemmin käytetty Keemlahden jättiläishaikalastuksessa, muutettiin paikallisten kalastajien monitoimivarastoksi. Hankkeen rahoittamiseksi kalastajilta pyydettiin sekä rahasuoritus (tarvikkeita varten) että viiden tunnin työrupeama. Työ laski huomattavasti hankkeen kustannuksia ja mahdollisti kunnostuksen. Rahoitustavan ansiosta Achillin saaren kalastajat saivat paitsi varastotilan myös tunteen omistajuudesta ja yhteisöllisyydestä, mikä kasvatti alueen sosiaalista pääomaa.

Mikrorahoitus ja luotto-osuuskunnat

Mikrorahoitus (jota kutsutaan myös mikro- tai pienluotoksi) on sellaisille pienille yrityksille tai yksittäisille henkilöille tarkoitettu rahoituspalvelu, jotka eivät saa luottoa tavanomaisista pankeista tai muista rahoituspalveluista. Pääsääntöisesti mikrorahoituksella tarkoitetaan pienten ja edullisempien lainojen tarjoamista sosiaalisesti syrjäytyneille henkilöille, jotka voivat niiden ansiosta päästä jaloilleen tai toteuttaa yritysideoita. Rannikkoalueilla voi niiden sijainnin ja infrastruktuurin takia olla sosiaalisesti syrjäytyneitä yhteisöjä tai henkilöitä. Kalastajilla ja pienyritysten omistajilla on näillä alueilla harvoin tavanomaisten rahoituspalvelujen edellyttämä luottohistoria tai vakuudet, ja siksi yrityksen kehittäminen ja laajentaminen on vaikeaa. Mikrorahoitus tarjoaa rannikkoalueiden yrittäjille ja pienyrityksille sysäyksen, jonka avulla voidaan alkaa toteuttaa ideoita, työstää innovaatiota tai kehittää yritystä tarvitsematta turvautua perinteisiin rahoitusjärjestelmiin. Yleisemmin mikrorahoitus on keino, jolla voidaan edistää talouskehitystä rannikkoalueilla. Sen ansiosta näillä alueilla on mahdollista tarttua tilaisuuksiin, hyödyntää luonnonvaroja ja viime kädessä lisätä paikallisia työllisyyttä.

FLAG-ryhmät voivat merkittäväällä tavalla tukea mikrorahoitusjärjestelyjen hyödyntämistä rannikkoalueilla. Esimerkiksi **Itä-Sardinian FLAG-ryhmä** yhdisti voimansa yksityisen luottolaitoksen kanssa ja perusti **mikroluottorahaston**, jonka tarkoituksena on vastata alueen kalastusalan rahoitustarpeisiin ja muihin tukitarpeisiin. Paikalliset kalastajat olivat vuosia kärsineet rahoituskriisin vaikutuksista. Koska alueen pankkijärjestelmä koostuu vain muutamasta toimijasta, joiden lainaehdot ovat hyvin tiukat, kalastajien tavanomaiset lainahakemukset hylätään usein vakuuden puuttumisen vuoksi. FLAG-ryhmä laatii järjestelyn kautta vuosittain useita mikrorahoitushakemuksia ja tukee näin startup-yrityksiä, pienyrityksiä ja osuustoiminnallisia hankkeita, mikä ei olisi muutoin mahdollista.

FLAG-ryhmät, jotka haluavat ottaa alueellaan käyttöön älykkäämpiä rahoitusvaihtoehtoja, voivat myös harkita luotto-osuuskunnan perustamista tai yhteistyötä perinteisten pankkien ja/tai edunsaajien kanssa. Esimerkiksi Espanjassa **FLAG-ryhmä Ría da Vigo A Guarda** tekee yhteistyötä kansallisen pankin kanssa, joka tarjoaa hankkeiden vetäjille rahoitusta ja tavallista paremmat takaisinmaksuehdot. Kyseessä ei ole varsinainen mikrorahoitusmalli, mutta yhteistyö perinteisen pankkisektorin kanssa voi olla FLAG-ryhmille toimiva tapa hankkia nopeasti rahoitusta rannikkoalueilla. Samoin Puolassa **FLAG-ryhmä Mielno** tekee sekä paikallisen pankin että paikallisviranomaisien kanssa yhteistyötä, jonka tavoitteena on yksinkertaistaa ja helpottaa luottihakemusten tekemistä, jotta nuoret kalastajat voivat perustaa omia yrityksiään alueelle. Paikallisviranomaiset keventävät yrityksen perustamiseen liittyvää hallinnollista taakkaa, ja pankki puolestaan lieventää tiukkoja luotonhyväksymisperiaatteitaan FLAG-ryhmään liittyvissä hankkeissa.

VINKKI



Rahoituskumppania etsittäessä on tärkeää löytää välittäjä, joka on valmis hyväksymään vähäiset kolmansien antamat takaukset ja jolla on käytettävissään riittävästi varoja. Tällainen välittäjä on todennäköisimmin viranomainen tai julkinen laitos, jonka tehtävänä on pienyritysten tukeminen.

Cornwallin ja Scillynsaarten FLAG-ryhmä on kehittänyt **luotto-osuuskuntajärjestelyn**, jonka tarkoituksena on avustaa niitä, jotka eivät saa hankkeelleen rahoitusta ilman alkuvaiheen tukea. Luotto-osuuskunnan ansiosta FLAG-hankkeiden edunsaajilla on mahdollisuus saada hankkeensa käynnistämiseen rahoitusta ennen EMKR-tukien maksamista. Harvoilla pienimuotoisilla kalastus- ja maaseutuyrityksillä on pääomaa, jolla ne voisivat rahoittaa hankkeitaan ennen tuen maksamista, joka voi kestää jopa 12 viikkoa maksupyynnön jättämisestä. Monet hankkeet jäävät tämän vuoksi kesken, ja monet pienyritykset vaille rahoitusta.

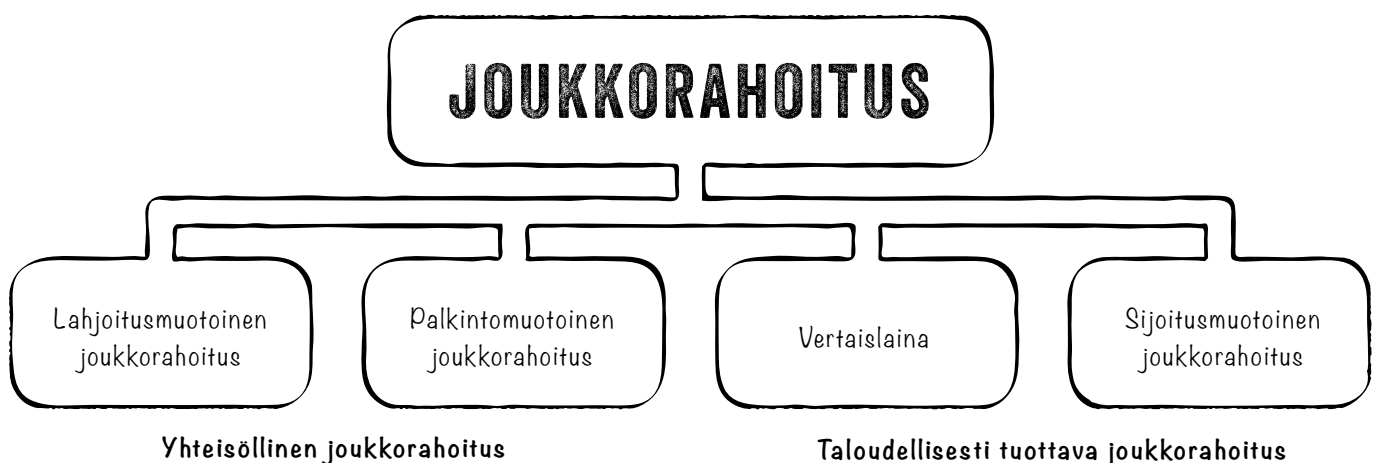
Joukkorahoitustapoja

Perinteiset rahoitusväylät eivät aina ole ratkaisu. Kuten edellä on todettu, perinteisten rahoitusjärjestelmien vaatimukset voivat olla liian joustamattomat pienimuotoisten toimijoiden tarpeisiin. Hanke voi myös olla niin lyhytaikainen, että rahoitusta tarvitaan nopeammin kuin on mahdollista normaalin rahoitushakemuksen aikataulussa. Joukkorahoitus on vaihtoehtoinen rahoitusmenetelmä, josta voi olla apua tällaisissa tilanteissa. Siitä on viime vuosina tullut yhä yleisempi hankerahoitustapa, ja sitä käyttävät yleensä startup-yritykset sekä pienet ja keskisuuret yritykset (pk-yritykset) perinteisen lainarahoituksen vaihtoehtona. Vuonna 2015 Euroopan komissio tunnisti 510 joukkorahoituslajia, jotka hankkivat yhteensä yli 2 miljardia euroa pääomarahoitusta.²⁷ Joukkorahoitus voidaan luokitella monin eri tavoin, mutta yritys- ja tiedeyhteisöissä yleisimmin käytetyn määritelmän mukaan:

”joukkorahoitus on yleensä internetin välityksellä esitetty avoin pyyntö varojen keräämiseksi tiettyihin hankkeisiin joko lahjoituksena tai jonkinlaista palkintoa ja/tai äänioikeuksia vastaan.”²⁸

Joukkorahoituksen kaltaiset vaihtoehtoiset rahoitustavat voivat tuottaa muutakin kuin varoja. Jos esimerkiksi hankkeen tarkoituksena on perustaa uusi palvelu, Kickstarterin²⁹ kaltaisten alustojen kautta hankitulla joukkorahoituksella on se lisäetuna, että se tuottaa ennakkomyyntiä ja näkyvyyttä. Kun hanketta vasta kehitellään, joukkorahoitus voi toimia merkittävänä markkinatutkimusvälineenä etsittäessä vastausta kysymykseen ”arvostaako kohdemarkkina tai sidosryhmä hanketta?”. Joukkorahoituksella on mahdollista hankkia varoja verrattain nopeasti, mutta lisäksi se tarjoaa ainutlaatuisen ja ennakoivan aavistuksen hankkeen menestymismahdollisuuksista ennen kuin arvokkaita varoja käytetään. FLAG-ryhmät voivatkin kannustaa hankkeiden vetäjiä hankkimaan joukkorahoituksen avulla alkuvaiheen investointeja, mutta myös käyttämään sitä tapana tehdä varhainen markkinatutkimus, joka on olennainen osa tutkimus- ja kehitysprosessia (ks. [Tietoisuus iii: Onnistuneen joukkorahoituskampanjan suunnittelu](#)).

Joukkorahoitus jaetaan yleensä kahteen päätyyppiin: yhteisöllinen joukkorahoitus, joka perustuu ensisijaisesti lahjoituksiin ja muuhun kuin taloudelliseen palkintoon, sekä taloudellisesti tuottava joukkorahoitus, joka on keino hankkia varhaisvaiheen investointeja vertaislainoina tai myymällä ennakkoon osakkeita (ks. kuva 7).³⁰ Yksinkertaisesti sanottuna yhteisöllinen joukkorahoitus liittyy lahjoituksiin ja taloudellisesti tuottava joukkorahoitus lainoihin.



Kuva 7: Joukkorahoitusvaihtoehdot³¹

27 Euroopan komissio (2015), [Crowdfunding: Mapping EU markets and events study](#).

28 Lambert, T. et al (2011) 'Crowdfunding: Tapping the right crowd', *Journal of Business Venturing*, 29(5), pp. 585-609.

29 [Kickstarter](#) on maailman suurin luovien hankkeiden rahoituslajia.

30 Kirby, E. ja Worner, S. (2014), "Crowd-funding: An infant industry growing fast", *IOSCO: Staff Working Paper 3*.

31 Teoksen Borello, E. et al. (2015), "The funding gap and the role of financial return crowdfunding: Some evidence from European platforms", *Journal of Internet Banking and Commerce*, 20(1), s. 1–20, mukaan.

Yhteisöllinen joukkorahoitus

Joukkorahoitus ei liity vain liiketoimintahankkeisiin vaan soveltuu myös yhteisöhankkeisiin. Esimerkiksi [Cornwallin ja Scillynsaarten FLAG-ryhmän](#) alueella joukkorahoituskampanjan avulla rahoitettiin yleisön käytössä olevat rannoille sijoitetut sydäniskurit. Hanke rahoitettiin rannikkoyhteisön lahjoituksilla. Tätä kutsutaan usein yhteisölliseksi joukkorahoitukseksi. Kampanjan aikana rahoituslupauksen tehneet saivat myös palkinnon. Tietyn rahamäärän lahjoittaneet paikalliset asukkaat pääsivät kurssille, jolla opetettiin sydäniskurin käyttöä, mikä lisäsi hankkeen näkyvyyttä ja sosiaalista arvoa.

Yhteisöllinen joukkorahoitus on yleensä palkintopohjaista, koska lahjoitukset palkitaan jonkinlaisella vastikkeella. Se voi tarkoittaa rahoitettavan tuotteen tai palvelun ennakkomyyntiä tai jotain täysin sattumanvaraista. Palkinto kannustaa lahjoittajia tukemaan hanketta, ja palkinnot ovat usein arvoltaan ja harvinaisuudeltaan eritasoisia.

Stöd.me: paikallinen joukkorahoitusalue, Ruotsi

Stöd.me on [FLAG-ryhmä Bohuskust och gränsbygdin](#) alueella kehitetty uusi joukkorahoitusalue, joka keskittyy nimenomaisesti paikallisten hankkeiden älykkääseen rahoitukseen ja tukee sitä. Hanke on esimerkki yhteisöllisestä joukkorahoituksesta. Siinä käytetään sähköistä viestintäalustaa, jolla kannustetaan paikallista verkostoa tukemaan alueen kansalaisjärjestöjä, aloitteita, yrittäjiä, keksijöitä ja luovia henkilöitä. Hankkeiden on täytettävä tietyt edellytykset, joita "toimivan digitaalisen alueen" kehittäminen asettaa. [Stöd.me-verkkosivusto](#).

Taloudellisesti tuottava joukkorahoitus

Joukkorahoituksen toisessa päämuodossa sijoitukselle tarjotaan taloudellista tuottoa. Perinteisen pankkilainoituksen tapaan tässä joukkorahoitusmuodossa myydään ennakkoon startup-yrityksen osakkeita. Näin rahoitetaan yrityksen tai hankkeen alkuvaiheen kustannukset. Lisäetuna on se, että rahoitus tulee sähköisen alustan kautta monilta sijoittajilta, joista kukin sijoittaa pienen määrän, samaan tapaan kuin yhteisöllisessä joukkorahoituksessa. Tämä on erityisen hyödyllistä kalastajille ja rannikkoyhteisöille, joista harvoilla on perinteisten lainamuotojen edellyttämää luottohistoriaa.

Lainamuotoinen joukkorahoitus on tapa hankkia rahoitusta vertaistahoilta, joiden omaa etua hanke myös koskee. Lainansaaja ja lainanantaja sopivat siis hyvin yhteen. Tämän lisäksi hankkeeseen voi sijoittaa moni vertaistaho hyvin pienellä riskillä, koska yksittäiset summat ovat pieniä. Koska lainamuotoisessa joukkorahoituksessa joukolla on kyseessä oma etu, korko on usein pieni eikä ainakaan korkeampi kuin perinteisten pankkien vastaavien lainojen korko.

Sijoitusmuotoinen joukkorahoitus muistuttaa lainamuotoista joukkorahoitusta sillä erotuksella, että tarjolla on osuuksia rahoitettavassa hankkeessa sijoitustuottojen sijaan. Tämä malli on yleisempi hankkeissa, joihin liittyy startup-yritys.

Polttopisteessä – Fishtek, Yhdistynyt kuningaskunta

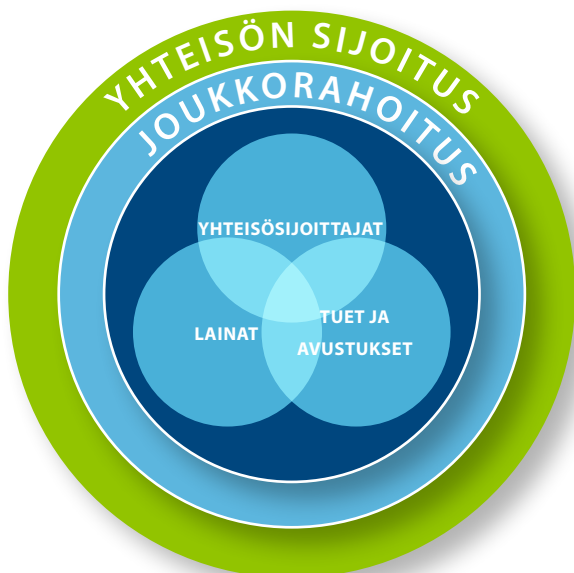
Fishtek on luonnonsuojelualan uranuurtaja, joka hankkii sijoitusmuotoisen joukkorahoituksen avulla pääomaa kehittääkseen valikoiman kustannustehokkaita, käyttäjäystävällisiä ja paristokäyttöisiä lähettimiä, jotka pelottavat varoitusäänillä satamissa liikkuvia delfiinejä, valaita ja pyöriäisiä. Laitteet suojelevat näitä lajeja ja vähentävät samalla siimojen ja alusten vahinkoja jopa 95 prosenttia.

Triodos-pankki³², joka on eettisen pankkitoiminnan asiantuntija, auttoi Fishtekiä myymään 15 prosenttia yrityksen omistuksesta ja hankkimaan näin 1,2 miljoonaa euroa. Osakkeet myytiin **joukkorahoituskampanjassa** 50 Englannin punnan kapalehintaan, jolloin tukijat saivat ainutlaatuisen tilaisuuden sijoittaa uuteen ja innostavaan kalastusteknologiayritykseen tietoisina siitä, että he ovat samalla mukana ratkaisemassa merkittäviä ympäristöongelmia.

Kestävän sekarahoitusmallin kehittäminen FLAG-ryhmien avulla

Innovatiivinen yhdistelmä investointia, joukkorahoitusta ja lainaperusteista rahoitusta voi olla ratkaisu pienimuotoiseen rahoitukseen, joka liittyy erityisesti eettiseen, vastuulliseen ja kestävään paikalliseen markkinakehitykseen, matkailuun ja laajentamiseen FLAG-alueilla. Nykyiset, joko julkiseen tai yksityiseen rahoitukseen tukeutuvat perinteisen rahoituksen mallit eivät enää ole riittävän kestäviä ja joustavia (OECD, 2018).³³ Sen sijaan sekarahoitusmallit, joissa yhdistyy useampi kuin yksi rahoituslähde, voivat tarjota talouden nopeampaa kasvua samalla, kun ne lähentävät etenkin maaseutualueiden sidosryhmiä kestävämmiin luomalla yhteisiä intressejä, tavoitteita ja kestäviä suhteita.³⁴

Kuvassa 8 esitetään sekarahoitusmalli, joka voi olla toteuttamiskelpoinen vaihtoehto.³⁵ Tällaisessa mallissa yhteisörajat pitäisi ”kääriä” perinteisempien ja tavanomaisempien rahoituskäytäntöjen ympärille. Yhteisörajat toimii perustana, jolle ”rakennetaan” muita rahoitustapoja ja jonka avulla hankitaan varoja osuuskunnilta, yhteiskunnallisilta yrityksiltä, kansalaisjärjestöiltä ja/tai luottokunnilta. Toisin sanoen nämä tukevat hankkeen kokonaisrahoitusta ja lisäävät ja optimoivat rahoitusmahdollisuuksia. Rahoituskärettä voidaan tämän jälkeen tukea joukkorahoituskampanjalla, ja vasta lopuksi käytetään perinteisiä rahoitusmenetelmiä, kuten pankkilainoja, yhteisörajat ja kansallisista tai EU:n varoista myönnettäviä tukia.



Kuva 8: FLAG-ryhmien tukeman rannikkoyhteisön kehittämishankkeen sekarahoitusmalli

32 Eettinen pankki **Triodos** tarjoaa rahoitusta edistyksellisille yrittäjille, joiden ajatuksena on panna raha palvelemaan ympäristön, yhteiskunnan ja kulttuurin kannalta myönteistä muutosta.

33 OECD (2018), **Blended finance principles: Unlocking commercial finance for the sustainable development goals**.

34 Pereira, J. (2017), **Blended finance: What it is, how it works and how it is used**.

35 O'Rourke, T. (2019), **Smart finance**, [esitelmä älykkäitä rannikkoalueita käsitelleessä FARNET-seminaarissa], Bantry, 2.–4.4.

Sekarahoitusmallin käyttämisen etuna on mm. juridisten, kirjanpidollisten ja hallinnollisten kustannusten väheneminen mukana olevien useiden instituutioiden ja rahoitusalojen tarjoamien infrastruktuurien ja tuen ansiosta. Lisäksi rahoituslaitoksia ja ulkopuolisia sijoittajia houkuttelee sijoitusväline, jossa riski on hajautettu, koska ne liittyvät jo perustettuun sijoittajaryhmään, jonka jokaisesta jäsenestä on oma hyötynsä, eivätkä ole sijoittamassa vain yksittäiseen, kokemattomaan startup-tiimiin.

Kuvassa 9 havainnollistetaan, miten rahoituskääre voidaan rakentaa perustaksi, jonka pohjalta lähestytään yhteisösijoittajia, otetaan lainoja tai tehdään virallisia tukirahoitushakemuksia. FLAG-ryhmät voivat esimerkiksi auttaa potentiaalisten hankkeiden rahoituskääreen rakentamisessa ennen hankkeiden valintaa. Koillis-Skotlannin FLAG-ryhmä ([North East Scotland FLAG](#)) käyttää tätä lähestymistapaa vastinrahoitusjärjestelyssä, joka toteutetaan [Crowdfunder](#)-alustan kautta..



Kuva 9: Esimerkki yhteisösijoituksesta "rahoituskääreenä"

TIP



Yhteisöpohjaisen paikallisen rahoitusjärjestelmän edellytykset:

- > riippumattomuuteen ja omavaraisuuteen perustuva paikallinen kulttuuri,
- > tarmokkaat ja erittäin määrätietoiset paikalliset toimijat,
- > soveltuva ja osuustoiminnallinen paikallinen infrastruktuuri,
- > alussa joustava viranomaisvalvonta.

FLAG-ryhmä täydentää joukkorahoitusta, Yhdistynyt kuningaskunta

Koillis-Skotlannin FLAG-ryhmä ([North East Scotland FLAG](#)) vauhdittaa sekarahoitusmallin käyttöä hankerahoituksessa. Se tarjoaa vastinrahoitusta, jonka määrä voi olla jopa 50 prosenttia hankkeen Crowdfunder-alustan³⁶ tavoitteesta. Tässä [innovatiivisessa järjestelyssä](#) hankkeiden vetäjiä rohkaistaan käyttämään joukkorahoitusta ennen EMKR-rahoituksen hakemista. Yritykset, yksittäiset ihmiset ja organisaatiot voivat hakea lisärahoitusta Crowdfunderin kautta, mutta tätä varten niiden on saavutettava 25 prosenttia rahoitustavoitteestaan. Järjestelyn avulla FLAG-ryhmä voi vakuuttua hankkeen arvosta, ja samalla se lisää hankkeen rahoitusmahdollisuuksia ja sen houkuttelevuutta ulkopuolisten sijoittajien silmissä (ks. [Tietoisku iii: Onnistuneen joukkorahoituskampanjan suunnittelu](#)).

Sekarahoitusmallissa voidaan myös yhdistää toisiinsa tietyt rahoituslähteet ja hankkeen vaiheet. Hankkeen valmisteluvaiheessa, jolloin rahoitustarve on vähäinen mutta sijoitukselle ei myöskään ole saatavissa välitöntä tuottoa, voi olla hyvä käyttää tukijärjestelyjä tai yhteisöllistä joukkorahoitusta. Myöhemmät vaiheet, joissa tarvitaan suurempia sijoituksia, voidaan sen sijaan rahoittaa tavanomaisempien laina- tai pääomasijoitusjärjestelyjen kautta.

36 [Crowdfunder](#) on Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimiva joukkorahoitusaloista.

Tietoisku iii:

Onnistuneen joukkorahoituskampanjan suunnittelu

FLAG-ryhmillä voi olla suuri merkitys, kun ne helpottavat joukkorahoituksen ja muiden vaihtoehtoisten rahoitusmenetelmien käyttöä rannikkoyhteisöissä ja neuvovat siinä. Tässä tietoiskussa kerrotaan, miten etenee onnistunut joukkorahoituskampanja, jollaista FLAG-ryhmät voivat käyttää avustaessaan paikallisia startup-yrityksiä ja opastaessaan hankkeita hyödyntämään kaikki tarjolla olevat rahoitusmahdollisuudet.

Päävaiheet 1. Määritä hanke selkeästi ja kerro tarina

Joukkorahoitushankkeissa on kolme päävaihetta (kuva 10). Hankkeen onnistuneen joukkorahoituksen ensimmäinen ja tärkein vaihe on valmistelu ennen kampanjointia. Noin kaksi kolmesta joukkorahoituskampanjasta epäonnistuu. Tähän on erilaisia syitä, mutta tavallisimmin epäonnistuminen johtuu siitä, ettei hanke alkuvaiheessa herätä riittävästi kiinnostusta eikä saa näkyvyyttä tai sen palkintojärjestelmä on mitäänsanomaton tai tylsä. Kaikkein suurin syy epäonnistumiseen on kuitenkin tarinan puuttuminen kampanjan taustalta. Rahoittajajoukon houkuttelemiseksi tarvitaan ennen kaikkea ytimekäs ja kiehtova tarina.

VINKKI



Ota selvää, miten joukkorahoituskampanjaan voidaan nivoa muita paikallisen kehittämisen tavoitteita. Palkintona rahoituslupauksesta voidaan tarjota esimerkiksi paikka kurssilla ja/tai oppimateriaaleja. Yritykselle voidaan tarjota palkintona hanketta koskevasta rahoituslupauksesta mainostilaa syntyvässä julkaisussa, mikä edistää yhteistyötä ja strategisen kumppanuuden kehittymistä.



Kuva 10: Joukkorahoituskampanjan vaiheet³⁷

37 Mukailtu oppaasta Interreg (2019), [Crowdfunding ABC](#).

Päävaiheet 2. Valitse alusta

Kun hanke on määritetty selvästi, on tärkeää valita oikea alusta jolla kampanja käynnistetään. Joukkorahoituslustoja on satoja, ja jokaisella on oma, hieman toisista poikkeava tarkoitusperänsä ja tehtävänsä. Jotkin alustat toimivat ”kaikki tai ei mitään”-periaatteella, jolloin hanke saa rahoitusta vain, jos se saavuttaa ennalta määritetyn rahoitustavoitteen. Tämän periaatteen otti käyttöön Yhdysvalloista käsin toimiva Kickstarter-alusta. Jos hanke ei saavuta rahoitustavoitettaan, osuudet palautetaan joukolle.

Joillakin alustoilla hankitut varat saa pitää, vaikka ennalta määritettyä tavoitetta ei saavutettaisi. Useimmat joukkorahoituslustoat ovat monikansallisia, mutta kuvassa 11 on luettelo maakohtaisista alustoista, jotka voivat olla harkitsemisen arvoisia. On tärkeää valita hankkeeseen parhaiten sopiva alusta, ja valinnan pitäisi perustua startup-yrityksen tai hankkeen vaiheeseen (kuva 12).

Jäsenvaltio	Alusta
Tanska	Boomerang
Suomi	Invesdor
Ranska	Ulule KissKissBankBank
Saksa	Companisto
Italia	Derev
Espanja	Goteo
Ruotsi	FundedByMe
Yhdistynyt kuningaskunta	Crowdfunder Crowdcube Funding Circle
Kansainvälinen	Kickstarter Indiegogo

Kuva 11: Jäsenvaltioiden joukkorahoituslustoja

Startup-yrityksen vaihe	Ennen käynnistystä		Käynnistysvaihe		Kasvu
Tarvittavat resurssit	Ratkaisu olemassa olevaan ongelmaan	Tuotteen validointi	Markkina-validointi	Markkinoille tunkeutuminen	Markkinoiden laajentaminen
Ihannetyyppi	Lahjoitukset		Lainat		Sijoitukset
Parhaat käytännöt	<ul style="list-style-type: none"> Valitse ”kaikki tai ei mitään”-pohjainen alusta. Ole läpinäkyvä ja vastuullinen. Julkaise tiedot tukijoista 		<ul style="list-style-type: none"> Tarjoo konkreettisia palkintoja. Esittele tiimisi ansiot yksityiskohtaisesti, eli kerro, miksi heidän pitäisi tukea sinua! Päivitä rahoittajat usein 		<ul style="list-style-type: none"> Houkuttele hyvämaineisia alkuvaiheen sijoittajia. Kehitä markkinaasi: houkuttele yleisöä, joka voi olla myötätuntoista. Esitä/käytä kolmansia lähteitä, jotka tukevat perustelujasi.

Kuva 12: Joukkorahoituksen valintakriteerit startup-yrityksillä

Päävaiheet 3. Kokoa seuraajien joukko

Viestintä on avainasemassa. Olet ehkä kehittänyt maailman loistavimman tuotteen tai innovaatiiosi idea on paras sitten valmiiksi viipaloidun leivän, mutta jos kukaan ei tiedä siitä, on aivan saman tekevää, onko se olemassa. Seuraajien joukon kokoaminen ennen kampanjan käynnistämistä on tärkeää ennen kaikkea kahdesta syystä: Ensinnäkin tämä joukko on ensimmäinen yleisösi, jonka kanssa olet ensimmäiseksi vuorovaikutuksessa ja jolta saat ensimmäiset palautteet. Tämä puolestaan on pohja, jolta voit käynnistää keskustelun. Sosiaalisen median aikakaudella kaikkien markkinointistrategioiden olennaisena edellytyksenä ovat hyvä sisältö ja yhteys kohdemarkkina.

Toiseksi kokoamasi joukko (yleisösi, markkinasi) koostuu ensimmäisistä ja alkuperäisistä tukijoistasi. Kickstarterin mukaan³⁸ 80 prosenttia niistä joukkorahoituskampanjoista, jotka saavuttavat 20 prosenttia rahoitustavoitteestaan, onnistuvat myöhemmin hankkimaan täyden rahoituksen. Siksi on tärkeää saavuttaa 20 prosenttia rahoitustavoitteesta mahdollisimman pian. Vuodesta 2009 lähtien kerätyt tiedot osoittavat, että kiinnostuksen herättäminen alkuvaiheessa on onnistumisen avain. Alkuvaiheen rahoittajat voivat tarjota tämän ensimmäisen tuen, joka auttaa pääsemään lähemmäksi ratkaisevaa 20 prosentin tavoitetta.

Päävaiheet 4. Markkinoi kampanjaasi

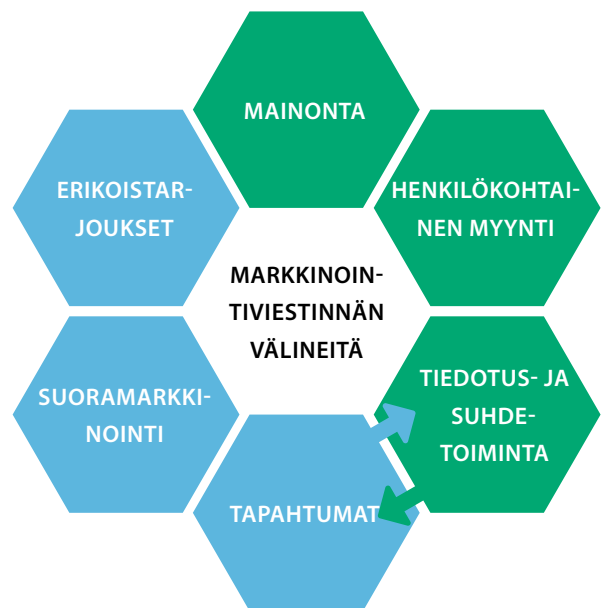
Kun olet saanut koottua vahvan ensivaiheen tukijoukon, on aika ryhtyä markkinoimaan kampanjaa. Tämä on yksi kampanjan kriittisistä vaiheista, jolloin on tärkeää tiedottaa kampanjasta ja markkinoida sitä tehokkaasti, jotta se tavoittaa mahdollisimman monta potentiaalista tukijaa. Tiedottamisessa voit käyttää esimerkiksi seuraavia keinoja:

Mainontaa on aiemmin pidetty kalliina viestintäkanavana, mutta nykyään digitaalinen mainonta voi olla toteutettavissa pienelläkin budjetilla. Voit esimerkiksi käyttää pieniä kuvia ja infografiikkaa Facebookin, Instagramin ja Twitterin kaltaisilla sosiaalisen median alustoilla. Kohdennetut mainoskampanjat tavoittavat kohdeyleisösi tehokkaasti.

Henkilökohtainen myynti. Tehokkain tapa markkinoida hanketasi on jalkautua ihmisten pariin ja kertoa heille siitä henkilökohtaisesti. Kartoita keskeiset paikat ja henkilöt ja lähesty heitä. Olet jo aloittanut henkilökohtaisen myynnin kootessasi seuraajajoukkoa vaiheessa 3.

Tiedotus- ja suhdetoiminta sekä tapahtumat. On ehdottoman tärkeää luoda startup-yrityksellesi tai hankkeellesi myönteinen maine ja julkisuuskuva. Ajattele sitä tarinankerrontasi myönteisenä puolena. Miksi ryhdyt hankkeeseen? Mihin ongelmaan sillä puututaan? Jos pystyt vastaamaan näihin kahteen kysymykseen myönteisessä valossa, on todennäköistä, että muutkin näkevät asian myönteisesti. Tämä on hyvää tiedotus- ja suhdetoimintaa. Hyvä tiedotus- ja suhdetoiminta voi johtaa maksuttomaan tai "ansaittuun" mediaan lehdistössä. Julkaise säännöllisesti tiedotteita paikallisilla uutiskanavilla tai lähetä niitä yhdistyksiin, jotka saattavat kiinnostua tarinastasi. Näin on mahdollista saavuttaa valtavasti huomiota. Myös tapahtumat ovat loistava tapa saada julkisuutta. Esittele hanketasi paikallisilla festivaaleilla ja markkinoilla tai järjestä ikioma tapahtuma. Markkinointialan vanhan englanninkielisen sanonnan mukaan "mainonnasta maksetaan, julkisuudesta haaveillaan" (*advertising is what you pay for; publicity is what you pray for*).

Suoramarkkinointi. Suoramarkkinointi, jota pidetään usein mainonnan ja henkilökohtaisen myynnin yhdistelmänä, tarkoittaa, että kohdeyleisölle viestitään aktiivisesti ja suoraan, esim. sähköpostitilauksiin perustuvaa verkkomyyntiä tai puhe-



38 Kickstarter (2019), [Stats](#).

linmyyntiä käyttäen, sen sijaan, että käytettäisiin vähittäismyyjien tai ulkopuolisten yritysten kaltaisia kolmansia osapuolia. Suoramarkkinointi on pohjimmiltaan mainontaa, joka edellyttää henkilökohtaisen myynnin aloitteellisuutta.

Erikoistarjoukset. Houkuttele ensimmäisiä tukijoita esittämällä rajallinen määrä ainutlaatuisia tarjouksia joukkorahoitus-kampanjasi kautta. On tärkeää muistaa, että erikoistarjousten on pysyttävä muuttumattomina. Muuten on vaarana, että dramaattisista hinnanmuutoksista seuraa tuotteesi arvon aleneminen. Jos hankkeesi ei perustu tuotteeseen, on tärkeää, ettei rahoituslupauksen tai lahjoituksen tekemisestä saa liian suurta vastiketta. Joukkorahoituskampanjan alkuvaiheen tarjousten saatavuuden rajoittaminen on hyvä strategia. Voit esimerkiksi tarjota hankkeesi 100 ensimmäiselle tukijalle hin-
nanalennuksen tai pienen palkinnon.³⁹

VINKKI

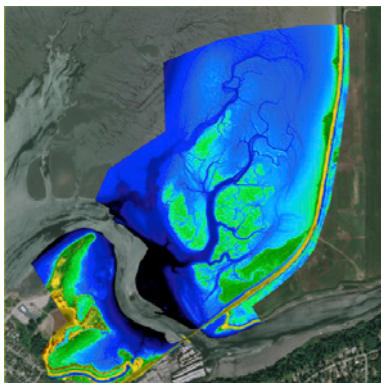


Video on vangitsevimpia tapoja kertoa tarina. Video voi olla sisällöltään monenlainen, ja sitä voidaan käyttää millä tahansa viestintäalustalla. Vastoin yleistä luuloa hyvän markkinointivideon tekemiseen ei tarvita huippuvälineitä: älypuhelimella ja ilmaisella editointisovelluksella saa aikaan hyviä tuloksia.

Pidä mielessä seuraavat asiat:

1. Kerro tarina!
2. Pidä videon sävy johdonmukaisena ja mukaansatempaavana.
3. Yritä rajoittaa videon pituus 30 sekuntiin.
4. Painota avainseikkoja infografiikalla.

Polttopisteessä – Smart Shores, Canada



Smart Shores kehitti Kickstarter-alustan kautta saamansa rahoituksen turvin uuden rannikkoalueiden saasteiden mittaustekniikan, jossa käytetään biosensoreita ja drooneja. Kampanjan seurauksena alueella aloitettiin uudelleen äyriäistenpyynti, joka oli lopetettu 1970-luvulla vesien saastumisen vuoksi.

Chapter Tämän oppaan viidennessä luvussa on todettu vaihtoehtoisten rahoitusmenetelmien olevan tärkeä keino sekä käynnistää rahoitusprosessi että nopeuttaa sitä. Smart Shores -hanke on tästä esimerkki. Ensinnäkin joukkorahoituskampanjan perusteella päätettiin, myönnetäänkö hankkeelle liittovaltion tutkimusavustus. Lisäksi kampanjan avulla saavutettu tunnettuus johti siihen, että tutkimusavustus nelinkertaisti joukkorahoituksella kootut varat. [Hankevideo.](#)

Päävaiheet 5. Toteuta hankkeesi ja pidä yhteisösi ajan tasalla

Kun olet onnistunut laatimaan ja käynnistämään kampanjasi ja saavuttanut rahoitustavoitteesi, älä missään tapauksessa jää lepäämään laakereillas! Jatka keskustelua yhteisösi kanssa, pidä heidät ajan tasalla ja mikä tärkeintä, toteuta hankkeesi! Riippumatta käyttämästäsi joukkorahoitustyyppistä, kerro tukijoillesi hankkeen edistymisestä säännöllisillä tiedotteilla. Useimmilla joukkorahoituslustoilla tämä on sisäänrakennettu ominaisuus, ja voit helposti ladata verkkoon videoita ja kuvia hankkeesi etenemisestä. Jos kehittelet tuotetta, tiedota tukijoillesi uuden tuotteen kehittämisprosessista ja ennakoituista toimitusajoista. Ihmiset osallistuvat joukkorahoituskampanjaan usein ollakseen osa hanketta ja matkaa sen lisäksi, että he investoivat uuden tuotteen tarjoamaan innovaatioon.

³⁹ Kotler, P. and Armstrong, G. (2017), *Principles of Marketing*, Hoboken, Pearson.