

# OPAS SÄVELLYSKONSERTIN JÄRJESTÄJÄLLE

Osmo Tapio Räihälä

---

Oletko järjestämässä sävellyskonserttia? Ja toimit ihan omin päin, vailla instituutioiden apua? Siinä tapauksessa tässä on kunnan paketti hyödyllisiä tietoja ja vihjeitä. Konserttien järjestelyssä on tietysti paljon muuttujia, jotka riippuvat paikkakunnasta, konserttipaikasta, esiintyjistä ynnä muusta, mutta koska järjestin itse viimeksi syksyllä 2024 profiilikonsertin Helsingin Musiikkitalossa, nostan esiin esimerkkejä siellä järjestettävästä konsertista. Koska hinnat vaihtelevat ja etenkin nousevat, en yksilöi niitä tarkasti.

## Milloin kannattaa järjestää sävellyskonsertti?

Jos sinulla on tuotantoa, joka ei muuten pääse esille, tai jos sinulla on useamman teoksen paketti, joka on mielekästä esittää kokonaisuutena, harkitse sävellyskonserttia. Konsertti voi toki olla retrospektiivi, mutta yleensä kannattaa tuoda mukaan jokin kantaesityskin. Parhaiten saat tapahtumalle huomiota, kun et järjestä sävellyskonserttia samalla paikkakunnalla kovin usein.

Entä milloin konserttia ei kannata järjestää? Tutki kalenteria ja mieti päällekkäisyyksiä; konserttitarjontaa on paljon, koeta löytää aika, jolloin sekä esiintyjät että yleisö pääsevät paikalle. Mieti paikkakunnan konserttikäytäntöjä, kun päätät viikonpäivästä. Useimmille vapaa sunnuntai-iltapäivä kuulostaa ehkä ihanteelliselta, mutta viikonloppu myös veltostuttaa ihmisiä. Arkinen maanantai- tai tiistai-ilta voi sekin olla ihan hyvä konserttihenki.

## Kuka järjestää?

Jos pystyt saamaan profiilikonserttisi jonkin organisaation sarjaan, tee niin. Oppilaitoksilla, kunnilla ja kulttuurikeskuksilla on omat hintansa ja ehkä myös ohituskaistansa salivarauksiin, joten sellaista kannattaa pyrkiä hyödyntämään, jos suinkin voi. Ehkä helpoimmalla pääset, jos saat sovittua konsertin jonkin festivaalin ohjelmaan, sillä silloin saat avuksesi organisaation, joka muutenkin järjestää konsertteja. Myös jotkut museot ylläpitävät konserttisarjoja (esim. Sibelius-museo, Taidekoti Kirpilä jne., aiemmin myös WAM), samoin jotkut seurakunnat, ja konserttiaan voi tarjota myös sellaisille.



Jos kuitenkin tuotat konserttisi itse, varaudu ottamaan vastuu kaikista sopimuksista, varauksista, hankinnoista, aputyövoiman rekrytoinnista jne. Jos rahaa on, voit tietysti palkata tuottajan hoitamaan tämän kaiken, mutta älä silti lopeta lukemista tähän.

## Kuka rahoittaa?

Jos rahoitat kaiken apurahoilla ja esiintyjäkaarti on pieni ja kiinteä, voit hakea työryhmäapurahoja, jolloin sinun ei tarvitse maksaa palkkioita eikä niiden oheiskuluja, vaan vain (verottomia) apurahoja. Työryhmä tulee kuitenkin yleensä nimetä jo hakiessa, ja jonkun esiintyjän vaihtuminen vielä viime tippassakin on hyvin tavanomaista. Jos apurahatyöryhmän kokoonpanon muutokseen pitää tehdä anomus ennen kuin apuraha tilitetään, palkkionmaksu voi viivästyä ikävästi. Siksi palkkion maksaminen palkkana on myös ihan perusteltua, ja kasvattaahan se toki esiintyjien eläkekertymää.

Varaudu kuitenkin tukevoittamaan konserttibudjettia omilla säästöilläsi, sillä usein mukaan tulee odottamattomia kuluja. Yleensä apurahoituksen kerääminen kestää 1–2 vuotta, suuren tuotannon pidempäänkin. Hae kaikkia tarkoitukseen soveltuvia apurahoja. Käytä mielikuvitustasi: voitko saada sponsoritukea jostakin?

Harva taidemusiikin säveltäjä voi maksaa konserttiaan pääsylipputulolla, mutta pyri silti aktiiviseen myyntiin ja markkinointiin, älä aliarvioi pääsylipputulojen merkitystä. Älä jakele vapareita jokaiselle vastaantulijalle vain saadaksesi väkeä paikalle. Määrittele konsertillesi arvo: jos esiintyjä on paljon, voit pyytää pääsylipustakin vähän enemmän, älä polkumyy konserttiasi, mutta pidä hinta kuitenkin sillä tavalla kohtuullisena, ettei se muodostu liian monelle kynnykseksi tulla paikalle.

Jos olet ”verokortti-freelancer”, kaikki konsertin kulut ovat vähennettävissä verotuksessa tulonhankkimiskuluina. Jos toimit toiminimellä tai muun yritysmuodon kautta (eli sinulla on Y-tunnus), veroasiat käsitellään tietysti sen mukaisesti.

## Mitä sali maksaa?

Helsingin Musiikkitalo on yksi kalleimpia paikkoja järjestää konsertti, mutta yleisö löytää sinne hyvin ja siinä on monia etuja varsinkin markkinoinnissa. Musiikkitalon pienempiä saleja (Sonore, Black Box, Camerata, Organo) hallinnoi Sibelius-Akatemia, jolla on etuoikeus salivarauksiin myös jälkikäteen. Jos järjestät konsertin jossain noista saleista, tarkista hyvissä ajoin SibAlta, ettei sillä ole päällekkäisiä tapahtumia. Harjoitussali Paavoon tehtävät varaukset sitä vastoin ovat pitäviä. Huomaa, että salin vuokraan Musiikkitalossa ei kuulu soittimia, piano virityksineen maksaa useampia satoja euroja. Musiikkitalon salien vuokra sisältää yhden konserttijärjestäjän, valaisijan sekä aulapalvelut, mutta – huom! – ei esimerkiksi äänentoistoa tai -tallennusta. Sellaiset voi ostaa Musiikkitalosta, samoin kuin striimauksen, mutta se nostaa melko lailla kokonaishintaa. Hinnat myös vaihtelevat. Jos



järjestät konsertin Musiikkitalossa, varaudu vähintään muutaman tuhannen euron vuokratuluihin.

Konserttipaikoiksi soveltuvien tilojen hinnat vaihtelevat talosta ja paikkakunnasta riippuen hyvin paljon. Hyvä sijainti helppojen liikenneyhteyksien varrella on etu, mutta joskus eksoottinen konserttipaikka voi myös toimia vetovoimatekijänä.

Jotkut seurakunnat antavat järjestää kirkoissaan konsertteja ns. oravannahkakauppana, eli kirkkosalin saa, kun järjestää esim. johonkin jumalanpalvelukseen soittajan tai laulajan esittämään tilaisuuteen sopivaa musiikkia.

### Kuka tallentaa ja miten?

Konsertti kannattaa ilman muuta tallentaa! Digitaalisena aikanamme on ehdottoman tärkeää, että saat konsertistasi kunnollisen äänitteen, jota voit hyödyntää jälkeen päin. Kaikkein helpoimmin tämä onnistuu, jos saat konserttiin radioinnin. Valitettavasti Yleisradio ei enää juuri radioi yksittäisten säveltäjien profiilikonsertteja. Jos radiointia ei siis tule, varaa budjettiin riittävän monta satasta asiansa osaavan ääniteknikon palkkioon, ellei sinulla ole itselläsi tarvittavaa osaamista ja välineistöä.

Jos konsertti kuitenkin radioidaan Ylessä, se omistaa äänitteen oikeudet. Niihin voi ostaa julkaisu-oikeuden jälkikäteen Ylen arkistomyynnin kautta, mutta sinun tulee itse hankkia käyttöluvat esiintyjiltä. Vuonna 2025 kamarimusiikkiäänitteen minuuttihinta oli alle 10 euroa. Hinnat eivät tule taulukosta, vaan perustuvat Ylen arvioon, joten ne voivat vaihdella. Radioinnista tulee aina sopia esiintyjien kanssa etukäteen!

Palkkasin konserttiini erikseen henkilön hoitamaan äänentoiston (mukana oli elektronista musiikkia). Jos konserttiisi tulee elektronista musiikkia, on käytännöllistä koettaa kytkeä saliaänen rakentaminen ja konsertin äänittäminen samaan pakettiin. Jos kykenet tekemään ne itse, säästät siinä tietysti rahaa. Äänitallenteen laadusta ei kannata tinkiä!

Jos kukkarosi ei ole vielä tyhjä, harkitse vakavasti myös konsertin kuvaamista. Periaatteessa konsertin voi kuvata yhdellä ”kylmällä” kameralla, jolloin saat siitä dokumentin, johon laadukkaan äänen voi liittää jälkikäteen, mutta jos kaikki muu konsertistasi on ammattimaista, mikset ostaisi myös kuvauspalvelua ammattilaiselta – elävä kuva kun on usein paras ja pitkäikäisin dokumentti konsertista. Itse ostin videokuvauksen [Centre de Ville Oy](#):stä, joka teki kuvauksen useammilla liikuteltavilla ja kylmillä kameroilla. Ammattimaiseen videokuvaukseen kannattaa varata vähintään pari tuhatta euroa, millä pitäisi saada myös videon editointi, joka on suuritöinen vaihe ja vaatii osaamista. Kuvaajani olivat muuten taustaltaan taidemusiikin soittajia, joille ei tarvinnut selittää asioita. Jos tähän ei ole varaa, hoida kuitenkin vaikka edes yksi älypuhelin kuvaamaan konsertti.

Ja lopuksi tärkein: *muista aina varmistaa etukäteen esiintyjiltä, että äänittäminen, kuvaaminen ja/tai julkaiseminen sopii kaikille!* Varmista lupa silloinkin, kun tallenne jää omaan arkistoon tai sitä käytetään vain apuraha- tai teoshakuihin. Muista aina reilu peli!

## Sopimukset!

Tee esiintyjien kanssa sopimukset. Vaikka olisitte parhaita ystävyksiä, sovi *aina* oikeuksista ja velvollisuuksista kirjallisesti – jos jokin menee vikaan, voitte olla äkkiä entisiä bestiksiä. Monet freelancemuusikot tarvitsevat kirjallisia sopimuksia myös ihan työvoimapoliittisista syistä: eteen voi tulla tilanne, jossa muusikon täytyy todistaa työvoimaviranomaisille, Kelalle tai vastaavalle, että on ollut harjoituksissa ja/tai keikalla tietynä aikana.

Sopimukseen tulee kirjata konsertin ajankohta, paikka, esittäjän tehtävät, palkkio, mahdolliset matka- ja kulukorvaukset, kuka vastaa harjoitusaikatauluista ja -paikoista sekä mitä oikeuksia sinulle jää (esim. tallenteen myöhemmät julkaisuoikeudet). Jos soittaja sairastuu konsertin aattona, hankkiiko hän itse (sinun hyväksymäsi) tuuraaajan? Tällaisesta kannattaa sopia esiintymissopimuksessa. Haluat epäilemättä julkaista äänitteen tai videon konsertista jälkikäteen netissä – hyvä, tämä oikeus pitää sisällyttää etukäteen sopimukseen, niin kenellekään ei tule asioista sanomista. Jos tarvitaan maksupohjaa, Muusikkojen liitolla on [tariffit striimaamiselle ja nettijulkaisulle](#). Pelkkään promokäyttöön julkaistavalle tallenteelle on myös Muusikkojen liiton ja Säveltäjien [yhteinen sopimusmalli](#). Paikallinen sopiminen on sallittua – pääasia, että sovitaan etukäteen.

Erlaisia (ja eri kielisiä) sopimusmalleja löytyy netistä, ja jos sovittava asia on mutkikas – taidemusiikin esittäminen sisältää joskus yllättäviä kommervenkkejä – toimistomme kautta voi pyytää neuvontaa. Muusikkojen liitolla on lukuisia [sopimusmalleja eri tarkoituksiin](#).

## Miten palkkiot maksetaan?

Palkkakustannus ei ole koskaan sama kuin sovittu palkkio, sillä palkan sivukulujen vuoksi kokonaissumma on tilanteesta riippuen 20–25 % korkeampi.

Jos esiintyjällä on Y-tunnus, hän voi laskuttaa sinua palkkionsa verran, ja homma on molemmille hyvin helppo. Laskuun lisätään yrittäjän eläkevakuutusmaksu, jolloin sen loppusumma on hiukan suurempi kuin palkkana maksetun. Muista varmistaa etukäteen, toimiiko muusikko alv:n piirissä eli lisääkö hän laskulleen arvonlisäveron, niin välttyt yllätyksiltä laskun loppusummassa.

Jos maksat esiintyjien palkkiot itse, tarvitset heidän verokorttinsa, pankkitili- ja yhteystietonsa. Palkkioiden maksu on melko helppoa palkka.fi-palvelussa. Jos maksat palkkoja yli 1 500 euroa vuodessa (tuo summa ylittyy jo melko pienelläkin kokoonpanolla), sinun tulee ottaa työntekijöille tapaturmavakuutus valitsemaltasi vakuutusyhtiöltä.

Kamarimusiikkikonsertin kokoluokka on kuitenkin sen verran pieni, ettei vakuutusmaksu kohoa suureksi, seuraava maksuraja koskee jo paljon laajempaa toimintaa. Vuonna 2024 maksoin 110 euroa kaikkien työntekijöiden vakuutuksesta, kun esiintyjä oli 14.

Palkka.fi-palvelussa maksetaan palkan lisäksi työntekijän eläkemaksu itse (valikosta) valitsemasi eläkevakuutusyhtiön kautta, sekä työnantajan työttömyysvakuutusmaksu. Jos esiintyjäsi ei ole verovelvollinen Suomessa, palkka.fi tekee hänen palkkiostaan 35 %:n suuruisen lähdeveropidätyksen, muita kuluja ei tule. Ulkomainen esiintyjä voi myös hakea lähdeverokorttia Suomeen. Sen saapuminen voi kestää kuukausia, joten sitä [sietää hakea ajoissa](#), mutta ulkomaisen taiteilijan lähdevero on (tällä hetkellä) 15 %, joten se voi hyvinkin kannattaa.

Palkan maksuun löytyy kootusti [ohjeita](#) meidän omilta sivuiltamme.

Jos Yle radioi konserttisi, se maksaa myös radiointikorvauksen, joka kuuluu esiintyjille. Jos sinulla on Y-tunnus, voit laskuttaa Yleä tuon korvauksen verran ja jyvittää sen sitten esiintyjien palkkioon. Jos toimit freelancerina, Yle tilittää radiointikorvauksen esiintyjille Gramexin kautta (tämä tulee mainita esiintymissopimuksessa!). Tässä tapauksessa varmista, että jokainen esiintyjäsi kuuluu Gramexiin. Jos esiintyjä on vakituisesti ulkomailla asuva, joka kuuluu johonkin toiseen esittäjien ja tuottajien tekijänoikeusjärjestöön, selvitä voiko Yle maksaa radiointikorvauksen hänelle suoraan.

## Markkinointi

Mainosta ja markkinoi! Älä ujostele, vaan kehu kunnolla sitä mitä on tulossa.

Jos konserttisi on jonkun organisaation (festivaali, konserttisarja, kulttuuri- tai oppilaitos tms.) tuotanto, pyri hyödyntämään sen markkinointi täysimääräisesti. Toimita taustamateriaalia, tekstiä ja hyvälaatuisia, korkearesoluutioisia pysty- ja vaakakuvia. Ole liikkeellä ajoissa, niin saat konserttisi kausiesitteisiin. Sarjoihin ja tapahtumiin kuuluvat konsertit tulevat helpommin huomatuiksi kuin yksittäiset tapahtumat.

Konsertti- ja kulttuuritaloissa on usein myös sisä- ja joskus ulkonäyttöjäkin, joilla konserttiaan voi mainostaa. Musiikkitalossa salivuokraan kuuluu loistavasti usean kuukauden mittainen mainosjakso talon lukuisilla sisänäytöillä, ja muutamana itse valittavana päivänä ulkoseinän suurella mediaseinällä. Kirsikkana kakun päällä Musiikkitalon markkinointi editoi itse noilla näytöillä pyörivät kahdeksan sekunnin videot, jotka rakentuvat vain sille toimitettavaan valokuvaan ja konsertin keskeisiin tietoihin (konsertin otsikko, päivämäärä ja kellonaika sekä pääsylipun hinta). Tämä on suurenmoinen palvelu! Kysy aina vastaavaa palvelua, jos järjestät konsertin jossain muussa kulttuuritalossa.

Konsertin muu markkinointi tapahtuu nykyään luontevimmin sosiaalisen median kautta, mutta muista kuitenkin lähettää tapahtumatiedot sanomalehdille – yllättävän monet ihmiset skannailevat niitä kulttuurimenojaan suunnitellessaan. Netin alustoista käytännöllisin lienee

Instagram, joka osana Metaa toimii ristikkäin Facebookin kanssa. Facebookiin voi perustaa tapahtuman ja sille mainoksen, joka jaetaan myös Instagramissa. Itse käytin neljän kuukauden FB/Instagram-markkinointiin 137,20 €, mutta tähän sisältyy ikävä ilkeiden riski: reilu kuukausi ennen konserttiani Facebook ilmoitti, että mainokseni on ”hylätty” muka yhteisösääntöjen vastaisena – ilmeisesti joku ilkiö oli tehnyt aiheettoman ilmiannon, tai tekoälybotti tulkinut jonkun sanan väärin. Jouduin perustamaan saman mainoksen uudelleen jäljelläolevalla saldolla.

Mainostaminen kannattaa ehdottomasti, mutta *älä ylimarkkinoi!* Mainokselle kannattaa hankkia maltillinen näkyväsihteys. Liian usein silmille pomppaava mainos voi ärsyttää jopa keskeisintä kohderyhmääsi. Voit luonnollisesti lähettää mainoksia myös sähköpostitse. Tee kuitenkin selväksi, jos kyseessä on kutsuvieraslippu.

Jos mahdollista, tee etukäteen lyhyitä mainosvideoita, joita voi julkaista somessa. Hyvä mainos on tiivis ja mahtuu alle minuutin mittaan. Kerro konsertistasi ja liitä siihen musiikkiasi, niin se huomataan. Pidä kuitenkin huoli, ettet käytä kenenkään soittoa tai laulua luvatta.

Muista myös viidakkorumpu! Kerro kaikille tutuille ja vieraille, milloin ja missä sävellyskonserttisi on. Henkilökohtainen kontakti voi olla tehokkain markkinointikanava. Jos sinulla on aikaa, energiaa ja osaamista, voit tietysti väsätä ja levittää myös flyereita.

## Lipunmyynti

Jos konserttipaikassasi on valmiina lipunmyyntijärjestelmä, pyri käyttämään sitä. Helsingin Musiikkitalossa salivuokraan kuuluu näppärästi myös talon oma lipunmyynti. Kun ostat lipunmyynnin palveluna esimerkiksi Musiikkitalolta, muista, että lipunmyyjä perii myynnistä provisioita ja palvelumaksuja, ja siihen täytyy varata budjettia. Lipunmyynti avataan sopimuksen mukaisesti esim. neljä kuukautta ennen konserttia. Sen edistymistä voi seurata Musiikkitalon antamasta linkistä. Tämä auttaa arvioimaan tulevaa yleisömäärää ja esimerkiksi tarvittavien käsiohjelmien määrää. Jos järjestät konsertin jossain muussa kulttuuritalossa, ota selvää sen lipunmyyntijärjestelmästä; niiden käytännöt vaihtelevat.

Jos lipun voi ostaa myös ovelta, varmista että sinulla on lipunmyyjä (tai myy itse), ja jonkun sietää myös tarkastaa liput ovelta. Käteistä rahaa ja pohjakassaa ei enää juuri tarvita, mutta tarvitset maksupäätteen. Jos saat sellaisen jostain lainaksi, hyvä niin, ja jos et, maksupäätteitä saa nykyään varsin edullisesti (halvin näkemäni on ollut PayPalin 29 euron laite). Nykyään erittäin käytännöllinen ja mukavan yleinen maksutapa on myös MobilePay, johon lipun *ostaja* tarvitsee joko vastaanottajan puhelinnumeron, lyhytnumeron tai QR-koodin. MobilePayhin voi luoda ”keräyslippaan”, jolle applikaatio generoi QR-koodin tai lyhytnumeron.



Jos et ole ennakkoperintärekisterissä, maksat lipunmyynnistä arvonlisäveroa vain, jos lipputulosi ylittävät vuodessa 20 000 euroa, sillä yksittäisen konsertin järjestämistä ei katsota varsinaiseksi liiketoiminnaksi.

## Tuotanto

Varmista etukäteen esiintyjien kanssa, että heillä on harjoituspaikka ja joku, joka sopii riittävät harjoitusaikataulut. Tällaiselle ”työnjohtajalle” voi myös maksaa pienen lisäkorvauksen, harjoitusten järjestäminen on nimittäin aikaa ja osaamista vaativaa metatyötä (tämä kannattaa sisällyttää tuon henkilön esiintymissopimukseen). Konserttipaikka on useimmiten käytettävissä vasta kenraaliharjoituksessa. Varmista, että paikalla on esiintyjille tarvittava määrä tuoleja, nuottitelineitä ja pulttivaloja sekä tarpeen mukaan selloalusta ja/tai muita tarvittavia apuvälineitä. Varaa mahdollinen pianonviritys, jollei se kuulu salivuokraan. Tee etukäteen muistilista hoidettavista tarvikkeista. Sovi muusikoiden kanssa esiintymisasujen väristä tai tyylistä, mikäli se on sinulle tärkeää.

Toimita esitysmateriaalit hyvissä ajoin, ja etenkin jos kyseessä on kantaesitys! Varsinkin freelancemuusikoilla on muitakin keikkoja, ehkä opetusta ja/tai matkoja, ja heidän täytyy ehtiä treenata stemmansa rauhassa etukäteen. Pidä huoli, että esiintyjät saavat kaiken tarvitsemansa tiedon ja osallistu ainakin aluksi harjoituksiin, mutta *älä mikromanageroi*. Joskus esittäjät nimenomaan *eivät halua* säveltäjää ihan ensimmäiseen harjoitukseensa – tämäkin kannattaa tarkistaa kysymällä.

Jos kirjoitat nuottisi itse, tee siistiä jälkeä. Näin harjoitusaika säästyy olennaiseen. Kannattaa käyttää esim. Music Finlandin nuotiston palveluita. Nykyään ehkä jopa useimmat muusikot käyttävät tablettia, joten toimita nuotit myös pdf-muodossa. Jos musiikkisi on kustannettava, varaa budjettiisi riittävä summa esitysmateriaalien hankintaan. Vaikka musiikki on omaasi, esitysmateriaaleja hallinnoi tällöin kustantaja.

Jos salivaraukseesi kuuluu konserttijärjestäjä (kuten Musiikkitalossa), tee hänelle selkeä roudauskartta. Palkkaa tarvittaessa toinenkin roudari, niin konsertin kulku sujuvoituu.

Käsiohjelmat voi kirjoittaa itse tai jos rahat riittävät, toimituttaa jollakin toisella. Varaa konserttipaikalle riittävästi käsiohjelmia tulosteina tai valokopioina, mutta lataa ohjelma pdf-tiedostona myös kotisivullesi (onhan sinulla sellainen, onhan?!), ja printtaa yleisölle QR-koodi, jolla ohjelmatekstit, mahdolliset laulutekstit ym. pääsee lataamaan ja lukemaan. QR-koodien luominen käy helposti esim. Google Chromen selaimessa.

## Jälkityöt

Tämä on helpoin osio. Varaa paikka karonkalle, sillä konsertin jälkeen on hyvä vielä viettää hetki yhdessä jokaisen, joka ehtii tai tahtoo.



Maksa palkkiot, eläkkeet, verot ja työttömyysvakuutusmaksut. Älä viivyttele palkkioiden maksussa (periaatteessa palkka pitäisi olla vastaanottajalla yhden kuukauden sisällä, mielellään nopeammin). Pidä lomaa vasta kun kaikki on hoidettu.

Ja muista tehdä *esitysilmoitus Teostolle!*

## Lopuksi

Kaikki edellä luetellut asiat eivät tietenkään tule eteen ihan jokaisen sävellyskonsertin kohdalla. On silti hyvä olla tietoinen mahdollisimman monista eri seikoista. Esimerkkini ovat pääasiassa Helsingin Musiikkitalosta, mutta mahdollisia konserttipaikkoja on tietysti monilla muillakin paikkakunnilla ympäri maata. Viimeisenä vinkkinäni kehotan käymään myös muiden säveltäjien profiilikonserteissa, koska niistä voit saada runsaasti ideoita omia suunnitelmiasi varten – ja koska kollegiaalisuus on hyväksi tässä lähtökohtaisesti yksinäisessä ammatissa.