

A portrait of a man with dark hair, wearing a dark blue suit jacket, a white shirt, and a grey tie. He has a serious, intense expression and is looking slightly to the left of the camera. The background is a dark, textured grey.

HARRI HALME & ARI PUSA

MANAGERI

MITEN TEHTIIN RAHAA,
JULKISUUTTA JA
MENESTYSTARINOITA

TAMMI

HARRI HALME & ARI PUSA

MANAGERI

MITEN TEHTIIN RAHAA,
JULKISUUTTA JA
MENEYSTYSTARINOITA



TAMMI
HELSINKI



© Harri Halme, Ari Pusa ja Tammi 2022

Tammi on osa Werner Söderström Osakeyhtiötä

ISBN 978-952-04-4143-2

Painettu EU:ssa

SISÄLLYS

1. Aluksi	7
2. The Manageri	14

I OSA: MANAGERINA URHEILIJOILLE

3. Urheilun vaikuttamisen kulisseissa.	23
4. Peräkylän lajin imago kuntoon	31
5. Keihään luottomies taivaissa ja helveteissä	44
6. Lempeä jätti Töysästä	56
7. Hulkin kokoinen voimapesä	68
ENSIMMÄINEN ERÄ: Urheilu oli elämäni jo pienenä	79
TOINEN ERÄ: Pastorin opetuksella läpi	
koulutaipaleen	82
8. Suomen suosituin urheilija	87
9. Maakrapuna myrskyissä.	104
10. Naispainin uranuurtaja ja BB-tähti.	121
11. Peräänantamattomuuden perikuva	130
KOLMAS ERÄ: RUK Hamina ja Turku Trojans	141
NELJÄS ERÄ: Bamse	148
12. Uinnin menestysapluuna	154
13. Osaavan valmentajan metsästys	161
14. Entinen urheilija näkee pitkälle	166

II OSA: MANAGERINA TAPAHTUMILLE JA URHEILUTUOTTEILLE

15. Urheilijan tuotteistaminen ja myyminen.	173
16. Katsomot täyteen – Oppia maailmalta ja Suomesta.	182

VIIDES ERÄ: Hollywood-Harry	216
KUUDES ERÄ: Gladiaattorit lavalla	218
17. Tuhannen taalan vinkit yhteistyökumppanin löytämiseksi	221
18. Olympiaravit – Hukattu bisnes	246
19. Fitness ja kuntosali – Urheilun perusta	250
20. Elixir – Hiihdon maineen rakentaminen dopingskandaalin jälkeen	258

III OSA POLITIIKKA JA MEDIA

21. Ilkka Kanervan takapiruna	269
22. Kisat ja vaalikampanjat	280
23. NBA:n Marko Yrjövuorta kohdellaan epäreilusti	290
24. Media urheilussa – Häiriötekijä ja mahdollisuus	298
SEITSEMÄS ERÄ: Ensimmäiset omat syntymäpäiväni	312
25. Pamfletti urheilupolitiikan esiripun takaa	316
KAHDEKSAS ERÄ: Elämän haavoittuvuus	335
Finaali	346
Henkilöhakemisto	348

1. ALUKSI

Kerron tässä kirjassa näkemykseni siitä, miten urheilussa menestytään, tehdään rahaa, saadaan julkisuutta ja täytetään katsomot. Toivon, että pystyn innostamaan näiden asioiden kanssa tuskailevia. Kertomalla oman tarinani haluan hullaannuttaa ihmisiä ylittämään itsensä. Kaikki on mahdollista, kun vain jaksaa uskoa, yrittää ja toimia. Menestykseen pyrkivän pitää olla valmis tekemään työtä kymmen-, jopa satakertaisesti, jotta asiat saa onnistumaan. Älä koskaan hyväksy vastaukseksi eitä.

Olen saanut oppia parhailta, ajautunut sattumalta ja monesti myös hakeutunut osaavien ihmisten lähelle. Olen ollut onnekas kohdatessani useita kymmeniä mentoreiksi kutsumiani ihmisiä. Arvostan heitä paljon. Haluan rohkaista erilaisista oloista tulevia nuoria ja kaikenikäisiä nälkäisiä ja intohimoisia ihmisiä tavoittelemaan unelmiaan. On tärkeää, ettei anna viisastelijoiden nujertaa unelmien tavoittelua. Tarvitaan vain rohkeutta lähteä elämän ris-teyksissä eri suuntaan. Kohti tuntematonta. Ahkerat pärjäävät aina.

Syy, miksi urheilija tai jokin toinen taho ottaa yhteyttä manageriin, on lähes aina raha. Suhteeni rahaan on aika tunteeton ja rauhallinen. Rahalla ei ole suurta merkitystä elämässäni, koska ensimmäiset 25 vuotta sitä ei ollut. En ole mikään sateentekijä taloudessa tai edes miljonääri. Ostin ensimmäisen oman asuntoni vasta 40-vuotiaana. Siihen mennessä olin kuitenkin hankkinut jo kymmeniä miljoonia euroja rahoitusta urheilulle.

Tuotteistamalla ja ilmiöitä luomalla onnistuin hankkimaan rahaa sellaisille lajeille, joiden myyntivetovoima ei ole formula- tai

jääkiekkotasoa. Jos olisin juossut pelkästään rahan perässä, olisin perustanut ison manageritoimiston ja myynyt sen kansainväliselle toimijalle.

Olen kulkenut 40 vuotta kirkon, partion, kasvatustyön, armeijan, viihteen, urheilun, suurtahtumien, televisiotuotantojen, politiikan, bisneksen, median ja yhteiskunnan polkuja sekopäisesti ristiin rastiin. En ole kumarrellut kuvia, kysellyt lupia tai anellut hyväksyntää. En ole jäänyt kellekään velkaa enkä toivottavasti ole jättänyt taakseeni savuavia raunioita.

Tunnen vuosikymmenien varrelta tuhansia ihmisiä eri yhteyksistä. En käy heidän kanssaan kalassa tai kahvilla. Poikkeuksia toki on. Jos en tunne tässä maassa jotain ihmistä, joku tuttuni tuntee hänet. Totean tämän ilman henkseleiden paukuttelua. En ole koskaan hyödyntänyt systemaattisesti kontaktiverkostoja, mutta haittaakaan niistä ei ole ollut.

Manageroimani tapahtumat, urheilijat, poliitikkojen vaalikampanjat, yritysoperaatiot ja usein jopa täysin keksimäni tuotteet ovat menneet onnistuneesti maaliin satoja kertoja. Olen myös epäonnistunut. Oppiiko tappiosta enemmän kuin voitosta?

Ei, tappiosta ei opi mitään. Alkaa vain harmittaa kuin pientä oravaa. On trendikästä väittää, että oppii, kun epäonnistuu. Virheitä tehdessään voi toki tehdä havaintoja ja oivalluksia. Hävityään voi myös virittää itsensä kostotilaan, joka motivoi seuraavalla kerralla valmistautumaan paremmin.

Koen, että virheet ja tappiot ovat seurausta omasta osaamisen puutteesta, laiskuudesta ja kyvyttömyydestä mennä epämuakavuusalueille. Mutta kaikki asiat eivät ole tietenkään aina omissa käsissä. Virhe ja epäonnistuminen on joskus kiinni itsestä riippumattomista syistä. Siitä ei saa kuitenkaan rakentaa itselleen exitmekanismia tai selitysaufomaattia.

Voitoista oppii. Ne vaikuttavat ihmiseen enemmän kuin tappiot. Onnistuessaan oppii uskomaan itseensä ja omaan tekemiseensä. Ympäristöltään saama arvostus nostaa ihmisen itsetuntoa ja rohkeutta tavoitella aina vain parempia onnistumisia. Olen tehnyt elämässäni paljon asioita, joissa koen onnistuneeni ja joissa tiedän auttaneeni muut onnistumaan.

Onnistuminen on monen tekijän summa. Ensimmäinen asia on, onko valmis tekemään sen, mitä se vaatii. Sitoutuminen on ensiarvoista. Heti sen perään tulee asenne. Voittajaksi tullaan, jos sitä riittävästi halutaan. Perhe ja kaikki muu ovat kakkosasioita. Se on kylmää ajattelua, mutta niin se menee.

Kuulen korvissani sanoja jaksamisesta ja itsensä huoltamisesta tätä kirjoittaessani. Se on täyttä totta. Lepoa, ravintoa, ulkoilua, liikuntaa ja vapaatakin pitää olla. Jos haluaa voittaa ja onnistua, tekemäsi asia määrittää sinua. Se ei ole harrastus, työ eikä kisa-projekti. Se on sinun elämäsi – ja siinä ohessa on perhe ja muu.

Toinen juttu on osata yhdistää asioita toisiinsa. Ympärillä pitää olla osaava verkosto ihmisiä. Osaavilla, sitoutuneilla lähipiirillä ja työnteolla saa paljon aikaan. Kaikkien pitää olla mukana samalla asenteella.

Kolmas asia on viestintä. Kannattaa todellakin johtaa viestinnällä eli osallistavalla tiedon jakamisella ja vieläpä etukäteen. Siinä samalla sitouttaa ihmiset ja sidosryhmät asiaan. Tämä on myös helppo tapa osoittaa arvostusta ja innostaa ihmisiä. Etukäteen tehtävä tunnusteleva myyntityö kaikissa asioissa on nopea ja helppo tapa testata, miten ideat toimivat. Elämä on itsensä ja ajatustensa myyntiä, halusi sitä tai ei. Sivuilleen ei saa liikaa vilkuilla. Pitää olla oma tahto. Siihen syntyy oikeutus osaamisella ja luottamuksella, jonka hankkii toistoilla, avoimuudella ja viestinnällä.

Alkuanalyysin eli tarkan taustaselvityksen on oltava rehellinen. Joskus se on kipeä ja raaka prosessi. Jos tässä epäonnistuu, hankkeen läpivienti on todella vaikeaa ja työlästä. Näkemykseni on, että suurin osa ei onnistu alkuanalyysissään. Usein ei edes tajuta, mistä on kysymys.

Tutkimusmateriaalien, faktojen, historian sekä kokemus- ja tunnepohjaisen tiedon käsittely on herkullista ja vaikeaa. Suurin syy epäonnistumisiin on analyysien tekijöiden osaamattomuus. Usein sitä tekee liian suuri määrä ihmisiä. Strategisen tason päätöksenteossa iso asiantuntija-armeija on oikotie tuhoon.

Miten urheilijaa, tuotetta, poliitikkoo tai tapahtumaa voi alkaa tuotteistaa, kehittää ja auttaa eteenpäin? On osattava tunnistaa totuus. Valheessa ei voi elää. Samalla on oltava rohkea ja uskoa

onnistumiseen. Se on vaikeaa, koska me suomalaiset näemme lähes aina uhkia, emme mahdollisuuksia.

Meille on ominaista, että kissa nostetaan koko ajan pöydälle. Valtaosassa muuta maailmaa vastaava koetaan barbaarien tavaksi toimia, josta seuraa vain ihmisraunioita. Suomalaisen itseluottamuksen kanssa on oltava todella varovainen. Monologi on toki muuttumassa dialogiksi. Olemme tulleet nujerruksesta ymmärrykseen.

Samaan aikaan, kun tehdään raaka ja monipuolinen alku-analyysi, on rakennettava itsetuntoa, rohkeutta ja uskoa itsensä ylittämiseen. Se on helpommin sanottu kuin tehty. Tähän ajatukseen kiteytyy iso osa kaikkea toimintaani. Nöyrästi, muttei nöyristellen.

En kutsu tarinaani tai kulkemaani tietä poluksi. Sanana se alkoi hieman tympiä jo vuosia sitten kulttuuni sen tuhansia kertoja. Juri Haninin ja Tapio Korjuksen kanssa loimme polku-sanan urheilun kehitystyön osana 2000-luvun alussa. Professori Hanin ymmärsi, että kun luodaan jotain uutta, pitää luoda myös uutta kieltä. Tarviin yhteisiä uusia sanoja ja termejä, kun tehdään muutosta. Alettiin puhua urheilijan polusta. Hanin on muuten yksi eniten ajateltu vaikuttaneista ihmisistä.

Sosiaaliselle erakolle vähäeleinen uskottavuus on sitä, että kulkee kulisseyssä eikä tee liian suurta numeroa itsestään. Se on myös coolia. Lahtelaisena oman hännän nostelu hävettää. Varmasti olisin tehnyt enemmän rahaa urheilun hyväksi, jos olisin lähtenyt mukaan median julkkismenoon.

Synnyin 1960-luvulla ja pidän kilpailuetuna, että rahoitin urheilijoita ja tein kansanedustajia jo ennen sähköisen uuden median aikaa. Olen täyttänyt stadioneita kaikkina eri aikakausina vuosina 1990–2020.

Opettelin uteliaana ihmisenä toimimaan uudessa viestintäympäristössä. Matkapuhelimet, kannettavat tietokoneet, internet ja sosiaalinen media ovat helpottaneet kokonaisuutta merkittävästi. Tärkeää on ollut miksata sopivasti yhteen uutta ja vanhaa. Tällöin lopputulos on helposti moninkertainen.

Edustamistaan asioista ja itsestään on pidettävä ääntä nykyään eri tavalla kuin ennen. Heikko aktiivisuus moderneissa viestintä-

välaineissä voi laskea kokonaisvaltaista arvostusta. On ollut hienoa opetella toimimaan uusien sukupolvien ja nuorien kanssa uudessa ajassa. Totta kai joka asiassa on myös huonoja puolia. Asiat ovat nykyään sitä, miltä ne näyttävät. Moni asiallinen juttu hautautuu modernin viestinnän osaamattomuuden vuoksi.

Harrastukseni ja intohimoni ovat työtäni. Se kuulostaa ihanaalta, mutta kaikessa on aina puolensa. Minulla ei ole työaikoja. Olen aina töissä. Työelämäni on vienyt urheiluihmissen mieluisassa ympäristössä ympäri maailmaa. Työni taitaa olla yhtä kuin elämäni. En ole varma, olenko kokenut olevani töissä enää vuosikymmeniin.

On ollut hienoa kouluttaa kymmeniä, jopa satoja ihmisiä työelämään, urheiluun ja politiikkaan. Alle kolmekymppiset työkaverit pitävät nöyränä, ajan hermoilla ja liikkeessä. Vain idiootit dissaavat nuoria ja kokemattomuutta. Setämiesten ja tätien on pysyttävä mukana kyydissä ja kehityksessä.

Koen suurta ylpeyttä jokaisesta urheilijasta, heidän mitalistaan ja menestyksestään. Vähintään yhtä ylpeä olen siitä, että he ovat sijoittuneet fiksuihin töihin urheilu-uran jälkeen. On hienoa, kun heistä on tullut tasapainoisia ihmisiä ilman, että heitä mitataan joka viikko tuloslistalla tai urheilutuloksilla.

En ole koskaan fanittanut urheilijoiden kaksoisuria. Pidän sitä osin hössötyksenä. Huippu-urheilija on täysipäiväinen opiskelija vain satunnaisissa tilanteissa. Opiskelukaupunkikeskuksien ylikorostuminen on tuhonnut suomalaista yksilölajien menestystä viime vuosikymmeninä. Urheilu-ura huipulla on itsessään muutamana loppututkinnon arvoinen kokonaisuus, joka sisältää työelämän monta osa-aluetta, kuten suunnittelun, itsensä johtamisen, henkilöstöhallinnan, tiimityön, tiedotuksen, kielitaidon, myynnin ja markkinoinnin. Urheilun taustaorganisaatioiden tulisi rakentaa mekanismi, kuinka nämä osa-alueet muutetaan opintopisteiksi ilman, että hoetaan mantraa: ”Hommaa itsellesi ammatti ja koulutus nyt uran aikana.” Hoetaan mieluummin: ”Ole rohkea, olet maailman paras, uskomme sinuun ja teet vielä miljoonia!”

Life coaching, elämäntaito- ja valmennus, tekee urheilijasta ja hänen lähipiiristään valmiin menestymään yhä nuorempana ja nopeam-

min. Kannustan ja koulutan nuoresta pitäen urheilijaa ostamaan asunnon. Se on kokonaisuutta lujittava perusturva. Jokaisen urheilijan ja lähipiirin pitää myös itse saada lyödä otsaansa koivuun. Jokaisen pitää löytää oma tiensä. Ihmisiä ei voi ohjata, auttaa tai johtaa käyttöohjevihkojen kanssa. Mutta jos olen pystynyt puolittamaan virheiden toistamisen, olen onnistunut neuvonantajana.

Olen aina ollut todella huono sietämään epäreiluutta. En osaa sanoa, mistä se on minuun tullut. Eniten suutun, jos joku toinen ihminen kokee vääryyttä. Se on ollut tietty hyvä piirre, kun olen manageroinut urheilijoita ja poliitikkoja.

Suutun myös toimittajien ja julkisuuden juttujen vääryydestä. Olen varmaan aika epäitsekästi ladannut palautetta toimittajille, kun joku edustamani asia tai ihminen on kohdannut epäreilua kohtelua, vähättelyä tai syyttelyä.

Olen tiedostanut jo pitkään, että taktisesti ei ole järkevää haukkua pystyyn ison median toimittajaa. Mutta siinä vaiheessa, kun en enää sitä tee, on aika vaihtaa hommia. Olen antanut toimittajille paljon myös hyvää palautetta hyvistä jutuista. On reilua toimia niin. Kutsun aina toimittajia työkavereiksi. Se on arvostusta heidän työtään kohtaan.

Suomessa urheiluelämä ei osaa vielääkään käydä vuoropuhelua median kanssa samalla tavalla kuin politiikka ja liike-elämä tekee. Olen jemmannot vuosikymmenien varrelta tähän kirjaan muutamia tarinoita työstäni toimittajien kanssa.

Pohdin monessa osiossa suomalaista urheilujärjestelmää ja esitän kannanottoja ja mielipiteitä. Osaamattomuus on iso jarru suomalaisen urheilun kehittämisessä. Kerron oman näkemykseni ja miten olen kokenut erilaisia urheilun kulisseissa tapahtuneita isoja ja pieniä asioita.

Tämä kirja ei ole omaelämäkerta. Tämä ei myöskään ole oppikirja. Kutsun tätä pelikirjaksi. Minulle on usein ehdotettu, että kirjaisin ajatuksiani paperille. Omassa mielessäni pyynnöt ovat kuulostaneet väsyneeltä itsensä myymiseltä ja laskelmoinnilta.

Ajatusta kirjasta piti kypsytellä vuosia. Tunnen suurta arvostusta, että huippukustantaja Tammi ehdotti kirjantekoa minulle. Lopullinen sysäys tuli, kun teimme Tammen kustantaja Markku

Aallon kanssa kirjat Jäätävästä koneesta, pikaluistelija Pekka Koskelasta, ja painija Petra Ollista. Olin toiminut pitkään molempien urheilijoiden taustalla. Markku valmensi meitä urheiluhulluja kirjallisuuden pariin.

Kirjan tekeminen innosti, mutta samalla myös hirvitti. Kaikki kateelliset paskahousut voivat jo etukäteen kaivautua poteroihinsa heittelemään käsikranaatteja. No ei ehkä ihan niinkään, mutta osatotuus on se, että koska ulkoasuni, persoonani ja toimintatapani on herättänyt aina tunteita, pohdin, haluanko edes kertoa näkemyksiäni.

En ole kiinnostunut siitä, mitä mieltä joku vieras ihminen minusta on. Yksi perustelu, jolla innostin itseäni, oli, että kirjassa esiintyy useita kymmeniä vuosien varrella tapaamiani hienoja ihmisiä. Arvostan heitä ja haluan nostaa heidät arvostuksen jalustalle. He ovat sen ansainneet.

Kirjan kirjoittaminen kesti valmisteluineen lähes kaksi vuotta, ja puolessa välissä projektia kohtasin kuukausia kestäneen ennalta-arvaamattoman häiriötekijän, jonka avaan kirjan lopussa. Muistutus haavoittuvuudesta ei ole ollut juuri kenenkään tiedossa ennen tämän kirjan julkaisua. Pyydän anteeksi tutuilta, että pidin asian itselläni. Koronakevät mahdollisti sen, että asia pysyi henkilökohtaisena. Kukaan ihminen ei pysty elämään pumpulissa, ei edes urheilija. Häiriötekijöiden kanssa on pystyttävä elämään. Ne eivät saa tuhota tulosta.

Kiitos, kun tulit pelikirjani sivuille. Toivon, että innostut ja innostat. Vain innostuneet ihmiset voivat innostaa muita. En ole koskaan ottanut itseäni liian tosissani tai vakavasti.

Aion pitää linjani.

Iso kiitos kavereilleni avusta ja sparrailusta.

Kesällä 2022

Harri Halme

2. THE MANAGERI

Asioiden toteuttaminen vaatii niiden tekemistä. Managerointia.

Eri kielissä manageri on monenlaisia asioita tarkoittava nimike. Manageeraus tulee englanninkielisestä sanasta *manage*, joka tarkoittaa johtamista, hallitsemista ja hallinnointia. Yrityksen johtajan titteli voi olla *manager*. Englannin valioliigajoukkueen päävalmentajaa kutsutaan yleisesti *manageriksi*, kuten yhden suosikkijoukkueeni Manchester Unitedin legendaarista Sir Alex Fergusonia. Jossain yhteydessä hittikäsitteeksi nousi mikromanageeraus. Silloin johtaminen menee liian pikkutarkalle tasolle, ja esimiestä voidaan kutsua mikromanageriksi.

Joukkuelajeissa puhutaan *agenteista*. Se on eri asia kuin manageri. Agentit tekevät pääasiassa työsopimuksia, ja he ovat koulutukseltaan usein juristeja. Agentointi voi olla myös maahantuontia. Myös James Bond on agentti, salainen tiedustelija 007.

Suomessa nimisoppaa on vuosikymmenien aikana väistely kutsumalla manageria tai agenttia urheilijan asianhoitajaksi tai tiedottajaksi. Monet managerit ovat myös itse ujustelleet varsinaisen ammattinimen käyttöä. He ovat kutsuneet itseään taustahenkilöksi, apumieheksi tai kaveriksi. Itse miellän managerin henkilöksi, joka tekee töitä toisen hyväksi ja parhaaksi, edustaa hänen oikeuksiaan ja asioitaan lehdistön, sponsorien ja liittojen suuntaan.

Vielä 1990-luvulla oli yleinen kysymys, mihin tällaista manageria tarvitaan. Vastaus on ruma ja viiltävä: tekemään ne työt, jotka

ovat tekemättä. Urheilijan ja yksilön tarpeita ei tuohon aikaan tunnustettu. Urheiluseuroilla ja lajiliitoilla oli omat huolensa ja murheensa.

Organisaatiot olivat pudonneet kelkasta jo aiemmin. Osamista oli kehitettävä jatkuvasti asioissa, jotka tapahtuivat kentän tai urheilemisen ulkopuolella. Kun urheilija hallitsee suoritukseensa lisäksi muitakin elämän osa-alueita, hän on entistä laadukkaampi urheilija. Sekin riittää, jos urheilija kokee, että asiat ovat hoidossa kohtuullisesti.

Menestyneen ja laadukkaan urheilijan ympärillä liikkuu monenlaista asiaa ja ihmisiä. On lehdistötilaisuuksia, toimittajia, yli-innokkaita sukulaisia kyläilemässä, sponsoreita, rahaa, kotikylän väkeä valitsemassa pöytäliinaa mitalikahveille, poliitikkoja, puolueita, urheiluseuroja, lajiliittoja ja olympiakomiteaa.

Osa niistä on omalla, osa hyvällä ja parhaat kaikkien asialla. Siinä on urheilijalla tekemistä, kun hän yrittää perheensä kanssa selvittää kaikesta. Alkuun on lähes mahdotonta tunnistaa, mitkä asiat ovat merkityksellisiä ja mitkä hoituvat itsestään. Suomalainen on perusluonteeltaan tunnollinen, ja se on myrkkyyä tässä asiayhteydessä, kun pitäisi olla välinpitämätön ei niin olennaisia asioita kohtaan.

Professori Juri Haninin oppien mukaan viimeisellä askeleella opetellaan voittamaan voittamisen jälkeen. Voiton myötä urheilijan elämään tulee uusia asioita ja ihmisiä. Myös tuttujen, kaverien ja jopa sukulaisten käyttäytyminen muuttuu. Urheilijan on totuttava elämään voittajana, tai on iso vaara, että saavutettu voittamisen taso tuhoutuu. En ala tässä luetella urheilijoita, joille niin on käynyt. Mutta sen voin sanoa, että aika monelle on käynyt niin ja niin tulee käymään jatkossakin.

Tämän takia yksi pelikirjani ohjeista on vinkata, että menestynyt nuori urheilija tekee asioita, joilla voi hieman rauhoittaa elämänsä. Yksi parhaista neuvoista oli pitkään, että urheilija salasi puhelinnumeronsa. Samassa yhteydessä sovittiin lajiliiton, seuran ja perheen kanssa, että kaikki yhteydenotot tulevat aina minulle. Asiat ovat outoja, uusia ja ihania. Puhutaan julkisuudesta ja rahasta. Osa ihmisistä ei koskaan halua sanoa ei toiselle ihmiselle.

Jokaisessa meissä on halu olla pidetty ihmisenä, eikä siihen istu kovin hyvin se, että vastaa usein ei.

Sähköinen ja sosiaalinen media ovat tuoneet uusia vaikeuksia työrauhan luomiseen. Lähes kaikilla urheilijoilla on nykymenon mukaisesti yhteydet faneihin sosiaalisen median kautta. Monella urheilijalla on useita viestintävälineitä, joilla he kommunikoi- vat kannattajiensa kanssa. Somen kautta fanit, sponsorit ja kuka tahansa saa suoran yhteyden urheilijaan, vaikka puhelinnumero on salainen.

Sitoutuneimmat ja osaavat urheilijat eivät aina edes lue some- viestejä, vaan välittävät ne minulle. Arvokisaviikoilla tai muiden tärkeiden kilpailujen ympärillä ohjeeni on tyyli: *delete!* (suom. poista!).

Tässäkin korostan, että urheilijat ovat erilaisia persoonia. Osa urheilijoista pystyy tekemään eri asioita vaikka kaksi tuntia ennen suoritusta. Osa taas ei pysty edes samalla viikolla tekemään uusia asioita. Varmuuden vuoksi järkevintä on ohjata keskittyminen olennaiseen. Jotta kuvio ei olisi liian helppo, löytyy myös persoonia, joille oman käyttäytymisen muuttaminen saattaa olla stressi- faktorina isompi häiriötekijä kuin itse häiriötekijät. Aikamoista ja kiehtovaa.

Urheilun lajiliittojen parhaat mediatiedottajat ovat olleet tärkeitä työkavereitani näissä asioissa, kuten Olympiakomitean Mika Noronen, Suomen Urheiluliiton Tapio Nevalainen, Taitoluistelu- liiton Mila Kajas ja Lentopalloliiton Toni Flink. Heidän ja monen muunkin kanssa minulla on aina ollut mainio yhteispeli.

Tavoite ei ole ollut piilottaa urheilijaa. Tavoite on auttaa urhei- lijaa ja lajia. Ei ole ongelma, jos urheilija kiinnostaa. Kutsun sitä usein positiiviseksi ongelmaksi. Media tekee työtään. Sponsori- myynti ja lajin vetovoima elävät julkisuudesta. Ongelma syntyy vasta sitten, kun kukaan ei ole kiinnostunut urheilijasta.

Laji ja urheilija hyötyvät julkisuudesta monella tavalla. Asioi- den ajoitusta ja mittasuhdetta on pakko rytmittää työrauhan ja mielen virittämisen vuoksi. Tässä mielessä manageri on portin- vartija. Jos joku luulee, että se on kivaa tai vallantavoittelua, hän erehtyy.

Myönnän, että nuorempana ajattelin toisin. Kokemuksen myötä portinvartijan rooli tuntuu usein vaikealta. Työkaverit ovat mediassa ja liitoissa tuttuja ja tekevät vain työtään. Ei ole mukavaa olla jarrumies. Mutta en menetä tämän takia yöuniani. Toimittajat ja media ovat saattaneet näyttää keskisormea, mutta olen halunnut taata urheilijalle työrauhan. Kyse on tosiaan positiivisesta ongelmasta, ja sen kyllä kestää.

Sponsorien kanssa työrauhan luominen on helppoa. Töitä tehdään silloin, kun siihen on mahdollisuus. Kun urheilija aikuistuu, ohjaan sponsoreita toimimaan monessa asiassa myös suoraan urheilijan kanssa. Tämä siirtyminen tulee lähes aina luonnollisesti, kun yritykset ja urheilija ovat tutustuneet toisiinsa vuosien aikana. Urheilijan on hyvä kehittää omaa toimintaansa ja valmistautua kontaktien kautta uran jälkeiseen elämään.

Yhteydenotot minuun vuosien varrella manageroinnin, neuvojen ja auttamisen tiimoilta ovat olleet värikkäitä. Urheilijoita koskevista soitoista ja sähköposteista välittyy usein huoli, hätä ja sympaattisuus, mutta myös uhmakkuus, tyytymättömyys ja riittämättömyys asioiden hoitamiseen. Usein soittaja on urheilijan äiti tai isä. Ensikontakti on tullut monesti myös urheilijalta itseltään.

Politiikan kampanjoissa manageroitavat ehdokkaat ja vaalikampanjat valikoituvat pitkien polkujen kautta. Urheilulajien ja tapahtumien osalta olen ollut onnekas. Kaikki manageroitavat ovat ottaneet itse yhteyttä. Yhteydenottoja on tullut vuosikymmenien aikana hurja määrä. Minulle on tarjottu kaikkea mahdollista. Kymmeniä lajeja ja tapahtumia.

Eniten pyyntöjä on tullut yleisurheilun, uinnin ja kesäolympialajien suunnasta. Muodostelmaluistelijoille ja pikaluistelijoille olisi pitänyt tehdä jäähalli. Rallitalleja ja golfprojekteja on tarjottu kymmeniä vuosien aikana. Urheilussa on iso osaamisvaje. Kulttuurituottajia koulutetaan, mutta urheilun tuottajien koulutus on lapsen kengissä.

Erkki Alaja soitti minulle marraskuussa 2009. Tapasimme Ekin ja Jukka Virtasen kanssa 15. marraskuuta Helsingissä Kluuvikadun Fazerilla. Perustimme siellä Suomen Urheilumanagerit ry:n. Kuukauden päästä pidimme yhdistyksen perustamiskokouksen.

Eki on alan pioneereja Suomessa, ja hän on ahkerasti kouluttanut kymmeniä kiinnostuneita alalle. Itse muistan hänen manageroituneen taitoluistelijoita jo 1980-luvulla.

Myös toimittajat ovat esittäneet minulle urheilijoita manageroitaviksi. Sen olen kokenut arvostuksena. Liittojen ihmiset ja valmentajat ovat tarjonneet urheilijoita. Olen surkea murskaamaan kenenkään unelmia. Koetan jutella ja neuvoa jokaista. Edetään rauhassa ja tutustutaan. Jos suositelijana on toinen urheilija tai kohde on jo huipulla, yhteistyö voi alkaa hyvinkin pian.

Urheilijassa pitää olla potentiaalia ja persoonaa. Jos hän ei ole arvokisafinalisti kohtuullisen isossa ja yhteiskuntaa kiinnostavassa lajissa, ei ole paljoa manageroitavaa. Se on aika napakasti sanottu, mutta totta. Mediakiinnostus ja sponsorimyynti eivät ole suurta.

Paras järjestys asioilla on, kun urheilija tekee ensin kovia tuloksia, mitä seuraa julkisuus. Tämän jälkeen ei tarvitse myydä enää pelkkää odotusarvoa. Jos pystyy ensin nousemaan voittajaksi tai kiinnostavaksi, yhtälö on täydellinen. On hyvä pitää kaikki oikeudet omissa käsissä.

Asia ei kuitenkaan ole niin yksinkertainen. Monessa lajissa on pakko hankkia kalliita välineitä ja varusteita urheilu-uran alussa. Tämä vaatii rahoitusta ja usein isoja sponsoriprojekteja. Purjehdus on hyvä esimerkki varustelajista.

Joku kansallinen huippu voi olla rahoitettavissa oman persoonan taipumusten ja lähipiirissä olevien yritysmailman kontaktiverkostojen ansiosta. Tällöin ei ole suurta merkitystä sillä, onko julkisuutta isosti vai ei. Mutta siinäkin tapauksessa lajin on oltava suuri, kuten uinti, hiihto tai yleisurheilu.

Sähköisen ja sosiaalisen median aikakaudella on syntynyt uusi porukka urheilijoita. He ovat urheilijoita, jotka ovat vasta matkalla maailman huipulle. Heidän omat sosiaalisen median välineensä ovat seuraajamäärien ja sisältöjen osalta kiinnostavia yrityksille. Urheilijat usein myös oppivat itse kaupallistamaan sosiaalisen median toimintaansa. Parhaat ovat nykyään myös yrittäjiä.

Tämä on kiinnostava kehitys ja mainio esimerkki liikunnallisen elämäntyylin omaavan roolimallin taitavasta tavasta tuotteistaa ja rahoittaa omaa uraansa. Suhtaudun tähän silti varauksella.

Urheilijan pitää saada urheilla eikä purkaa kokonaisuutta väärällä tavalla.

On persoonia, jotka pystyvät uransa aikana menestyksellisesti urheilemaan ja tuotteistamaan itsensä. Heitä ei kuitenkaan ole kovin montaa. Olen manageroinut lukuisia urheilijoita ja rahoittanut tai neuvonut monia muita yritystiimeissä. Heistä alle kymmenen on ollut urheilijoita, jotka ovat pystyneet oman uransa aikana keskittymään yrittäjyyteen, urheilupolitiikkaan tai muuhun päätoimiseen oheisammattiin.

Joskus manageroitavana on kovan tason nuori urheilija, joka olisi rahoitettavissa helposti. Tällöin en myy häntä isoilla sopimuksilla, ettei synny työrauhan kannalta outoja odotusarvoja. Myyn sen hetken ja tilanteen arvomaailmalla ja tasolla, jolla urheilija on.

Parasta nuorelle on joukko hieman pienempiä kumppaneita, jotta urheilija ei koe olevansa niin suuressa kiittolisuudenvelassa huonona hetkenä tai loukkaantuneena. Kuvio kehittyy sitten askel kerrallaan, jos on kehittyäkseen. Vain erittäin pieni osa isojen lajien menestyvistä nuorista nousee aikuisena kestotähdiksi.

Olisi ollut mukava auttaa nuoria ja kansallisia huippuja enemmän. Olen koettanut aina neuvoa ja auttaa vaikka myyntimateriaalien tekemisessä. Mutta eniten minusta on ollut apua menestyneille maailman huipuille, jotka taistelevat mitaleista jokaisessa kilpailussa. Nuorena minun oli vaikea myöntää tätäkään itselleni. Erikoistuminen on pakollista, jotta pystyy olemaan hyvä jossain asiassa. Jos yrittää olla kaikkea, on lopputulos vetelä.

Urheilijoita ei kannata roikottaa tai kiinnittää tulevaisuuteen. On parasta päästää urheilija menemään, jos kokee, ettei häntä voi auttaa syystä tai toisesta. Olen tehnyt aina managerointisopimukset niin, että urheilija pääsee niistä eroon halutessaan kuu-kaudessa. Se ei ole paras malli liiketoiminnalle, mutta niin olen toiminut yli 20 vuotta. Huonomminkin olisi voinut mennä.

Toimiva yhteistyö perustuu luottamukseen. Joidenkin kanssa yhteistoimintaa on kestänyt puoli vuotta, aika monen kanssa 10–20 vuotta. Kovimpien urheilijoiden kanssa yhteistyö on jatkunut heidän uransa jälkeenkkin.

Suosittelen kuitenkin, että kannattaa tehdä pitkiäkin sopimuksia, jos osapuolet ovat toisilleen hyödyllisiä ja sopivia. Urheilijalle on tärkeää, että yhteistyö on turvallinen. Vuoden testiaika lyhyellä irtisanomisajalla voisi olla hyvä alku.

Vieraiden ihmisten kanssa ei kannata heti perustaa ainakaan yhteisiä yrityksiä, etteivät ne lopu rumasti vaikkapa jälkiverojen muodossa. Ajat ovat muuttuneet. Kaupallisuus ja markkinatalous ovat 2020-luvulla arkipäivää kiehtovalla tavalla.

Managerin tai agentin kustannus on urheilijalle 2–50 prosenttia sopimushinnoista kolmansien tahojen kanssa. Tarkoitin tällä sopimuksia, joita tehdään sponsoreiden, kisajärjestäjien ja muiden urheilijan oikeuksia ostavien tahojen kanssa.

Pallopeleissä pelaaja-agentti tekee urheilijalle työsopimuksen seuran kanssa. Korvaus voi olla vain muutama prosentti, mutta summat ovat suuria. On myös malleja, joissa manageri investoi urheilijaan rahaa tämän vasta noustessa huipulle. Tällöin managerin prosentti tuloista voi olla isokin. Suomessa urheilija maksaa managerille 10–30 prosenttia sopimuksesta, urheilijasta ja managerista riippuen.

Mitä managerin työt sitten ovat? Tiivistettynä: tiedotusta median kanssa, varainhankintaa, liiketoiminnan kehitystä ja talouden sekä asioiden järjestelyä.

Mikä manageri on? Työntekijä. Joukkueenjohtaja. Neuvonantaja. Perheenjäsen. Edustaja. Asioidenhoitaja. Taloudenhoitaja.

Manageri on apuna, tukena ja läsnä tavalla tai toisella. Jokaisen asiakkaan eli urheilijan, poliitikon tai tapahtuman kanssa toiminta muotoutuu vuosien aikana tapauskohtaisesti.

Kuinka löytää parhaat mahdolliset rahoittajat ja yhteistyökumppanit urheilijoille ja tapahtumille?

Miten taata huippu-urheilijalle täydellinen työrauha?

Millä keinoilla politiikan kampanjoinnissa saadaan tuloksia aikaan?

Harri Halme on urheilun, tapahtumien, median ja politiikan moniottelija, joka on auttanut useita urheilijoita nousussa lajinsa kansainväliselle huipulle ja arvokisamenestykseen. Halme kertoo kirjassaan, kuinka hänen suojateistaan Kaisa Mäkäräinen, Petra Olli, Pekka Koskela, Olli-Pekka Karjalainen, Sari Multala, Ari-Pekka Liukkonen ja Aki Parviainen saavuttivat terävimmän huipun. Poliitikassa Halme toimi muun muassa Ilkka Kanervan luottohenkilönä tämän kuolemaan saakka.

Teos on kasvutarina Lahden betonilähiössä vaatimattomissa oloissa varttuneesta pojasta, intohimosta urheiluun sekä kyvystä ja rohkeudesta luoda uudenlaista kulttuuria urheilun, politiikan ja tapahtumien managerointiin. Halmeen pelikirja tiivistyy eteenpäin katsovaan analyysiin maamme urheilun tilasta.



www.tammi.fi

99.1

ISBN 978-952-04-4143-2

KANSI: TIMO NUMMINEN
KANNEN KUVA: LARI JÄRNEFELT