

TAIJA HOLM

LOPPUUNMYTY!

Musiikkibisneksen
muutoksen virrassa
2000–2020

docendo

IRMA
KUJOL



Taija Holm

LOPPUUNMYTY!

**Musiikkibisneksen
muutoksen virrassa
2000–2020**

Copyright © Taija Holm ja Docendo Oy 2021

Tämän teoksen tekstin ja kuvien jäljentäminen ilman lupaa painamalla, monistamalla, skannaamalla tai muilla tavoin kielletään tekijänoikeuslain mukaisesti.

Kuvat: Taija Holmin arkistot, Jenni Ruotsalo, Hedy Hirschovits, Ari Toikka, Iriz Silander, Harri Hinkka, Jouko Karppanen, Maarit Lilja, Hannele Nuotio, Juha Maunu, Jan Streng, Marika Raitanen

Kansi: Jan Yrlund, Darkgrove Design

Sisällyksen graafinen suunnittelu ja toteutus: Keski-Suomen Sivu Oy

Kirjaa voi tilata kustantajalta:

Docendo Oy

Piippukatu 7 A 7

40100 Jyväskylä

Puh. 044-7270 250

www.docendo.fi

info@docendo.fi

ISBN 978-952-291-981-6

Paino: BALTO Print, Liettua

Sisällys

Lukijalle.....	9
 Levy-yhtiöglamouria 2000-luvulla	11
Levyt myyvät kuin kolapullot	19
Kesäfestaripassi.....	25
Julkkareita, kokkareita, gaaloja ja bakkäreitä.....	39
Levy-yhtiöt.....	42
 Uudet genret valtaavat musiikkimarkkinoita	49
Tyttöbändien kulta-aikaa.....	49
Suomenkielinen rap valtaa alaa	51
Suomalainen metalli nousee valtavirtaan	54
Glam- ja goottirock vetävät nuorta yleisöä	60
Kotimaisen musiikin nousu	71
 Vauhti on kova ja suunta hukassa	81
Viina vie ja jälkiä korjataan	84
Sekoilun ytimessä: sattumuksia tien päältä	88
Työ on monen huume.....	99
Vaikeat miehistönvaihdokset.....	106
Mikään ei kestä ikuisesti.....	111

Uusi teknologia mahdollistaa	
alan kehityksen.....	115
Hyvä paha internet.....	115
Sähkö ja posti – miten ne yhdistetään?	118
Kuka muistaa Mustamäen torin ja Napsterin?	
Mitä tapahtui?	120
Suomessa keksittiin Spotifyn esiaste 2000-luvun	
taitteessa – vain markkinointi unohdettiin	122
Uudet teknologiat mahdollistavat tehokkaamman	
tavan promota musiikkia.....	123
Sosiaalinen media luo uuden ulottuvuuden	
bisnekseen	128

Bisneksen uudet tuulet	135
Ala ammattimaistuu	136
Formaattien vuosikymmen.....	137
Television kykykilpailut alkavat.....	139
Digitaalisten palvelujen kasvu.....	146
Isot ostavat pieniä, uusia yrityksiä syntyy	150
Kuilu isojen ja pienien artistien välillä syvenee	155
Uudet ansaintalogiikat ja crossover-yhteistyöt....	159

Liveala vetää –	
tapahtumabisneksen kukoistus.....	169
Artistien kilpavarustelu alkaa.....	170
Stadionit ja konserttitalit korvaavat perinteisiä	
keikkapaikkoja	173
Keikkapaikkoja kaatuu.....	184
Festivaalit yhä harvempien omistukseen	
– omistajiksi mediayhtiöitä	186

Persoonat elävät aina	189
Tähtikulttuuri ja tarinat.....	190
Mentorit sekä oppi-isät ja -äidit.....	195
Jotkut ovat joukostamme poissa	198

Menestyjät	211
Alan menestyjiä yhdistävät useat asiat.....	211
Riskit	212
Voimavarat	214
Pelin henki	215

Monimuotoinen musiikkibisnes vuonna 2020	217
Pyörä pyöri vinhaa vauhtia.....	218
Kutsumaton vieras.....	219
Lähitulevaisuuden näkymät.....	220

Lopuksi	223
Kiitos	224

Lukijalle

Ajatus tästä kirjasta syntyi jo neljä vuotta sitten – ja se jäi hautumaan mieleeni. Asia nousi kustantajan kanssa aika ajoin puheisiin, kun tapasimme tai viestittelimme muiden, artistiaiheisten kirjaprojektien tiimoilta.

Vuonna 2020 kirjalle tuli tilaa, kun korona pyyhkäisi kalenterista monet keikat, festivaalit ja kiertueet. Tämän aika oli nyt. Loppuunmyyty!-kirja on aikamatka musiikki-bisneksen viimeisimmälle vuosituhannelle, sen muutoksiin ja murrokseen. Matka tahtuu aihepiireittäin. Kirja ei yritä olla kaiken kattava historiikki vaan sukellus lähimenneisyyteen, joka muistuttaa, millainen suomalainen musiikki-bisnes vielä aivan hetki sitten oli. Bisneksen ohella kirja vie sinut kulissien takaisiin tarinoihin ja tapahtumiin – kuten itse olen ne kokenut.

Tervetuloa kyytiin!

Taija Holm
Ylöjärvellä 15.1.2021

Levy-yhtiöglamouria 2000-luvulla

Huhtikuu 2001. Astuin Tampereen Kyttälänkadulla sijaitsevan katutason liiketilan ovesta sisään. Ilmanpaine tuulikaapissa oli niin valtava, että luulin aluksi tempovani lukittua ovea. Hieman voimakkaammalla vedolla ovi lopulta avautui, ja pelmahdin ilmanpaineen työntämänä keskelle Poko Rekords -levy-yhtiön toimistoa.

Tampereen musiikkielämän ytimen vuosituhannen vaihteessa muodostivat levykaupat Epes ja Swamp Music, yökerho Doris, levy-yhtiö Poko Rekords, keikkapaikat Klubi, Pakkahuone ja Yo-talo sekä raskaamman rokin örinämes-tat, kuten Sputnik ja Hellä. Jos olit vähänkään musatyyppi ja vaikutit alueella, olit mitä varmimmin viettänyt mainituissa paikoissa paljon aikaa.

En ollut käynyt noissa missään. Olin totaalisen pihalla koko tästä kuviosta. En tuntenut tiskijukkia, levykaupan myyjiä, portsareita tai baarimikkoja. Olin ollut messuyhtiön palveluksessa jakkupuku päällä viimeiset neljä vuotta.

Selittämättömällä tavalla silti tuntui, että olisin tullut kotiin, kun seisoin levy-yhtiön aulassa keskellä tavarakasoja, useista stereoista samaan aikaan soivaa erinäistä

rockmusiikkia ja kultalevykimallusta. Katsoin maahan. Jalkojeni alla oli ruskeahko kokolattiamatto. Se olisi ta-
kuulla voinut kertoa tarinan jos toisenkin menneiltä ajoil-
ta.

Nostin katseeni. Täällä ei ollut ketään tuttua julkkista, mietin. Ehkä Olli Lindholm, Martti Syrjä, Pate Mustajärvi, Ismo Alanko ja J. Karjalainen olivat availemassa ääntään kulman takana, jonne en juuri nyt nähnyt. Varvistelin huomaamattomasti nähdäkseni hyllyjen yli. Katselin vaivihkaa ympärilleni. Hengitin hiljaa musiikkibisnestä. Vedin oikein kunnolla ja syvään henkeä. Tältäkö se tuoksuu? Tältäkö se tuntuu? Kauan sitten poltetun tupakan, A4-paperin, nahkasohvan ja 50-luvun kerrostalon yhdistelmältä.

Kukaan ei juossut kopiokoneelle tai faksille niin kuin messuyhtiössä. Ihmiset tuijottivat vain huppareissaan ja t-paidoissaan mykkinä tietokoneitaan. Näyttivät ottavan chillisti. Tältäkö tuntui olla levy-yhtiössä duunissa?

Minua pyydettiin istumaan oven luona olevaan vanhaan beigeen nahkanojatuoliin, joka oli jo nähnyt parhaimmat päivänsä. Istuin, odotin ja yritin kuunnella, kuuluuko tuttuja miesartistiäänäni mistään. En erottanut musiikin ja ilmastoinnin hurinan yhteissekoituksen keskeltä ihmisääntä. Artisteilla taisi olla vapaapäivä, tai he olivat käymässä baarissa.

Minut kutsuttiin sermin toiselle puolelle. Ponkaisin reippaasti ylös tuolista. Se oli menoa nyt.

Olin joskus kuvitellut mielessäni levy-yhtiön johtajan. Se oli juuri tällainen, joka edessäni sillä hetkellä istui. Isokokoinen rock'n'rollia pursuava, matalalla viskibassolla puhuva mieshenkilö. Epe Helenius. Hänet minä tiesin

nimeltä, mutta hän oli livenä jylhempi kuin aarniometsä. Olin onneksi lukenut Suosikkia monet vuosikerrat. Nimi ja kasvot olivat jääneet mieleeni.

Kari ”Epe” Helenius tilasi jo nuorena miehenalkuna ulkomailta levyjä, koska hän ei löytänyt haluamiaan Suomes-
ta. Pikkuhiljaa hän alkoi välittää niitä myös kaveripiirilleen. Rinki kasvoi, toiminta muuttui puoliammattimaiseksi, ja Epe siirsi toiminnan osaksi isänsä kangaspainoyritystä. ”Onneksi meillä oli yhteinen kassa”, muistan hänen maininneen bisneksen alkuajoista. Kun levykauppatoiminta sitten laajeni, kauppias hommasi oman kassalippaan.

Levykauppa Epe’s ehti toimia vuodesta 1972 lähtien ja kasvoi Mega Epe’s -ketjuksi vuonna 1988. Laman jälkeen ketjun liikkeet sulkeutuivat vuonna 1993, mutta Levykauppa Epe’s jatkoi toimintaansa Kyttälänkadulla vuoteen 2014 saakka.

Epen mielestä maailmallakaan ei julkaistu tarpeeksi hyvää musiikkia, joten hän perusti Poko Rekords -levy-yhtiön vuonna 1977. Hän kiinnitti historiankirjoihin jääneet yhtyeet ja artistit, kuten Teddy and the Tigers, Eppu Normaali, Popeda, Yö, J. Karjalainen, Ismo Alanko ja lukuisia muita. Ilman tätä miestä meillä tuskin olisi kotimaisen rock-musiikin historiaa ja kulttuuria tällaisena ja näin rikkaana kuin se tänä päivänä näyttäytyy.

Keväällä 2001 Epe Helenius nousi hitaasti ylös tuolistaan, ojensi kätensä levy-, paperi- ja kirjapinojen yli minua kohti, kätteli ja pyysi istumaan. Istuuduin pöydän toiselle puolelle ja kuikuilin tavarapinojen takaa. Katsoin vaatetus-tani. Paitapusero, voi miksi? En sopinut tänne yhtään, mutta mieleni oli halunnut alalle jo pitkään.

Small talkin jälkeen ojensin kasan kopioita todistuksistani pöydän yli. Päätti kuumotti tajutessani seassa olevan myös 12-vuotiaana suorittamani Hilikka Pätyksen mallikurssitodistus. En saanut sitä enää napattua vaivihkaa pois. Onneksi pino siirtyi johtajan käsistä avaamattomana sivupöydälle.

Alkoi musavisatyylinen työhaastattelu. Pidin heti tästä tyylistä. ”Kerro Anssi Kelasta. Kenen biisi on Taiteilijaelämää? Kuka on HIMin laulaja?” Sain mielestäni monta oikein ja tunsin, että löysin yhteyden ja olimme samalla aaltopituudella. Nauroimme samoille asioille, ja jatkoin lauseita siitä, mihin hän jäi. Puhuimme paljon pianonsoitto- ja bändiharrastuksestani, *Suosikki*-lehdelle vihkiytymisestääni ja työmoraalistani. Musiikki oli tärkeä osa elämäni, mutta paikkani ei ollut lavalla. Olin sen kokenut enkä kaivannut sinne. Se ei voinut jäädä hänelle epäselväksi. Alleviivasin asiaa moneen otteeseen.

Aikaa kului, ja sermin taakse oli kerääntynyt jono. Tähän pestiin haki näköjään monia muitakin. Nousin tuolistani ja kurkottelin paperipinojen yli kiittämään ja kättelemään Heleniusta. Katsoin varmallalla katseella häntä silmiin viestien, että ”me tapaamme vielä”. Lähtiessäni ovea kohti teki mieleni kampata työhön mielivät kanssasisaret. Yritin vielä poistuessanikin viime metreillä vilkaista kulman taakse. Ei vilaustakaan Patesta tai Ollista. Ihan hyvä reissu silti.

Aistin vahvasti, että tapaaminen meni hyvin, ja olin melko varma, että tunne oli molemminpuolinen. Otin esiin työn tekemisen kannalta tärkeitä asioita, ja hän nyökytteli. Hän haki tyyppiä, jonka kanssa hän ja koko tiimi tulee toimeen.

Sain jo viikonloppuna tekstarin. Sydän pompahti, kun näin, keneltä viesti tuli. Se oli uusi kutsu tapaamiseen. Luin sen ääneen kavereilleni, joiden kanssa olimme kotikonnuillani Etelä-Pohjanmaalla siemailemassa siideriä.

”Pääsisitkö ensi viikolla uuteen tapaamiseen?” Totta kai. Kaikki muu pyyhittäisiin kalenterista pois. ”Kyllä käy, ehdota vain ajankohtaa!” Humalluin ja olin mielessäni jo levy-yhtiössä töissä.

Tiistaina kiskoin jälleen Kyttälänkadun painavaa ovea. Tapaaminen meni kuin vanhojen tuttujen kesken. Yhtiö oli etsimässä tiedottajaa, ja sitä pestiä hain. Tässä toisessa tapaamisessa Epe kertoi, että heillä oli toinenkin paikka auki. Nostin kulmiani. ”Markkinointipäällikkö on myös lähdössä, ja sinä sopisit siihenkin. Kiinnostaisiko se pesti?” Helenius lisäsi, ettei paikkaa voinut laittaa avoimeen hakuun, koska hakemuksia tulisi liikaa: ”Kaiken maailman yliopistoihmiset hakisivat sitä”. Tiedän, mitä hän tarkoitti. Akateemikoille nämä kaiken nähneet kokolattiamatot ja hupparimeininki saattaisivat olla liikaa. Kyllä minua kiinnosti. Saanko aloittaa heti, mietin.

Erosimme jälleen kuin vanhat kaverit, ja huudahdin poistuessani ”nähdään!”, vaikka minulla ei ollut edelleenkään lupausta työpaikasta.

Meni pari päivää, kun tekstari jälleen kilahti. Istuin taas Kyttälänkadulla paperivuorten takana. Nyt asioissa mentiin jo enemmän itse työn sisältöön, mahdolliseen aloitusajan-kohtaan ja palkkaukseen. Jälkikäteen mietin, näkyiköhän minusta minään tapaamiskertana paperien takaa muuta kuin vähän silmiä ja otsa? Paitsi silloin, kun en reisilläni hieman nostanut itseäni tuolissa ylöspäin.

Kolmannen tapaamisen jälkeen minun on pakko olla loppusuoralla, ajattelin. Onneksi olin koko pienen elämäni kahlannut *Suosikki*-lehteä ja Seinäjoen Anttilan TopTen-levyosastoa läpi sekä soittanut Thompsonin pianokoulun oppikirjasarjan. Ehkä niistä oli jotain, edes minimaalista, hyötyä.

Kasvoin pienellä paikkakunnalla Nurmossa Etelä-Pohjanmaalla. Asuimme paritalossa, jossa toisessa päässä asui äidinäitini eli mumma. Meiltä oli sisäkautta kulku myös hänen luokseen, ja välioivi oli käytössä hyvin taajaan. Piha-piirissä oli vanha kartanorakennus, joka oli palvellut kotina monia sukupolvia, muun muassa isovanhempiani.

Vanhempani olivat broileriyrittäjiä ja maanviljelijöitä, joten vapaa-aikaa, saati vapaita viikonloppuja, ei ollut.

Mumma kuljetti minua harrastuksiin, kuten pianotunneille ja liikuntakerhoon. En edes tiedä, miten luvallista hänen oli enää ajaa autoa. Isäni pudisteli muutamia kertoja päätään, kun autoon piti tehdä kytkinremontteja. Pitkällä liu'ulla saatettiin mennä ihan helposti peräkyliltä kirkolle asti. Syrjäkylillä autoilevat isovanhemmat olivat monen maatilan tyttären ja pojan ainoa mahdollisuus harrastuksiin osallistumiselle.

Mumma teki meille aamupalat ja välillä muutkin ruoat. Hän myös kuljetti kouluun niinä aamuina, kun sähläsin piilareiden kanssa liian pitkään enkä ehtinyt koulubussiin. Istuin koulubussissa 12 vuotta joka aamu liki tunnin, kun bussi kiersi Lapuan kautta. Oli aikaa ajatella, ideoida ja unelmoida. Maailmassa ei vielä tuolloin edes tiedetty älylaitteista. Mielikuvitukseni on ollut aina vilkas – ehkäpä

juuri ajattelulle jääneen ajan tuloksena – ja ehkäpä sen ansiosta ajauduin alalle, jossa saa luoda ja kirjoittaa.

Pianotuntien innoittamana perustin veljeni ja hänen kavereidensa kanssa bändin. Treenitilamme sijaitsi mumman kellarissa. Hän tuskin kuuli tv-uutisista mitään meidän treeni-iltoinamme.

Vanhempani uhkasivat myydä pianon, jos lopetan soittotunnit. Kymmenen vuoden jälkeen, kun olin soittanut kaikki kirjat läpi ja kun opettaja oli paljastunut lopulta puolikuuroksi, ajattelin, etteivät he ehkä enää toteuta uhkaustaan. Piano jäi lopulta kotitaloomme, jonka veljeni sai, kun isästämme aika jätti.

Musiikki oli tärkeä osa elämäni landella, jossa ei tapahtunut mitään. Kuuntelin Radio Mafiaa, Radio Seinäjokea ja Radio Simpsiötä, hengailin Anttilan TopTen-osastolla, jossa myös kulutin viikkorahani, sekä luin *Suosikki*-lehteä kuin raamattua. Suomensin ulkomaisten artistien biisien sanoituksia, kirjoittelin kuudentoista kirjekaverin kanssa ja luin paljon kirjoja. Jälkikäteen ajatellen nämä ovat olleet perusta sille sydämen sivistykselle, joka minulla on.

Meillä koko perhe kuunteli paljon levyjä. Isäni kuunteli kuulokkeilla yömyöhään Juha-Mattia ja Frederikiä vinyyliltä. Volyymi kuulokkeissakin oli sen verran kova, että ääni kantautui yläkertaan saakka, jossa yritin nukkua.

Musiikki tuli verenperintönä isäni puolelta. Hän lähti jo 14-vuotiaana kiertueille suomalaisten artistien kokoonpanoissa. Pisimmän rupeaman hän teki kitaristina Frederikin yhtyeessä. Vanhempani tapasivat eräänä sunnuntaina, kun isälläni oli Irwinin keikkakiertueen välipäivä ja äitini oli Seinäjoen Seurahuoneen alakerrassa ystäviensä kanssa. Ei ollut Tindereitä tai Suomi24:ää.

Kun synnyin vuonna 1977, isäni oli parikymppinen. Äitini oli kuusi vuotta vanhempi. Asuimme kolmistaan yhdessä huoneessa mumman ja paapan maatilalla isossa talossa. Perhe kasvoi pikkuveljellä kolmea vuotta myöhemmin, ja muutimme Nurmon keskustaani omakotitaloon, jonka isäni meille rakensi. Pian kodin valmistumisen jälkeen paapa sairastui, ja vanhempieni oli tehtävä ratkaisu takaisinmuutosta maatilalle. Isäni rakensi toisen talon maatilalla päätalon naapuriin samalle tontille. Myöhemmin taloa jatkettiin ja isovanhemmat muuttivat seinän taakse.

Isäni vaihtoi musiikkihommien maatalouteen, mutta musiikki ei koskaan lähtenyt hänestä mihinkään. Hän keikkaili vielä satunnaisesti, kulutti musiikkia ja oli hyvin kiinnostunut uusista bändeistä ja lasten musiikkiharrastusten tukemisesta sekä luonnollisesti managerihommista. Meidän kellaribändimme olisi jäänyt vain mummani vaivaksi, ellei isäni olisi ollut aktiivinen ja hoitanut meille keikkoja, kamoja, kuljetuksia ja roudauksia. Hän eli työleen ja rentoutui keikkojen ja alkoholin avulla. Hän oli olemukseltaan sähäkkä ja mieleltään yhtä kupliva kuin minä. Isäni kuoli vuonna 2002.

Päällimmäinen muisto lapsuudesta ja maaseudusta on tylsyyden tunne, joka on kääntynyt vuosien myötä turvallisuuden tunteeksi. Muistan myös kaukaisesta syrjäseudun asuinpaikastamme aiheutuneen häpeän, joka myöhemmin on muuttunut ylpeydeksi.

Huhtikuun 22. päivä 2001 puhelimeni soi, ja Epen ääni kuului tutulla viskibasson soundilla: ”Kyllä me ollaan poikain kanssa puhuttu, ja sut tänne haluttaisiin.” Siitä alkoi matka

suomirockin kyydissä kohti seikkailuja, unohtumattomia elämyksiä, bisneskokemuksia sekä valtavaa määrää oppimista ja alan ammattitaitoa. Kukaan ei vielä tuolloin tiennyt, mitä myrskyjä olisi luvassa. Koko musiikkiala kohtaisi historiansa suurimmat muutokset seuraavan 20 vuoden aikana.

Levyt myyvät kuin kolapullot

Lankapuhelin soi Poko Rekordsin toimistossa. Kollega vastasi. Media kysyi, miksi sinkkumyynti on romahtanut? ”Yleisö kuluttaa radiota ja ostaa albumeita sekä kokoelmia.” Pam, luuri kiinni. Miten hän osasi vastata noin hienosti? Jatkoin töitäni. Olin juuri aloittanut levy-yhtiön markkinointipäällikkönä. Tajusin, että aloitan alimmalta portaalta sen kaltaisen ammatillisen arvostuksen keräämisessä, jota ehdin messuyhtiössä jo saada. Ahdisti hieman. Tajusin, että matkasta tulee pitkä. Ketään ei kiinnostanut täällä, paljonko minulla oli tietotaitoa messujen järjestämisestä. Sillä ei myyty levyjä.

Uudet haasteet pelottivat, ja varauduin henkisesti siihen, että tie voi olla kivikkoinen. Salaa toivoin, että se myös antaisi jotain, mitä rahalla ei voisi koskaan ostaa. Tekisin päivittäin töitä, että voittaisın pelkoni ja että uskoisin itseeni ja kasvavaan ammattitaitooni. Lupasin itselleni, että jonain päivänä arvostaisin osaamistani ja asiantuntijuuttani, jota tältä alalta keräisin.

Levy-yhtiön markkinointipäällikkönä käytännössä suunnittelin eri levynjulkaisujen markkinointitoimenpiteet *Soundi*-lehden ilmoittelusta eri promootiotempauksiin,

esittelin ne johtaja Heleniukselle, ja hän joko innostui tai antoi kylmänviileän ”ein”. Jos innostus syttyi, hän piirsi A4:lle ilmoitussisällön eri medioita varten, ja lappu sujah-ti hovigraafikkomme lokeroon, jota tämä kävi aika ajoin viikon aikana tutkimassa. Minun ja graafikon vastuulle jäi kaikki muu. Joskus hieman epäröidessään Helenius saattoi tokaista: ”Ei siinä korkealta pudota, tehdään vaan!”

Yksi näistä ”ei siinä korkealta pudota” -tempauksista oli metalliyhtye Diablon Mimic47-albumin kampanja. Luona-ni vieraili ulkomainosfirman myyntiedustaja, joka tarjosi eri mainospaikkoja. Kun kerroin, että meiltä oli tulossa tammikuussa metallialbumi, hän pudisteli päätään. Hän tiesi jo valmiiksi, että kyseisen genren mainosbudjeteilla tuskin saisi muuta kuin yhden paikan metrotunnelista, ja lisäsi, että ajankohtakin oli huono, liki kaikki paikat olivat tammikuussa täynnä vaalimainoksia. Siitähän idea virisi. Kysyin Epeltä, menisikö hän käräjille, jos sattuisi jotain. Hän lupasi.

Teimme mukaelman Sauli Niinistön Työväen presidentti -vaalimainoksesta muotoon Metallityöväen presidentti, ja Diablon laulaja Rainer Nygård aseteltiin salkku kädessä ku-viin samaan tapaan kuin Sauli Niinistö. Levyn numero 47 sijoitettiin pallokuvion sisään.

Kun mainoslakanat olivat paikoillaan yhden tolpan ym-pärillä Helsingin Rautatientorin metrotunnelissa, toivoim-me tietenkin, että yleisö huomaisi ne, marssisi levykaup-paan ja kassakone kilisisi. Mutta se olikin media, joka ensin heräsi. Ensimmäinen oli *Iltalehden* politiikan toimitus: ”Mi-ten tämä on mahdollista? Miten Niinistön kampanjatoimis-to on tähän suhtautunut?” En tiedä, ei ole mitään kuulu-

nut. Toivottavasti ymmärtävät huumoria. Kokosivun juttu *Ilta-lehteen*, ja hyvinhän ne olivat kampanjatoimistossakin haastattelun perusteella suhtautuneet. Huh!

Sitten soitti *Helsingin Sanomat*. Puolen sivun juttu Hesarin NYT-liitteeseen. *Markkinointi & Mainonta* palkitsi tämän ”lähempänä nollaa kuin kymppitonnia” -budjetilla tehdyn kampanjan kuukauden ulkomainoskampanjana. Ei ollut mitään hip ja cool punavuorelaista mainostoimistoa taustalla. Creattiin ihan keskenämme Kyttälänkadulla Tampereella. Loppu hyvin, kaikki hyvin. Helenius ei saanut kut-sua käräjille.

Kaikki ei tietenkään mene aina kuin Strömsössä. Yhtiölle kiinnitettiin eräs raskaamman rockin yhtye, jonka jäsenet eivät olleet kauniisti ilmaistuna kuin Mister Finland -finaalista. Päätimme ottaa luovat promokuvat ja kääriä heidät elmukelmuun. Happi kulki, mutta yhtyeen elo tallin rosterissa ei muodostunut pitkäikäiseksi. Biisit olivat ihan hyviä, teimme paljon promootiota, mutta se jokin uupui. Ehkä maailma ei ollut valmis virsimetalliin? Yhtye ei koskaan kasvanut miksikään myöhempien aikojen Kotiteollisuudeksi. Olisi kuitenkin näin jälkikäteen kiinnostavaa tietää, mitä media ajatteli saadessaan kyseiset elmukelmukuvat? Miksi yhtye ei kyseenalaistanut kuvausidea?

Olin levy-yhtiössä töissä ja hankkinut rennompaa päälle-pantavaa. Hävitin jakkupukuni ja ostin ”casual Friday” -tyylisiä vaatteita pidettäväksi jokaisena päivänä. Minulle jokainen päivä tässä duunissa oli perjantai.

Kiersin paljon kauppiaissa ja esittelin albumiuutuuksia sisäänostajille. Taisin olla aika innokas ja aktiivinen, koska

eräs pääkaupunkiseudun toimija totesi minulle, että hän tapaa minua useammin kuin helsinkiläisiä kollegoitani. En tiedä, oliko se kehu vai hienoa vittuilua.

Yksi vakiovastaanottajistani oli Anttilan sisäänostaja Jankka Vuorinen. Vaikka hän oli kiireinen mies, hänellä oli aina aikaa kuunnella uutuuksien briiffit. Yhteistyö sujui niin markkinointitoimien kuin promotilaisuuksienkin osalta jouhevasti. Tässäkin työssä ihmisten välisillä kemioilla on valtava merkitys lopputuloksen suhteen. Jankka oli myös hulvatonta seuraa eri levynjulkaisu- tai kultalevyjuhlissa, niin sanotuilla musiikkialan marinointimatkoilla.

Toinen tärkeistä sisäänostajista oli Home Entertainment Club. Kyseessä oli musiikkikerho, jonka asiakkaat saivat joka kuukausi valitsemansa genren levyn kotiinsa, elleivät peruuttaneet tilaustaan määräaikaan mennessä. Kerho oli suosittu, ja vielä 2000-luvun taitteessa kasvussa. Jäseniä taisi olla kuusinumeroinen luku. Levyjen myyntimäärät – riippuen artistista ja sen edustamasta genrestä tai kokoelma-brändistä ja -sisällöstä – saattoivat olla viisinumeroiset. Musiikkikerhon sisäänostajasta Jarista en saanut otetta, vaikka kuinka yritin. Ongelma ei ollut ainoastaan minun, sillä kollegat valittelivat samaa. Myyntimäärät kyseiseen kerhoon olivat Anttilan tapaan isot, jos Jari jostain innostui. Kaikkea mahdollista yritettiin kuukauden popiksi, joka oli kerhon isoin kategoria. Väännöt ja neuvottelut olivat vain välillä tuskaisen mutkikkaat. Siksi oli tietynlainen työvoitto, jos jokin meni läpi.

Yksi iso osa Yön toista tulemista ja kasvua 2000-luvun mittasuhteisiin oli kyseisen kerhon Legenda-kokoelman Kuukauden pop -tilaus. Se oli iso viisinumeroinen kertatilaus,

jonka Epe laukoi maaliin. Se oli valtava tuki ja usko Jarilta yhtyeeseen, jonka edellinen studioalbumi oli myynyt vain 4 000 kappaletta – ja silloin elettiin cd-kaupan kulta-aikaa.

Home Entertainment Clubin toimiston tien toisella puolella Pitäjänmäessä istui Stockmannin sisäänostaja Hanna, joka oli yksi harvoista naisista varsin miehisellä alalla. Hänen kauttaan oli mahdollista myydä jättilasteja levyjä Hulleille Päiville tai saada uutuuksia kanta-asiakaskuvastoon ja ylipäättään Stockmannin valikoimiin. Toki meillä oli vähemmän sitä musaa, mikä iski punavuorelaiseen kalliista punaviiniä nauttivaan turkiseliittiin. Mutta kyllä sinne J. Karjalaiset, Ismo Alangot ja vastaavat upposivat. Nämä olivat tärkeitä paikkoja monille artisteille.

Kävin liki viikoittain jakelijan EMI Musicin viikkopalavereissa esittelemässä Pokon seuraavan viikon uutuuksia. Jakelijalla oli suorat kontaktit sisäänostajiin, kuten isoihin ketjuihin Anttilaan, Stockmanniin ja Free Record Shopiin sekä markettien ja huoltoasemien ostoista vastaaviin keskittyisiin Musiikkijakeluun ja Levypisteeseen. Lisäksi jakelija esitteli ja myi levyjä itsenäisiin levykauppoihin kautta koko maan. Jakelijalta tuli paljon kampanjaehdotuksia eri julkaisuista, joten se oli tärkeässä roolissa myynnin ohella myös tuotteiden markkinoinnissa.

EMIn myyntitiimiä luotsasi vanha kettu Matti Raatikainen, jolla oli myyntityö selkäytimessä. Matti oli tietopankki ja persoonallisuus, jolla oli ylivoimainen kokemus alalta.

Pokon seinät olivat jo täynnä kultalevyjä. 2000-luvun taitteessa kultalevy edellytti 20 000 myytyä kappaletta. Niitä tuli kovalla vauhdilla lisää, ja osa jäi lattialle nojaamaan seinää vasten.

CD-Linja ja ulkomaiset tehtaot suolsivat ympäri kel-
lon muoviboksillisia cd-levyjä. Vuonna 1994 perustettu
CD-Linja oli merkittävä osa suomalaista musiikkibisnestä.
Kotimainen tehdas lisäsi tuotannon tehokkuutta merkittä-
västi.

Anttilan TopTen oli monien musiikin ystävien viikko-
rahojen loppusijoituspaikka. Levyvalikoimaa oli Anttiloi-
den ohella muissakin tavarataloissa, kaupoissa ja huolto-
asemilla. Niihin ei voinut olla törmäämättä. Musiikki ja
ylipäättään levybisnes olivat iso osa viihdettä, jota kotimai-
nen yleisö kulutti. Äänilevyhankinta oli kuin perjantaipullo
Alkosta. Kädet syyhysivät jo etukäteen.

Yksityisiä levykauppoja oli likimain jokaisessa Suomen
vähänkin isommassa kaupungissa, ja ihmiset viettivät niis-
sä aikaa. Markkina imi, ja se oli kuuma. Levyjä julkaistiin
vakiintuneilta artisteilta, mutta myös uusilta juuri kiinnite-
tyiltä tulevaisuudentähdiltä, ja nekin myivät pääosin koh-
tuullisesti.

Kannattavinta oli kuitenkin luottaa paitsi menestynei-
siin artisteihin myös kokoelmiin, joita Suomen kansa haa-
li hyllyhinsä sylikaupalla. Suomirokkia-kokoelmasta tuli
lopulta kultakaivos. Vuonna 1998 syntynyt menestyskon-
septi jatkui vuoteen 2010 saakka. Kaikkiaan niitä ostettiin
500 000 kappaletta.

Eppu Normaalin Repullinen hittejä -tuplakokoelma
ylitti 2000-luvun alkupuolella 250 000 myydyn levyn ra-
jan ja on tällä hetkellä kaikkien aikojen toiseksi myydyin
levy Jari Sillanpään nimikkolevyn jälkeen. Tilausmäärät
vakiintuneiden artistien ja kokoelmien osalta olivat valta-
vat.

Yö-yhtyeen Legenda-kokoelma pelasti laskusuunnassa olleen yhtyeen uran vuonna 2001. Liki 150 000 myynyt tuplalevy pokkasi multiplatinaa ja vei yhtyeen täysin uudelle uralle. Legenda jäi yhtyeen myydyimmäksi albumiksi ja on tälläkin hetkellä kaikkien aikojen neljänneksi myydyin albumi Suomessa.

Vaikka muovikääreissä olevia cd-levyjä myytiin kuin kolapulloja, henkselit eivät ehtineet joka käänteessä paukua eikä samppanjat poksua. Suomalainen musabisnes kiinnitti jo seuraavia Eppuja ja J. Karjalaisia.

Kesäfestaripassi

Mainitsiko joku kesäfestaripassin? Saisinko kiertää kaikki ne festivaalit, joissa yhtiön artistit esiintyvät? Tämä tarkoittaisi lähestulkoon kaikkia Suomen tunnetuimpia kesäjuhlia. Kyllä saisin. Paitsi, että olin parisuhteessa. Mitäpä jos ilmoittaisin kotona, että vedän festivaaliturneeta tämän ja ehkä pari seuraavaakin kesää, mahdollisesti loppuelämäni?

Aika nopeasti ymmärsin, ettei tämä pesti ollut ollenkaan parisuhteessa elävän, saati perhettä perustavan ihmistyyppin pala kakkua. Yritin tasapainoilla kuvitellen, että aikaa riittää molemmille: niin työlle kuin ihmissuhteelle. Vaakakupissa painoi lopulta vahvemmin se, että olin työssä, josta nautin ja joka haastoi minua – ja joka imaisi minut mukaansa. Taisin lopulta olla innostuneempi työstä kuin parisuhteesta. Olin nuori ja kokeilunhaluinen, enkä osannut miettiä elämää ja ratkaisujen vaikutuksia kovin pitkälle

tulevaisuuteen. Näin vain lähelle, ja siellä oli paljon koettavaa.

Seitsemän vuoden parisuhde jäi taakse. Festarit, keikat ja kiertueet olivat työni ja elämäni siitä eteenpäin hyvin pitkään. Näin valitettavasti monelle uudelle ihmiselle alalla käy. Laulujen lunnaat.

Suomalainen festarikenttä oli 2000-luvun alkupuolella hyvin pirstaleinen. Yksityisomisteisia festareita oli paljon: mm. Provinssirock Seinäjoella, Raumanmeren juhannus Raumalla, Rantarock Vaasassa, Tammerfest Tampereella, Nummirock Kauhajärvellä, Qstock Oulussa, Tuska Helsingissä ja Ilosaarirock Joensuussa. Turun Ruisrockilla ja Vantaan Ankkarockilla oli samaa omistuspohjaa. Kaikissa oli pääosin eri esiintyjät, koska festarit olivat pitkälti profiloituneet musiikin eri genreihin.

Tapahtumissa oli imua, ja festivaalit alkoivat kehittää brändejään esimerkiksi satsaamalla yhä enemmän vip-alueisiin, niiden palveluihin, viihtyvyyteen ja ylipäättään kokoon. Festareiden välillä alkoi paitsi artistihankintojen myös vip-alueiden osalta kilpavarustelu. Valtavia vip-terassirakennelmia rakennettiin festarikentille, kun haluttiin isompia ja maksuhalukkaampia yleisöitä. Alueelle tuotiin omat ravintola- ja WC-palvelut sekä sirkushuveja, kuten artistien nimmarisessioita, meikkipisteitä, omaa ohjelmaa taikureista artistien akustisiin keikkoihin.

Kun alkoi käydä selväksi, että festivaaleilla kävi yhä kypsempää väkeä, katetut alueet, vesi-WC:t sekä mökki- ja hotellikapasiteetit olivat merkittäviä kilpailuetuja tapahtumille. Enää telttamajoitus ei ollut houkutteleva vaihtoehto,

joten festivaalin menestyksen määrittelivät pitkälti myös alueen majoitus- ja ravintolapalvelut.

Pian toimivaksi koettua festivaalia alettiin monistaa, ja tämän vuoksi viime vuosina on nähty Suomipoppeja, Iskelmäkesää ja vastaavia ympäri Suomen. Miksi rakentaa nollasta uutta, jos voi satasella toimivan viedä samanlaisena muuallekin? Monet kritisoivat festivaalien samaa ohjelmasisältöä, mutta kuopiolainen tuskin kävi Turussa vastaavilla festareilla. Hän ei siis nähnyt Sannia viittatoista kertaa keässä, vaikka viisitoista festaria olisikin kyseisen popparin ohjelmistoonsa buukannut.

Festareiden lukumäärä myös kasvoi räjähdysmäisesti, kun markkinoilla huomattiin festareiden vetovoima. Vuosia povattiin, että kaikki eivät voi menestyä, mutta niin vain kävi, että suurin osa eli ja hengitti aina valtakunnallisista festarimammuteista pieniin kyläjuhliin. Syy löytyi uudesta yleisömassasta, aikuisesta yleisöstä, joilla oli rahaa sekä halua ja mahdollisuus satsata elämyksiin ja kokemuksiin.

Kesän ja musiikkibisneksen perinteinen startti kesäkuun puolivälissä oli jokavuotinen Provinssirock Seinäjoella. Vuodesta 1979 lähtien luonnonkauniilla Törnävänsaarella järjestetty rockjuhla on yksi Suomen suurimmista ja vanhimista festivaaleista.

Ajelimme lapsuudessamme aina Provinssirockin aikaan alueen lähistöllä, koska isäni halusi edes auton ikkunasta päästä juhlan tunnelmaan. Äitini oli pakkaamassa lintukirjaa mukaan, jotta tunnistaisi olennot, silloiset punkkarit. Myöhemmässä vaiheessa äiti jäi kotiin, ja isä oli festivaaleilla järjestysmiestehtävissä. Tapa sekin ujuttautua mukaan.

Itse vierailin tapahtumassa ensin lipun ostaneena vuonna 2000 ja sen jälkeen työtehtävissä useana vuonna. Provinssirockin hermokeskus oli backstage, jossa pääosin media, levykauppiaat ja -jakelijat, managerit sekä ohjelma- ja levy-yhtiötyypit hengailivat ja verkostoituivat – sekä humaltuivat. He luulivat olevansa bakkärillä, koska iso valkea teltta sohvineen sijaitsi päälavan vieressä, mutta ei se ollut bakkäriä nähnytään. Artistit olivat omilla bakkäreillään. Jotkut saattoivat joko eksyä tai ajan tappamisen nimissä pistäytyä tällä niin sanotulla hengailubakkärillä. Näissä bakkäreissä oli se hyvä puoli, että niissä sai aina seuraa. Provinssirock oli alan vaelle se festari, jossa sinun piti olla, jos yksi piti kesästä valita.

Provinssirock oli musabisneksen kannalta tärkeimpiä festivaaleja. Isojen tähtien ohella se esitteli paljon myös uusia kotimaisia ja kansainvälisiä nimiä, joista piti olla tietoinen. En lopulta tiedä, moniko siellä hengailubakkärillä teki töitä. Pääasia oli olla paikalla, tavata uusia tyyppejä ja vahvistaa jo olemassa olevia suhteita. Kuka milläkin tapaa. Itse sain yhden ohjeen Epeltä, ja se taisi koskea kaikkia muitakin tapahtumia: ”Älä tee niin kuin edeltäjäsi ja tarjoa koko baaritiskille firman Eurocardilla.” Olen kotoisin liian läheltä Laihiaa, jotta asiasta olisi ollut pelkoa. Olen silti aina mielestäni ymmärtänyt vastavuoroisuuden. Ilmaista lounasta ei ole.

Provinssirockissa indiemedia MoonTV kunnostautui artistihaastatteluin sekä raportoimalla tv-kanavallaan festari-meininkiä. Vastaavalla tyyllillä tehtyä mediaa tuskin enää syntyisi. Jännitti välillä katsoa, kumpi on enemmän sekaisin, juontaja vai haastateltava. Mutta kunniamaininta heille

ehdottomasti siitä luovasta ja antaumuksellisesta tavasta tehdä sisältöä. Ohjelmakonseptin tunnisti vain ohjelman nimestä ja juontajasta. Muutoin sisältö rönkyi vähän sen mukaan, missä kunnossa itse ruutukasvot ja haastateltavat olivat.

Kehittelimme MoonTV:n kanssa muun muassa matkan Diablon Hevisaunaan. Niin kyseisen median kuin yhtyeenkin jäsenet olivat joviaaleja tyyppejä, ja yleensä hulluimmat ideat voittivat – kummassakin leirissä. Tämä oli yksi bändin historian käänteentekeviä mediaesiintymisiä. Se toi yhtyeen vauhdilla ison yleisön tietoisuuteen. Metallibändi ei ollut vain metallibändi, vaan heillä oli myös tarina: hevisauna, joka oli kaikkea muutakin kuin sauna. Paikalla oli 50 metallimiestä saunomassa kuin isoilla sisäfestareilla. Välillä osallistujat löytyvät lumihangesta painimassa tai pyyhkeet lanteilla vetämässä perinteistä tyyliä mursikkasuksilla. Sopivin välein myös Diablo veti biisin jos toisenkin. Mistään muusta ei Hevisaunassa puhuttu kuin hevistä. Arvannette, montako naista oli paikalla? Sellainen entisaikojen ”miesluolajuttu”. Kun nämä sessiot esitettiin televisiossa, iso yleisö muisti varmasti, kuka tai mikä oli Diablo. Se oli se bändi, jolla on se Hevisauna. Tarina oli synnytetty.

Tarina muistetaan fanien keskuudessa yhä, ja sitä on myöhemmin väritetty jos jonkinlaisin tempauksin. Yhtye on ottanut aktiivisesti kantaa keskustelua herättäneisiin aiheisiin, tuottanut teemalevyjä ja kehitellyt hauskoja, bändin tyyliin sopivia kampanjoita. 12 vuoden työ tuotti lopulta tulosta, kun Kalajoella vuonna 1995 perustettu yhtye lämmitteli lopulta Metallicaa Olympiastadionilla vuonna 2007. Se oli yksi yhtyeen uran suurimmista virstanpylväistä.

Kun Provinssirockista oli jotenkin selvitty, alkoivat juhannusfestivaalit. Hyvällä organisoinnilla ehti käydä läpi kolmekin juhannusjuhlaa. RMJ eli alkuperäiseltä nimeltään Raumanmeren Juhannus eli kultavuosiaan 2000-luvun alussa. RMJ oli musiikkialan konkarin Riku Räsäsen visio ja toteutus Suomen parhaista bileistä. Alue sijaitsi rantamaisemissa, joten hyvällä säällä pina colada kädessä saattoi hetkellisesti tuntua siltä kuin bailaisi Rivieralla – paitsi että lavalta kaikui Popeda. RMJ:ssä ei vielä tuolloin tunnettu ikärajoja, ja osa kansasta oli alaikäisiä. Anniskelualueille heillä ei luonnollisestikaan ollut asiaa.

RMJ tuli artisteille ja musiikkibisnesväelle tunnetuksi hulppeista bakkäritarjoiluistaan. Lämmintä ruokaa oli tarjolla tiskitolkulla, ja siihen maailman aikaan myös alkoholi virtasi janoisten alan vaikuttajien kuivista kurkuista alas – festarijärjestäjän tarjoamana. Jos Provinssin bakkäri oli täynnä alan väkeä, RMJ pursusi *Seiskasta* tuttuja naamoja. Raumalle parkkeerasivat niin Henry Saari, Martina Aitolehti, Johanna Tukiainen, Mervi Tapola ja Matti Nykänen kuin kunkin vuoden Miss Suomi -kandidaatitkin. Jotkut heistä viettivät kolme päivää festareilla näkemättä yhtäkään esiintyjää. He asettelivat juhannustorstaina takalistonsa bakkärisohville notkuvien patojen ääreen ja poistuivat sieltä sunnuntaina aamuyöllä. Bändit he katselivat bakkärin televisiosta. Paikka kuhisi keltaisen lehdistön edustajia, ja mahdollisuus napata itselleen palstatilaa oli naurettavan helppoa.

Yö-yhtye teki historiaa esiintymällä 25-vuotisen uransa kunniaksi RMJ:ssä kolmena iltana peräkkäin vuonna 2006. Nämä kaikki keikat löytyvät dvd-tallenteelta Kolmen il-

lan varietee. Teimme yhteistyötä muutenkin RMJ:n ja sen perustajan Räsäsen kanssa. Yhteistyö liittyi Suomirokkia-kokoelmaan, jota festivaali markkinoi kanavissaan. Olin innoissani teettänyt kyseisestä kokoelmalevystä yhteistyön nimissä päälavan taakse mainoslakanan. Lavan takaosa näkyi kaikelle kansalle, joka paikalle vaelsi, joten se oli paraatipaikka mille tahansa mainonnalle. Harmi vain, että oli tullut pienehkö mittavirhe. Lavan takaosassa roikkui rätsti, jota tuskin edes ihmissilmä erotti. Se oli ikään kuin postimerkki aivan helvetin isossa kirjekuoressa. Sittenmin on tullut oltua tarkempi senttien, metrien ja yleisten mittasuhteiden kanssa.

RMJ:stä ehti hyvin Etelä-Pohjanmaalle hevifestivaalien arkkityyppiin Nummirockiin. Idyllinen maalaismaise- ma täynnä mustaa mattoa, mustatukkaista ihmisolentoa mustissa vaatteissaan vaeltamassa valtavassa mutaliejussa. Nummirockin iloja on aina ollut yhteisöllisyys. Samaa musiikkigenreä diggailevat tuntevat vahvaa yhteenkuuluvuuden tunnetta.

Viereinen leirintäalue täyttyi jo paljon ennen juhannusta, ja siellä oli vankkuria ja menopeliä kerrakseen. Osa oli rakentanut vanhoista busseista, kirjasto- tai keikka-busseista festarimajoitukseen soveltuvia pyörillä kulkevia ajopelejä. Osalla taas oli perässä vedettäviä majoituskärryjä. Olivathan ne ensikertalaisten ja monen vuoden festari-kävijäkonkarin telttahäkkyrätkin eräänlaisia taidonnäytteitä. Näiden majoitusratkaisujen ihmettelyyn sai kulutettua tovin jos toisenkin. Olit aina tervetullut niin majaan matalaan kuin ihmeautovekottimeenkin. Ei se ollut niin jus-

tiinsa. Minäkin kaarsin autoni miltei päälavan viereen. Takakontissa oli peitto ja tyyny. Tiesin, että aina joku yösiija löytyy, mutta varmintä ottaa petivaatteet mukaan, mikäli mieli kääriytyä lämpimään – Suomen suviyöt tietäen.

Nummirockin takatilat olivat RMJ:hin nähden kuin yö ja päivä. Lavojen takana kasvoi heinää polviin saakka. Siellä rämpiessä löytyi pienen pieni telta, jossa oli itse tehtyä makaronilaatikkoo. Nummirockin filis artistien keskuudessa perustuikin aika pitkälle legendaariseen makaronilaattikoon ja sen tekijöihin, festivaaliorganisaation vanhempiin mukaviin rouvashenkilöihin. Makaronilaatikkoo odotettiin miltei yhtä paljon kuin keikkaa. Laatikon tekijöitä muisteltiin valtavalla lämmöllä ympäri vuoden.

Sen verran sympaattinen festivaali oli kyseessä, että laitoimme backstagelle kaverin teltan pystyyn ja nukuimme siellä. Oltiin näppärästi mestoilla jo valmiiksi, kun aamulla herätettiin. En olisi voinut kuvitella tekeväni samaa Provinssirockissa tai RMJ:ssä, sillä aamun ensimmäinen keikkabussi olisi jyrännyt yli.

Nummirockista matka jatkui Vaasan Rantarockiin, jossa 2000-luvun alkupuolella esiintyi Pokon tyttöbändikiinnitys, kokkolalainen Shimmer. Jokaisella yhtiöllä piti tuohon aikaan olla tyttöbändi.

Rantarock luotti muovipoppiin, eurodiskoon ja kaikkeen, mikä upposi Linda-siideriä ryystäviin varhaisaikuisiin. Rantarockissa oli vähemmän alan ihmisiä paikalla. Juhannus oli aikaa, jolloin osa halusi jostain kumman syystä mökille tai oli muissa juhannustapahtumissa, hommissa tai edustamassa.