

Puhujien merkinnät:

Lauri  
Riikka  
Risto

Muut merkinnät: ... Puheenvuoro jää kesken, jatkaa puheenvuoroa

(-) Pois jäänyt sana tai sanan osa

(--) Pois jäänyt jakso

(sana) Epäselvä sana tai jakso

[hakasulkeet] Litteroijan kommentti

Huomautukset: Kohdassa 0:20:12 epäselvä kohta.

Aalto-yliopiston podcast.

[tunnusmusiikkia]

Riikka: Ja jos ajatellaan sitä, että me halutaan olla parempi paikka startupeille kuin vaikka Piilaakso, niin kyllähän Suomen yhteiskuntana myös pitää pystyä kehittymään.

Risto: Tavallaan tämä pienten yritysten ja suurten yritysten sellainen yhteistyö, jossa molemmat kokee, että nyt tämä on aidosti win-win, niin se on vaan vaikeeta.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Miltä näyttää startupien kolmas aalto? Mä olen Lauri Järvilehto ja tämä on Kasvupyrähdys-podcast.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Tänään meillä on aiheena startupien ja suuryritysten, eli korporaatioiden, yhteistyö, vuorovaikutus, ja ehkä ajoittain myös ristiriidat, mitä näiden tämäntyyppisten toimijoiden välillä on. Meillä on täällä vieraana startup-yhteisön toimitusjohtaja ja keskustan varapuheenjohtaja Riikka Pakarinen, tervetuloa.

Riikka: Kiitoksia.

Lauri: Ja samaten, vieraana on myöskin F-Securen perustaja ja hallituksen puheenjohtaja Risto Siilasmaa, tervetuloa.

Risto: Kiitoksia.

Lauri: Jos ajatellaan, että startupit ja korporaatiot nähdään usein vastakkaisina toimijoina. Ajatellaan, että nämä on vähän niin kuin yö ja päivä, tai vesi ja öljy. Korporaatioita ajatellaan, että ne on tosi vakiintuneita yrityksiä, joilla on vahva organisaatio, hierarkia. On paljon byrokratiaa, paljon resursseja. Sitten kun sulla on 10 000 ihmistä duunissa sun organisaatiossa, niin täytyy tietysti olla kaikenlaisia kontrollimekanismeja, kun eihän siellä nyt voi telmiä ja mekastaa ihan miten halutaan. Kun sitten taas startupit on tällaisia, että ei oikeastaan edes tiedetä, mitä ollaan tekemässä, ja kohelletaan vähän niin kuin päättömät kanat. Ja jätetään kengät eteiseen, ja ollaan vähän, tossutellaan niin kuin oltaisiin melkein kotona. Niin, mitä mieltä te olette, että onko tämä tällainen vastakkainasettelu todellisuutta? Mitä sä Riikka sanoisit tähän?

Riikka: No, siis varmasti toimintakulttuuri on monellakin tapaa erilaista. Mutta mä en missään nimessä haluaisi nähdä siinä vastakkainasettelua. Että mun mielestä korporaatiot voivat oppia tosi paljon siitä ketteryudesta startupeilta. Ja sitten toisaalta myös päinvastoin, startupit voivat hyötyä hyvin paljon korporaatioista. Ja monta kertaahan nimenomaisesti, kun lähdetään vaikka tuotteita kehittämään, niin yhteistyötä tehdään sitten suurempien ja pienempien yritysten välillä. Että tässä mielessä näkisin, että on tärkeää, että korporaatiot ja startupit tekevät tiivistä yhteistyötä. Se ajatusmaailma, miten startupit koetaan, niin mun mielestä tuo mitä sä kuvasit, niin totta kai siellä on ketteryys, ja monella tapaa toimintatavat on erilaisia, matalankynnyksen toimintatapoja. Mutta kyllähän myös startup-maailma, jos mietitään vaikka viimeistä 15 vuotta, on oikeasti kasvanut näitä suuria yrityksiä. Ja myöskin henkilöstö on lisääntynyt, työntekijämäärät lisääntyneet. Niin totta kai myös se startupien toimintakulttuuri, sen on myös huomioitava niitä elementtejä, mitä korporaatioissa on sitten.

Risto: Maailma ei ole kovin mustavalkoinen paikka tässäkään suhteessa. Että startupit on yhtiöitä, joista useimmat ainakin haluaisi tulla isoiksi yhtiöiksi. Ja isot yhtiöt on taas yhtiöitä, jotka kaikki on joskus ollut pieniä. Että ei me nyt niin kauhean erilaisia olla. Totta kai monilla perinteisillä toimialoilla, jossa tehdään kymmenien vuosien tähtäimellä investointeja, rakennetaan tuotantokapasiteettia, niin asiat on vähän hitaampia, koska syklit on niin pitkiä. Korporaatiotkaan ei ole kaikki samanlaisia. Että jos me otetaan energia-alan yhtiöt, tai metsäteollisuuden yhtiöt, prosessiteollisuuden yhtiöt, kemianteollisuuden yhtiöt, niin ne on luontaisesti pitkissä sykleissä kiinni. Mutta sitten taas vaikkapa tietoliikennepuolen yhtiöt, niin kyllä siellä kellotaajuus on, ainakin joissakin osissa niitä, ihan samanlainen kuin startupeissa.

Lauri: Joo. Ja siis, mä olen täysin samaa mieltä teidän kanssa tässä, että musta se, että me asetellaan näitä jotenkin vastakkaiselle, että toinen on hyvä ja toinen ei, niin sehän on ihan höpönlöpöä. Ja siis tosiasiallisestihan on jopa nähtävissä, ehkä just mitä sä Risto tuossa kuvasit, että sellaista ikään kuin näiden kahden erityyppisen

toimintatavan synergisoitumista, tai sellaista ikään kuin dialektiikkaa, jossa nämä eri tavat toimia ruokkii jotain ehkä uutta. Joka saattaa olla siis jotain, mitä me ei osata tällä hetkellä määritellä.

Risto: Mä olen muuten tähän useampaan kertaan yrittänyt löytää jotain ratkaisua, erilaisten ohjelmien ja hankkeiden kautta. Joskus viisi vuotta sitten perustettiin Teknologiateollisuuden kautta semmoinen hanke, jossa palkattiin joukko konsultteja yhyttämään startupeja ja suuryrityksiä yhteen. Sillä tavoin, että haastateltiin suomalaisten suuryritysten teknologiajohtajat, kysyttiin, että mikä olisi semmoinen vaikea juttu, mitä te tarvitsette, mutta teillä ei sitä ole. Ja teidän on vaikeeta sitä itse kehittää. Ja sitten käytiin läpi suomalainen startup-kenttä, kuka yrittää tehdä näitä asioita. Ja sitten tuotiin näitä yhteen. Koska normaalistihan, kun startup lähestyy jotain suuryritystä, niin sen on vaikeeta päästä CTO:lle puhumaan suoraan. Mutta nyt päästiin suoraan CTO:lle. Ja sitten me tuotiin ne sopimusmallit pöytään, jossa pyrittiin hakemaan partnershipiä. Mutta ei se vaan toiminut. Ei me saatu oikein yhtään kunnon menestystarinaa aikaiseksi. Ja mä en oikein vielääkään ymmärrä miksi. Että tavallaan tämä pienten yritysten ja suurten yritysten sellainen yhteistyö, jossa molemmat kokee, että nyt tämä on aidosti win-win, niin se on vaan vaikeeta.

Lauri: Voisiko tässä olla taustalla joku tämmöinen kulttuurikysymys? Että nythän siis, jos ajatellaan ihan perinteisestä suuryritysten liiketoimintaa, niin yritysfuusiothan on esimerkiksi pahamaineisia just siitä, että kun tuodaan kaksi hyvin erilaista toimintakulttuuria yhteen, niin saa olla aikamoinen ninja johtajana, jos haluaa saada vaikka eri maista tulevia erilaisia toimijoita toimimaan sujuvasti yhteen. Nyt tässä on esimerkiksi kaksi ihan kiinnostavaa läpivalaisua tehty viimeisen vuosikymmenen aikana, nimenomaan tästä startupien ja korporaatioiden yhteistyöstä. Sami Kuuselan 2013 julkaistu EVA Pamfletti Hupparihörhö ja bisnesmies. Ja sitten 2017 Marco Mäkisen Ellun Kanoille kirjoittama analyysi startupien ja korporaatioiden vuorovaikutuksesta. Niin niissähän molemmissa nousee hyvin voimakkaasti esiin tämä teema siitä, että ikään kuin suuryritysten kulttuurissa on voimakkaasti se näkyvyys ja informaationkulku ja kontrolli. Ja startupeilla on taas se ketteryys ja nopea tekeminen. Ja semmoinen, mikä ehkä kärjistyy tähän, mikä osoittautui ehkä, ei niin kovinkaan kestäväksi filosofiaksi, eli tämä Mark Zuckerbergin aikanaan Facebookille tuoma "move fast and break things", liiku nopeasti ja riko asioita. Niin nyt, jos ajatellaan, että tuodaan suuryrityksiin, joilla on markkinajohtajan asema toimija, joka haluaa rikkoa asioita, niin se ei ehkä ihan välttämättä mene parhaalla mahdollisella tavalla. Kuinka iso rooli te koette, että nimenomaan tällä kulttuurien yhteistörmäyksellä on siinä, että nämä ei toistaiseksi ole vielä vuorovaikuttanut ehkä siinä mittakaavassa kuin mitä toivottaisiin?

Riikka: Kyllä mä näkisin, että mahdollisuuksia yhteistyölle on. Ja kyllähän Suomessakin sitä yhteistyötä tapahtuu. Toki ongelmia on paljon, mitä Ristokin äsken kuvasi. Mutta jos ajatellaan vaikka ilmastoteknologiaa, ympäristöteknologiaa, niin kyllä mä näen, että startupit versus sitten se meidän pitkä historia, mikä on

korporaatioissa, nimenomaan luonnonvarojen hyödyntämisessä esimerkiksi, niin siinä voitaisiin tehdä hyvin paljon yhteistyötä. Ja ylipäättään, kun sä tuossa alkupuheenvuorossa viittasit siihen, että olisiko startupeista vastaamaan tämän ajan näihin isoihin, globaaleihin haasteisiin, niin kyllä mä näkisin, että ilmastokysymys, ja se, että meillä on yhteiskunta lähtenyt tukemaan niin vahvasti myös tätä vihreää siirtymää, siis jo ihan julkisen rahoituksen kautta. Niin mun mielestä tässä on se hetki, että kaikki voimat Suomessa pitäisi tarttua tähän. Meidänkin yrityksissä on useita startupeja, jotka nimenomaan etsii näitä ratkaisuja. Ja ovat löytäneet jo ratkaisuita näihin isoihin kysymyksiin, oli se sitten ilmasto, tai oli se nälänhätä esimerkiksi. Ja uskon, että jotta me pystytään kansakuntana nämä ideat kaupallistamaan, niin me tarvitaan tässä sekä näitä pieniä että sitten suuria.

Risto: Mä olen tällä hetkellä noin 50 yrityksessä jollakin lailla mukana auttamassa startupeja, tavallaan entrée capital -sijoittajana, yrittäjien, perustajien partnerina. Ja kukaan ei halua, että oma yritys jäykistyy. Mä muistan, kun itse F-Securen perustin, niin pitkään kuin meitä oli 150, 200 ihmistä, me oltiin lähes kaikki Suomessa, me kaikki tiedettiin kaikki, mitä tapahtuu. Ei tarvinnut kauheasti pitää tiedotustilaisuuksia ja rakentaa prosessia siihen. Mutta sitten, kun on 300 ihmistä ja 10 maata, tai 800 ihmistä ja 20 maata, niin ei se vaan toimi enää samalla tavalla. Tavallaan se on väistämätöntä, että sun on pakko luoda toimintamalleja ja prosesseja, työkaluja, ja jotain ikään kuin vakioituneita tapoja hoitaa asioita. Että semmoinen tietty jäykistyminen tai kaavautuminen tapahtuu. Mutta sitä pitäisi koko ajan yrittää vastustaa. Yksi näistä yhtiöistä, minkä kanssa mä teen tiivistä töitä on Futurice. Ja Futuricella on tällainen Family-konsepti, jossa on ajatuksena se, että kun joku lahjakas konsultti, joka on tehnyt viisi vuotta menestyksellisesti tätä työtä, niin alkaa tuntea paloa yrittäjyyteen. Sillä on joku idea, joku ongelma, minkä se haluaa ratkaista. Sen sijaan, että sen pitää lähteä firmasta, niin me voidaan mahdollistaa hänelle joko yrityksen sisällä, tai sitten perustamalla uusi yritys, jota Futurice lähtee tukemaan, antaa sinne ohjelmakoodia, välineitä, ihmisiä. Niin mahdollistetaan se, että tulee tällainen uusi pieni tiimi, jolla ei ole sen mothershipin jäykkyyksiä. Mutta kuitenkin voi toimia niiden emoaluksen resurssien avulla. Ja tällä tavoin löytää sitä samaa ketteryyttä isossa organisaatioissa. Ja myöskin näille lahjakkaille ihmisille uramahdollisuuksia ja yrittäjyysmahdollisuuksia. Jotka voi sitten johtaa siihen, että se yhtiö erkanee kokonaan, ehkä toivottavasti joskus vaikka listautuu. Tai sitten se voi palata takaisin, kun sen pitää skaalata se, mitä on kehitetty. Tässä maailman pelastamisessahan on tavallaan kaksi puolta. Siinä on se yrittäjyyspuoli, missä keksitään niitä ratkaisuja, joilla voidaan maailma pelastaa. Löydetään niitä uusia teknologioita esimerkiksi. Mutta sitten ne pitää skaalata, jotta...

Lauri: Just näin.

Risto: ...pystytään oikeasti vaikuttamaan maailmanlaajuisesti näihin valtaviin ongelmiin.

Lauri: Tässä on ihan valtavan paljon tällaisia hyviä huomioita.

Risto: Mutta täytyy myös todeta, että me ollaan tultu paljon osaavammiksi ja paremmiksi tässä. Että silloin 90-luvulla, kun F-Secure kasvoi, me kasvettiin ekan 11 vuoden aikana keskimäärin 80 prosenttia joka vuosi, täysin omarahoitteisesti. Koska silloin ei Suomessa ollut VC:itä, ja amerikkalaiset luuli, että Suomi on Leningradin esikaupunki. Mutta tänä päivänä löytyy niin valtavasti osaamista ja auttajia ja tukiverkostoja. Tämä on vanha tarina, että me kaikki seistään jättiläisten olkapäillä. Että on niin paljon sitä pyramidin pohjakerroksia jo rakennettu, että nyky-yrittäjät pääsee lähtemään paljon korkeammalta tasolta. Ja se on tosi upeeta.

Riikka: Niin ja tämä oli oikeastaan myös, kun tämä startup-yhteisö perustettiin viime vuonna, niin tämä oli se yksi tarkoitus ja tavoite siinä, että voidaan tuoda eri vaiheissa olevia yrityksiä yhteen ja oppia toinen toisilta. Että tämmöiset turhat sudenkuopat pystyttäisiin välttämään. Ja mä koen, että siinä jollain tapaa on myös onnistuttu jo tähän saakka, että ollaan saatu tiivistettyä tätä yhteistyötä. Ja sitten vielä noihin, kun puhutaan näistä pääomasijoituksista, niin kyllähän tämä tosiaan tämä ympäristö on monella tapaa muuttunut myös sen osalta, että jos me katsotaan viimeistä 10 vuotta, niin sijoitusten määrä on kymmenkertaistunut Suomeen. Että todellakin meillä on mahdollisuuksia, meillä on niitä vetovoimatekijöitä. Kun sitten osataan vaan luoda se toimintaympäristö tarpeeksi kannustavaksi.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Tässähän on siis valtavan paljon muutosta etenkin viimeisen 10 vuoden aikana tapahtunut. Ja yksi hyvä kuvaus tästä muutoksesta on ihan opiskelijoiden asenteissa. Että kun tuossa 2009 Aaltoes:n perustamisen kynnyksellä kysyttiin opiskelijoilta, että kuinka moni on ajatellut tosissaan yrityksen perustamista, niin puhuttiin jostain ihan muutamasta prosenttiyksiköstä. Me tehtiin Aalto Ventures Programilla Aalto-yliopistolla, ja Aaltoes:n kanssa yhteistyössä, tämmöinen laaja yrittäjyyskysely, johon vastasi lähes 500 opiskelijaa. Ja tällä hetkellä noin 80 prosenttia on joko harkitsemassa, tai jo perustamassa yritystä, tästä meidän opiskelijaporukasta. Että itse asiassa nyt on yrittäjän markkinat rahoituspuolella. Että jos on vähänkään järkevä idea, niin sä voit mennä enemminkin haastattelemaan näitä VC:itä eli Venture capitalisteja, ja yrittää löytää sieltä parhaan mahdollisen matchin itsellesi. Kun ennen vanhaan ehkä oli se, että rahaa, jos saadaan edes mistään, niin otetaan sieltä, mistä sitä saadaan. Mutta mä palaan vielä hei tähän, kun sä olet perustanut F-Securen, tai se taisi olla Data Fellows, 1988, eikö niin. Niin tiettyssä mielessähän siis, ja kun sä puhuit tästä jättiläisten olkapäillä olemisesta, niin sähän olet aikamoinen jättiläinen tässä Suomen startup-skenessä itse. Ja mä mietin tätä meidän aaltonumerointia itsekin, kun tässä valmisteltiin tätä podcastia, niin voidaan sanoa, että sä olet melkein ollut ehkä se nollannen, tai jopa miinus ensimmäisen aallon pioneeri, jossain mielessä.

Risto: Mä en ole ihan varma kuulostaako toi kauhean hyvältä [naurahtaa].

Lauri: No siis, jos me ajatellaan tässä katso vähän ennen ajanlaskun alkua -tyyppistä ajattelua tässä.

Risto: Niin, joo, kuka haluaa olla syntynyt ennen ajanlaskun alkua?

Lauri: Mutta siis, jos me ajatellaan se näin päin, että se ekosysteemimaailma, missä sä olet lähtenyt perustamaan tällaista kasvuyritystä, niin on ollut semmoinen, siis jos ajatellaan vielä, että 13 vuotta sitten on ollut tosi monelle suomalaiselle tavaton ajatus siitä, että lähdetään rakentaan edes jotain firmaa, saatika sitten firmaa, joka voisi kasvaa tällaiseen. Niin mistä se on se usko tullut silloin sulla, että tällainen voisi olla hyvä idea? Ja miksi sä olet halunnut lähteä sellaista tekemään?

Risto: Se on oikeasti ihan hyvä kysymys. Ja mulla ei ole oikein kunnon vastausta. Että mut kasvatettiin aikana, jolloin yrittäjä oli henkilö, joka ei saanut duunia oikeasta yrityksestä, joka oli useimmiten silloin joku valtio tai joku perinteinen suuryritys. Että mulla on semmoinen visuaalinen mielikuva yrittäjyydestä, mikä mulla oli silloin ihan oikeasti, oli tällainen pimeässä ränsistyneessä autotallissa, rasvamontussa pyörivä, likaisissa haalareissa toimiva mekaanikko, joka korjasi jotain vanhaa autoa. Että tämä oli se mun mielikuva yrittäjästä. Mutta että sitten taas tämä uusi teknologia, tietokoneet, jotka tuli silloin kun mä olin 10-vuotias, 12-vuotias. Niin ne avasi ihan uudet mahdollisuudet. Että yhtäkkiä olikin mahdollista haaveilla siitä, että mä voin tehdä tällaisen digitaalisen tuotteen, mä tietenkin pelejä ajattelin tekeväni, joita joku japanilainen käyttää. Joku amerikkalainen käyttää. Mun mielestä se oli aivan valtavan hieno ajatus. Että mä teen jotain, jota käytetään ympäri maailmaa. Ja siinä ikään kuin maailma aukesi. Ja mä uskoin tähän ajatukseen, että nyt on uusi maailma aukeamassa. Ja vaikka mä ajattelin tätä rasvamonttua, niin silti sitten perustin yrityksen. Mun äitini, joka menehtyi viime kesänä, niin hän varmaan vieläkin on huolissaan siitä, että saako hänen poikansa koskaan kunnon töitä. Sukupolvien välinen kuilu tässä on aika iso.

Lauri: Jep.

Risto: Mutta se on hienoa, että me ollaan menty yhteiskuntana eteenpäin tällaiseen yrittäjämönteiseen suuntaan.

Riikka: Kyllä, ehdottomasti. Ja ollaan menty eteenpäin, mutta varmasti vielä paljon on tehtävääkin sen osalta, jos vertaillaan yritysasenteita globaalisti. Ja me ollaan yhteisönä esimerkiksi pidetty hyvin paljon esillä sitä, että ala-asteilta pitäisi ottaa jo ihan pakollisiksi aineiksi lapsille yrittäjyys, että siihen kasvettaisiin ihan pienestä saakka. Mutta siis sen ehkä haluan vielä todeta tuohon, että kun äsken todettiin, että moni asia on mennyt eteenpäin, ja startupeja on syntynyt lisää, niitten arvo on

kasvanut, niin mitään ei voida kuitenkaan ottaa itsestään selvänä. Että kilpailuhan on globaalisti ihan valtavan kovaa, esimerkiksi näistä osaaajista.

Lauri: Just näin.

Riikka: Huippuosaaajista. Ja jos ajatellaan sitä, että me halutaan olla parempi paikka startupeille kuin vaikka Piilaakso, niin kyllähän Suomen yhteiskuntana myös pitää pystyä kehittymään. Ja yksi iso asia, mikä on iso pullonkaula tällä hetkellä, on muun muassa tämä huippuosaaajien maahantulon sujuvuus, miten heitä pystytään oikeasti konkreettisesti houkuttelemaan tänne. Antamaan se kahdenviikon palvelulupaus, joka pitää kaiken sisällään sitten, pankkitilin avaamisesta lähtien. Että monessa muussa maassa, esimerkiksi Portugali, Ranska, niin tilanne on paljon sujuvampi.

Lauri: Näin on. Ja tämä on siis varmaan meidän suurimpia haasteita, että etenkin tuntuu, että startup-puolella, niin törmätään ehkä tällaiseen poliittiseen ilmiöön, jossa edelleenkin ajatellaan, vaikka vientitoimintaa, hyvin perinteisten liiketoimintamuotojen kautta. Ja tosiasiallisesti, jos me katsotaan noita teknologiayrityksiä, ja esimerkiksi pelialaa, jonka kanssa mä olen ollut itse aika paljon tekemisissä, niin siellähän se ongelma on enemmänkin niin päin, että siis kysyntää olisi vaikka millä mitalla, mutta me ei saada toimitettua, koska meillä ei ole niitä osaaajia. Ja tässähän se asetelma, että me edelleenkin jotenkin ollaan ehkä vähän siinä vanhassa liikaa kiinni. Niin tässä tarvittaisiin aika paljon vielä ehkä enemmän sitä poliittista tahtoa myöskin, ja ymmärrystä siitä, että tällä hetkellä suomalaista tuotetta ostettaisiin maailmalla vaikka millä mitalla, kun puhutaan digitaalisesta tuotteesta. Mutta mistä me saadaan riittävästi niitä tekijöitä ja osaaajia? Ja mielellään tänne Suomeen, että nythän esimerkiksi Supercell laajensi omaa tuotekehitystoimintaa USA:han sen takia, että me ei saada tänne porukkaa.

Riikka: Ja nimenomaan sen takia me ollaan yhteisönä haluttu pitää hyvin vahvasti sitä viennin elementtiä esillä, ja konkreettisesti verrattu sitä siihen metsäteollisuuteen ja metalliteollisuuteen. Heidän vientinsä on se noin 10 miljardia. Ja me ollaan laskettu, että jos meillä tosiaan nyt on se 2 miljardia näillä meidän yhteisön jäsenillä, niin pelkästään jo semmoisella parinkymmenen prosentin vuosikasvulla, niin vuoteen 2030, niin ollaan siinä 10 miljardissa. Eli ollaan vastaavankokoinen talouden kivijalka kuin mitä metalli ja metsä. Totta kai me uskotaan, että meillä on paljon enempi niitä yrityksiä, jotka on tekemässä sitä pottia. Ja me uskotaan, että se kasvu on paljon suurempaa kuin se 20 prosenttia, mikä on todella pieni kasvu kasvuyritykselle.

Lauri: Mutta tässähän me tullaan tämän asian ytimeen nytten. Että edelleenkin mä luulen, että aika monen on vaikea ymmärtää, tai edes kuvitella sitä, että tällä hetkellä siis olemassa olematon yritysjoukko tekisi, mitä, 8 vuoden päästä vientiä yhtä paljon kuin meidän metsä- tai metalliteollisuus. Ja siis totta kai, sellaisessa perinteisessä ajattelussa, eihän siinä olekaan minkään valtakunnan järkeä. Mutta sitten, kun me ruvetaan katsomaan näitä caseja, mitkä syntyy, kun sulla on joku visio, ymmärrys

siitä, että mitä ollaan rakentamassa. On se halu ja draivi tehdä mitä vaan, että sä viet sen eteenpäin. Ja sitten sulla vaikka Wolt hyvänä esimerkkinä, että case, jossa siis 7 vuotta sitten firmaa ei ollut olemassa, ja nyt se on tehnyt 7 miljardin arvoisen exitin. Niin onhan se aivan käsittämätön kasvupyrähdys. Ja sitten totta kai, tässä vaiheessa semmoinen akateeminen ääni mun takaraivossa sanoo, että no joo, että anekdootteja on helppo viljellä. Mutta sitten kun ruvetaan katsomaan näitä, Supercellia, muita esimerkkejä, siis sanotaan, että okei miljardiexitejä ei ole vielä niin valtavan paljoa, mutta että on siis, niin kun sä sanoit, että F-Secure on ollut jo Suomen ensimmäinen unicorni. (Morten Mikkosella) [epäselvää] aikanaan oma ESQ.L. Sitten on pienempiä, niin kuin pelialan Seriously, Rovio, tämäntyyppisiä caseja. Niin yhtäkkiä sitä massaa alkaa tulla, ja siellä toistuu se sama aina uudestaan ja uudestaan, että siellä on se pieni ydinjoukko, jolla on käsitys siitä, että tämän maailman pitäisi olla vähän erinäköinen. Joku ymmärrys jostain todellisesta ongelmasta, mihin pitää iskeä kiinni. Ja sitten se draivi, ei välttämättä edes kyvykkyyttä vielä siinä vaiheessa, kun aloitetaan. Mutta se draivi ja halu lähteä muuttamaan. Ja sitten on tällaisia, niin kun sä Risto kuvailit just näitä kokeneita konkareita täällä, joita tulee koko ajan enemmän ja enemmän, koska näitä menestystarinoita tulee. Ja näiden konkareiden avulla tämä nuori polvi pystyy todellakin tyhjästä synnyttämään sellaisia ilmiöitä, joita me ei siis varmaan voida edes kuvitella.

Risto: Mutta hei ennen kun menet seuraavaan aiheeseen, niin mä haluan vielä pikkuisen palata tähän exitkysymykseen. Että kyllä mä olen, muun muassa Woltissa, ollut mukana sijoittajana ihan alusta alkaen. Ja sä mainitsit Woltin exitin, mutta eihän Wolt ole mihinkään hävinnyt.

Lauri: Niin, totta.

Risto: Se exit tuntuu jotenkin turhan rajulta sanalta. Ikään kuin se firma lähtisi jonnekin. Oikeastaan päinvastoin voisi ajatella sillä tavoin, että Woltin johdon kyky rakentaa laajaa, skaalautuvaa bisnestä parani...

Lauri: Kyllä.

Risto: ...kun siitä tuli osa isompaa, globaalia toimijaa, jolla on myöskin Yhdysvalloissa hyvin vahva jalansija. Että tavallaan se exit voi olla askel parempiin resursseihin, parempaan skaalautuvuuteen. Mutta ei se pitäisi olla tavoite. On muitakin tapoja löytää se skaalautuvuus ja ne resurssit.

Lauri: Just näin.

Risto: Listautuminen tietenkin yhtenä hyvänä vaihtoehtona. Nyt viime vuonna nähtiin valtavasti listautumisia.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Hyppään tähän seuraavaan aiheeseen. Eli käytännössä se, että kun me lähdetään hakemaan sitä kasvua ja skaalaa, niin toki voidaan ajatella, että meille on vaikka esimerkiksi kansantaloudellisesti aika tärkeä syy siihen, että minkä takia meidän yritysten täytyy pystyä kasvamaan, koska muuten me jäädään sitten taas globaalista markkinasta jälkeen. Mutta sitten samaan aikaan on tietysti herännyt kysymyksiä siitä, että onko se kasvu itsessään itseistarkotus. Ja meidän opiskelijaekosysteemeissä on noussut tosi voimakas draivi sitä kohti, että voitaisiinko me nimenomaan sitä taloudellista kasvua vivuttaa kohti sellaisia päämääriä, jotka esimerkiksi Annu Nieminen tässä Upright Projectissaan linjaa, nettoposiitivisia. Eli joiden ulkoisvaikutukset tai kerrannaisvaikutukset on yhteenlaskettuna plussanpuolella. Siis kaikki yrityksethän tekee asioita, joista seuraa huonoja asioita. Että jos sä toimitat vaikka, no vaikka ruokaa paikkoihin, missä sitä ei ole, niin syntyy kuitenkin saasteita ja muuta, kun ajetaan rekoilla ympäri. Mutta se avainkysymys tässä on ehkä se, että onko meillä olemassa tässä joku ihan uudentyypinen tapa ajatella yrittäjyyttä ja vaikuttavuutta yhdessä. Mä muistan sen keskustelun, mikä me käytiin Risto sun kanssa 2019 Messukeskuksen aulassa. Me oltiin just silloin linjattu Aalto-yliopistolla ja Aalto Ventures Programissa, että meidän toiminta keskittyy yrittäjyyskoulutuksessa sataprosenttisesti YK:n kestävän kehityksen päämääriin. Miten voidaan rakentaa skaalautuvaa, ja ennen pitkää myös voitollista, tai tuloksellista, liiketoimintaa näiden YK:n kestävän kehityksen päämäärien, ja niiden 169 alatavoitteen varaan. Niin, mä muistan, että sanoit mulle silloin hyvin painokkaasti siitä, että tämä on tosi tärkeä ilmiö, ja tosi tärkeä mahdollisuus, mutta että korporaatiot täytyy kuitenkin saada mukaan tähän ilmiöön. Eli tähän vaikuttavuus edellä tekemiseen. Niin ensinnäkin, mä haluan kysyä, tästä on nyt aikaa 2,5 vuotta, että oletko sä edelleen samaa mieltä? Ja jos sä olet edelleen samaa mieltä, niin haluaisitko sä vähän laittaa lisäväriä tähän, että mitä sä tarkoittit tällä?

Risto: Oikeastaan me ollaan tästä puhuttu tänäänkin jo useampaan kertaan, aina kun ollaan puhuttu skaalautumisesta. Että tavallaan nämä meidän, esimerkiksi ilmastomuutoksen liittyvät ongelmat, ne on volyymiltaan niin massiivisia. Esimerkiksi se hiilidioksidin määrä, mitä pitäisi saada ilmakehästä pois, on niin massiivinen, teollisen mittakaavan haaste, että sitä ei ikään kuin pystytäkään tekemään, jos ei me saada systeemistä muutosta aikaiseksi. Ja tämä Upright, jonka mainitsit, niin sehän yksi parhaista esimerkeistä, jossa pyritään aikaansaamaan systeeminen muutos, jossa työntekijät hakeutuisi yrityksiin, joiden nettovaikutus on mahdollisimman positiivinen, saa parhaat aivot näihin yrityksiin. Ja pääomat hakeutuisi yrityksiin, joiden nettovaikutus on positiivinen. Jolloin kaikki muut yritykset insentivoituu kehittämään omaa toimintaansa sillä tavoin, että niidenkin nettovaikutus olisi mahdollisimman positiivinen. Ja jotta tämä positiivinen kierre saadaan aikaiseksi, niin pitää olla joku tapa mitata yritysten nettoimpaktia. Ja se, mitä Upright ja Annu yrittää saada aikaiseksi, se on nimenomaan tämä työkalu, joka käynnistäisi

tämmöisen hyökyaallon, joka pyyhkisi yli maailman. Ja alkaisi vaikuttamaan pääomavirtojen kautta. Koska me halutaan vaikkapa teollisessa mittakaavassa hiilidioksidia pois ilmasta, niin se vaatii aivan valtavia pääomia.

Lauri: Just näin.

Risto: Ja niitä pääomia ei startupeilla ole.

Riikka: Mä näkisin, että tässä on tosi paljon menty jo eteenpäin. Että jos miettii, että pelkästään jo lainsäädännönkin kautta, meillä on esimerkiksi nyt tämä taksonomialainsäädäntö, mitä on Euroopan Unionissa lähdetty kehrittelemään, mikä käytännössä ohjaa rahoitusta juuri niitten tiettyjen periaatteiden, esimerkiksi nyt puhtaan energian ja ilmastohyötyjen kautta. Ja tämä on musta tarkeeta. Toki ne säädökset pitää myös olla sitten sellaisia järkeviä, että ne oikeasti ohjaa sitten tietylle arvopohjalle.

Risto: Että maakaasua ei yhtäkkiä lasketakaan vihreäksi energiaksi, kun se on vaan poliittisesti tarkoituksenmukaista.

Riikka: Kyllä, just. Ja tätä on kaksi vuotta, sitä taksonomiaa väännetty siellä Euroopan Unionissa. Ja siellä on paljon älyttömyyksiä. Siellä mennään, se ajatus on hyvä taustalla. Mutta se, että miten se lainsäädäntö on loppu viimein luotu, niin siinä on paljon valuvikoja. Mutta sitten toinen vielä tästä, että onko se jatkuva voiton tavoittelu ja kasvu, pitääkö se olla itse edellytys siellä taustalla. Niin mun mielestä se on aivan luonnollista, että kasvua tavoitellaan. Ja se on yhteiskunnan se elinehto. Mutta siinä on iso ero, mun mielestä siinä ideologiassa ja ajatuksessa, että tavoitellaanko me semmoista maksimaalista voittoa yrityksessä, vai tavoitellaanko me kohtuullista voittoa. Ja mun mielestä se ajatusmalli sen maksimaalisen voiton tavoittelussa, niin on tietyllä tapaa, aika ajanut ohi siinä. Että on paljon muita arvoja, jota me halutaan yritykseltä kuin pelkästään sitä, että tavoitellaan sitä maksimaalista tulosta viivan alle.

Risto: En mä tiedä, kuinka moni kasvuyrityksistä edes tavoittelee maksimaalista tulosta. Että vaikka ajattelisi ihan puhtaasti tämmöisen vanhanaikaisen ahneuden filosofian kautta, niin haetaan maksimaalista arvonnousua. Ja kasvuyrityksissä arvonnousu syntyy kasvun kautta.

Riikka: Kyllä, nimenomaan.

Risto: Joka on sitä skaalautumista. Että tavallaan kaikki liikenevä raha laitetaan maksimaalisen kasvun aikaansaamiseksi. Jos se asia, mitä tehdään on tälle maailmalle hyvästä, niin silloin, mitä nopeammin se kasvaa, niin siitä enemmän sitä hyvää tehdään. Ja voitto on täysin sekundäärinen.

Lauri: Mä keräsin tuossa jossain vaiheessa tällaisia erilaisia vastakkainasetteluja startupien ja korporaatioiden välillä. Ja varmaan siis nimenomaan se, korporaatioita edelleenkin kuitenkin tyypillisesti ohjaa tällainen hyvin lyhyen aikasyklin voitontavoittelu. Eli katsotaan vaikka ihan neljännesvuosittain sitä, että paljonko jää viivan alle. Ja sitten se vaikuttaa osakekurssien liikkeisiin, ja johdon kompensatioon, ja hyvin monenlaisiin asioihin. Se siis voi tehdä hyvin radikaaleja muutoksia, vaikka siihen, että mitä ollaan tekemässä ja miksi. Kun taas startupeilla, siis itse asiassa on usein, startupit toimii tappiollisina. Koska ajatuksena ei ole sen voiton tekeminen, vaan esimerkiksi liiketoiminnan volyymin kasvattaminen, tai liikevaihdon kasvattaminen, asiakasmäärän kasvattaminen. Ja usein vielä tähän haetaan siihen räjähdysmäistä tai eksponentiaalista kasvua.

Risto: Ja ongelma näissä korporaatioissa, jotka usein on listayhtiöitä, on se, että niiden hallinto on ikään kuin ulkoistettu ihmisillä, jotka ei saa olla oikein sidoksissa siihen yhtiöön. Ne pitää olla riippumattomia hallituksen jäseniä. Jos sä nyt ajattelet, että sä menet osakkeenomistajien äänestyksen kautta johonkin hallitukseen, ja sä olet siellä joitakin vuosia, niin kyllähän sä tavallaan teet sitten niille osakkeenomistajille töitä. No, osakkeenomistajat on aika kasvottomia. Ne on todennäköisesti jotain rahastoja. Ja niiden rahastojen managerit kyllä hakee tuottoja. Ja niitä usein syntyy sitten sen kannattavuuden kautta. Ja kun sä olet siellä vähän niin kuin muutaman vuoden lainassa, niin et sä oikein uskalla tehdä mitään kovin radikaalia. Se ei tavallaan kuulu siihen rooliin, että nyt muutetaan se koko yhtiö 180 astetta toisenlaiseksi, meni syteen tai saveen. Mutta yrittäjä voi tehdä tämän. Yrittäjä, joka omistaa sen yhtiön, tai kokee omistavansa sen yhtiön. Vaikka ei olisikaan osakkeenomistajana enää enemmistöomistaja, niin voi tehdä tällaisia. Ja tämä on se yksi haaste näissä isoissa pörssiyhtiöissä, että kukaan ei koe omistavansa sitä yhtiötä, kukaan ei ole vastuussa siitä yhtiöstä.

Lauri: Ja tämä on mun mielestä toinen semmoinen samanlainen tilastoyleistys startupien ja korporaatioiden välillä. Eli tyypillisesti korporaatiossa omistushan keskittyy tällaisille ihmisille, joilla on ennen kaikkea se voitontavoittelumotiivi siinä taustalla. Kun taas startupeissa, niin kun mun mielestä ihastuttavasti enenevässä määrin, työntekijöille, siis jopa kaikille työntekijöille jaetaan tällaisia optiopaketteja ja muita, jolloin itse asiassa jokainen tekijä siellä firmassa on myös omistaja. Eli tietystä miehestä yrittäjä, vaikka he olisi ihan kuukausipalkkaisia tekijöitä.

Riikka: Mun mielestä tässä on hyvä huomioida myös se, että työelämä on vahvassa murroksessa tällä hetkellä myös yhteiskunnassa. Että ne tavat, jolla työtä tehdään, on muutoksessa. Ja ehkä se, mitä työltä odotetaan, niin on muutoksessa. Ja se toisaalta musta, tämä startupien työkuultuurien omalta osaltaan, tukee tätä muutosta.

Lauri: Kyllä.

Riikka: Ja varmaan niitä asioita, mitä nykypäivänä vaikka nuoret haluaa työelämältä.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Kun me on puhuttu näistä startupien ja korporaatioiden ehkä eroavaisuuksista nyt enemmän kuin siitä, että mitä voitaisiin tehdä yhdessä, niin mä näen kaksi aika valtavaa suurta mahdollisuutta tässä. Eli ensimmäinen on tietenkin se, mitä on nyt kymmenkunta vuotta Suomessa pohdittu ja tutkittu. Ja niin kun säkin Risto sanoit, että säkin olet ollut mukana ajamassa näitä hankkeita, jossa pyritään rakentamaan siltoja startupien ja korporaatioiden välille. Ja se työ on kesken, ja sitä täytyy edelleen tehdä. Ja se on myös varmasti startup-yhteisön kannalta aika merkittävää tekemistä. Mutta se, mitä halusin tähän loppuun vielä nostaa, muutaman case-esimerkin siitä, että kun sä mainitsit tuossa aikaisemmin, että näiden suuryritysten johdon ja päätöksentekijöiden on usein aika vaikea ikään kuin taistella niitä lainalaisuuksia vastaan. Niin tilastollisesti näin varmasti on. Mutta meillä on kuitenkin olemassa siis lukuisia esimerkkejä, niitä on niin paljon, että samalla tavalla kuin tästä startup-menestyksestä ei voi puhua enää anekdotaalisena ilmiönä, niin näiden suuryritysten, siis valtavien yritysten, startupmaisesta toiminnasta, niin löytyy ehkä jotain eväitä siihen, että miten myös suuryritykset voisi lähteä hakemaan näitä avauksia. Ja mulla on tässä kolme esimerkkiä. Eli ensimmäisenä, jos ajatellaan vaikka tämän suomalaisen hissiyhtiö Koneen toimintaa finanssikriisissä, niin olihan se aika häikäisevää, se eritavalla ajattelu, mitä Matti Alahuhdan tiimi siellä teki siinä vaiheessa, kun alkoi markkinat sakkaamaan. Ja siellä, sen sijaan että pannaan väkeä pellolle, niin alettiin satsaamaan ihmisiin, koulutukseen, tuotekehitykseen. Eli just tällaisiin itse asiassa hyvin startupmaisiin asioihin. Ja loppuhan on historiaa. Me nähdään, että Koneen nousuhan sai alkunsa itse asiassa tästä kriisistä. Toinen esimerkki, tämä on mun ehkä lemppariesimerkki näistä, koska tämä on niin jotenkin herkullinen asetelma, on japanilaisen Fujifilmin ja amerikkalaisen Kodakin suhtautuminen digitaaliseen kuvantamiseen. Siis Kodak jopa 1975 kehitti jo ensimmäisen toimivan digitaalisen kameran. Molemmat tiesi, että tällainen valtava markkinadisruptio on tuloillaan. Ja ne valitsi täysin vastakkainnapaiset strategiat. Eli Kodakilla päätettiin panna hanttiin loppuun saakka, ja taistella sitä, suojata sitä omaa markkinajohtajuutta. Jonka seurauksena tuossa noin reilu 10 vuotta sitten Kodakin markkina-arvo oli laskenut jostain 20 miljardin hujakoilta 221 miljoonaan, jos mä nyt en ihan väärin muista. Kun taas Fujifilmillä menee edelleenkin ihan älyttömän hyvin.

Risto: Mutta näissä oleellinen ero oli se, että Kodak oli markkinajohtaja, jolloin he koki, että heidän pitää puolustaa sitä vahvaa asemaansa. Fuji oli haastaja. Sen oli helpompi lähteä ikään kuin hakemaan uutta. Ja mä en puolustele Kodakia, heidän olisi pitänyt ymmärtää paremmin, ehdottomasti. Mutta näin se vaan on, että jos olet markkinajohtaja, niin ole myöskin paranoidi. Koska markkinajohtaja jää helposti sokeaksi omalle asemalleen.

Lauri: Kyllä. Ja tämä varmaan palautuu tähän, että sähän olet tuonut tämän paranoidin optimismin käsitteen meidän suomalaiseen keskusteluun, joka on

varmasti yksi avainkäsitteitä tällaisiin tilanteisiin suhtautumisessa. Mutta mä avaan pikkaisen vielä tätä tilannetta. Koska siis Fujifilmhän oli kyllä siis omassa kotimarkkinassaan johtaja, eli Japanin, ja siellä Aasian puolella. Ja heillä oli itse asiassa Kodakin kanssa globaalisti aika lailla fifty-fifty-tilanne. Että Kodak oli ilman muuta USA:n markkinajohtaja, mutta Fujifilm alkoi sielläkin saada sitten sijaa markkinoissa, koska Kodak alkoi mennä sellaiseen siilipuolustusasetelmaan.

Risto: Niin sä puhut nyt filmimarkkinoista?

Lauri: Joo.

Risto: Mutta Kodakin vahva asema oli valokuvauspaperissa.

Lauri: Jep.

Risto: Ja siinä he oli globaali markkinajohtaja ylivoimaisesti. Ja sillä he teki suurimman osan rahastaan.

Lauri: Mutta mä avaan vielä hei siis sen verran, että siis Shigetaka Komori, joka tuli sinne sitten toimitusjohtajaksi, Fujille tähän orastavaan kriisitilanteeseen, niin hän valitsi siis, joka japanilaisittain on häikäisevän erikoislaatuinen tapa toimia tässä tilanteessa, eli hän itse asiassa lähti edeltäjänsä vastaan, uudistamaan radikaalisti sitä yhtiötä. Ja hajauttamaan esimerkiksi liiketoimintaa. Jälleen kerran tekemään siis asioita, joita voi pitää hyvin startupmaisena. Ja sitten mun kolmas esimerkki, joka on ehkä vähän banaali tässä startup-kentässä, mutta mä pudotan sen tähän, koska mun mielestä se vertautuu näihin kahteen hyvin erityyppiseen toimialaan niin herkullisesti. Niin on vuodelta 1997, kun kansainvälinen bisneslehdistö laajalti uutisoi siitä, kuinka häpeällisessä asemassa tämä tietokoneyhtiö Apple oli siinä vaiheessa. Ja sitten tietysti, vanha perustaja Steve Jobs tuotiin sinne takaisin toimitusjohtajaksi, ja voisi sanoa, että loppu on historiaa. Niin, kaikissa näissä kolmessa casessa, mun mielestä tulee semmoinen, mikä mulle tuli siis mieleen siitä, kun sä sanoit, että näiden johdon on vaikea toimia tavallaan niitä lainalaisuuksia vastaan. Niin onko näissä kaikissa kolmessa, onko se oikeasti sitten, että sinne on tullut siis Matti Alahuhta tai Shigetaka Komori tai Steve Jobs? Vai onko siellä jotain muuta taustalla, mitä me voitaisiin yhteiskunnan tasolla hyödyntää? Koska henkilökohtaisesti mä en usko, että se on vaan se suuri sankarijohtaja, joka sen asian on kääntänyt.

Risto: Näissä kaikissa sun kolmessa esimerkissä on yksi oleellinen tekijä. Se on, että oli jonkunlainen kriisi. Kriiseissä on helppo toimia. Kriisissä on helppo rikkoa sääntöjä. Se, missä se on vaikeeta, on silloin kun ei ole kriisiä. Että tällainen kohtuullisen hyvin menestyvä, kohtuullisen arvostettu, pikkuisen kasvava, hyvin tuottava yhtiö, niin lähdet sitä transformoimaan. Se on se, missä tämä järjestelmä ei tue isoa muutosta, koska se on riski. Ja tilanne oli jo aika hyvä valmiiksi.

Lauri: Musta tämä on ihan älyttömän tärkeä huomio, koska siis jos sä ajattelet, mikä on startup-yrityksen perusdynamiikka.

Risto: Se on aina kriisissä.

Lauri: Just näin. Oliko sulla, Riikka?

Riikka: Musta nämä oli erittäin hyviä esimerkkejä. Siis ehdottomasti olen täysin samaa mieltä, että totta kai tuossa tilanteessa, kun ollaan noin syvässä kriisissä, niin ymmärrystä löytyy. Mutta ehkä myös musta tuo Koneenkin esimerkki on hyvä, siis siinä mielessä, että mun mielestä entistä enempi myös suurissa yrityksissä, vaikkei kriisiä olisikaan, niin pitää myös huomioida esimerkiksi nyt henkilöstöön liittyvät kysymykset entistä enempi. Ja nimenomaisesti, kun linkkaan tämän siihen maksimaalisen voiton tavoitteluun, kun puhuttiin näistä kasvottomista johtajista ja niin edespäin. Niin musta se ihmisten yhteiskuntatietoisuus on kasvanut niin paljon, että myös tällaisia asioita pitää eritavalla huomioida, pelkän sen rahantekemisen sijasta.

Lauri: Mutta hei, voisi jatkaa teidän kanssa tuntikausia, ja musta tuntuu, että me ollaan vasta raapaistu pintaa näiden aiheiden kanssa. Ja työ jatkuu sekä startup-kentällä että startupien ja корпораatioiden yhteistyön hakemisessa. Mutta jos tähän loppuun, niin mikä voisi olla semmoinen yksi asia, tai terveiset teidän näkökulmasta, teillä on kummallakin tosi uniikki näkökulma tähän kenttään. Niin mitä just nyt yrittäjyyttä harkitsemassa, vähän liipaisimella olevan henkilön, joka miettii, että pitäisikö tehdä, niin mikä olisi semmoinen neuvo, mitä just nyt, teidän mielestä kannattaisi tehdä?

Risto: Jos kysymys on, että kannattaako ryhtyä yrittäjäksi, niin koskaan historiassa ei ole ollut parempaa aika ryhtyä yrittäjäksi kuin nyt. Jos se houkuttelee, jos se kutittelee mielikuvitusta, niin ryhdy.

Riikka: Kyllä ehdottomasti. Ja ehkä se, mitä suomalaisessa kulttuurissa vielä haluaisi muuttaa, ja rohkaista yrittäjiä, on se epäonnistumisen pelko. Että meillä edelleenkin pelätään liikaa epäonnistua.

Risto: Se, minkä mä itse olen Tekesin toiminnan kautta kaikkein konkreettisimmin oppinut, on ollut se, että kuinka paljon hyötyä niistä epäonnistuneista hankkeista on ollut tälle yhteiskunnalle. Koska ottaa melkein minkä tahansa yrityksen, todella menestyvän uuden kasvuyrityksen, ja mä tunnen niitä perustajia, niin mä tiedän, että he on epäonnistunut aikaisemmin. Ja on niin helppo nähdä, mitä he oppi siitä epäonnistumisesta, ja miten he nyt soveltaa sitä samaa oppia uudestaan valtavan menestyvässä hankkeessa.

Riikka: Kyllä. Ja ehkä sen voi vielä todeta tähän, että jos puhutaan yrittäjyydestä, ja nimenomaan niistä, että yhteiskunnan pitää luoda niitä turvaverkkoja epäonnistumisten varalle, niin kyllähän Suomessa, jos me verrataan globaalisti moneen muuhun maahan, niin kuitenkin ne turvaverkot on kunnossa. Että täällä siinä mielessä voi rohkeasti lähteä yrittämään.

Lauri: Kyllä vain. Ja se on varmaan tällä hetkellä, nyt kun me ollaan tässä tämän startupien kolmannen aallon kynnyksellä, niin se on varmaan se ratkaiseva asia, että kuinka moni uskaltaa ottaa sen ensimmäisen askeleen, ja lähteä eteenpäin. Ja samalla meillä on kaikilla vielä paljon työtä tehtävänä yhteiskunnallisesti, poliittisesti, yrityskulttuurin kannalta, että miten me löydetään niitä siltoja, ja vuorovaikutuksen mahdollisuuksia, missä startupit ja korporaatiot voi toimia sujuvasti yhdessä, missä ehkä aika ajoin korporaatiot voi toimia startupmaisemmin, tarvittaessa. Ja löytää se tapa, miten tässä päästään eteenpäin. Mutta se mahdollisuusavaruus on huikea. Meillä on mahdollisuus kasvattaa tästä valtavan suuri vientivaltti. Ja samalla ehkä jopa vivuttaa sitä vientiä siihen, että me tehdään globaalisti jotain merkittävää hyvää. Riikka Pakarinen, Risto Siilasmaa, kiitos, että olette ollut mukana tässä. Ja tästä otetaan mekin varmasti näitä seuraavia askeleita kohti tätä startup-maailman kolmatta aaltoa.

[tunnusmusiikkia]