

Alustatalouden faktat ja myytit -podcastin ensimmäinen kausi

Jakso 8: Alustatalouden rohkeat ja villit ideat – mitä tulevaisuudessa vielä keksitään?

Tällä kertaa Alustatalouden faktat ja myytit -podcastissa keskusteltiin alustatalouden rohkeista ja villeistä ideoista. Studiossa aiheesta juttelivat juontaja William von der Pahlen, alustatalouden asiantuntija, tutkija Eero Aalto sekä vieraat Enento Groupin johtaja Heikki Koivula sekä Lifeline Venturesin perustajaosakas Timo Ahopelto. Jaksossa haastateltiin myös hakkeripalvelu HackerOnen toimitusjohtajaa Mårten Mickosia.

[elektronisia ääniä]

Miesääni: Tämäkin ohjelma on Suomen Podcastmedian tuotantoa.

[rauhallista elektronista musiikkia alkaa soimaan taustalla]

Timo: Mä edelleen sanon, että aika moni ajattelee, että kun meillä on Facebook ja Google ja Amazon ja niin edespäin, niin se peli on jo pelattu. Mutta se tavallaan ei ole pelattu.

Naisääni: Tervetuloa kuuntelemaan Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Alustatalous koskettaa jokaista, jolla on älypuhelin taskussa. Tätä sarjaa juontaa Futucast-podcastistakin tuttu sarjayrittäjä William von der Pahlen. Hänen seuranaan vuorottelevat Aalto-yliopiston alustatalouden asiantuntijat professori Robin Gustafsson sekä tällä kertaa studiossa mukana oleva tutkija Eero Aalto.

[musiikki vaimenee]

William: Tervetuloa Alustatalouden faktat ja myytit -podcastiin. Mun nimi on William von der Pahlen. Ja tänään aisaparina tutkija ja alustatalouden asiantuntija Eero Aalto. Moi Eero.

Eero: Moi William.

William: Tänään puhutaan siitä, miten digitaliseen alustaan pohjautuvat liiketoimintamallit ulkoistavat arvonluonnin verkostoille. Missä on uudet, rohkeat ja villit ideat, jotka veisivät alustatalouden kehitystä eteenpäin? Tänään villejä ideoita meille esittelee Enento Groupin johtaja Heikki Koivula ja Lifeline Venturesin perustajaosakas Timo Ahopelto. Tervetuloa molemmille mukaan.

Heikki: Kiitos.

Timo: Kiitos.

William: Lähdetään kevyesti liikkeelle. Niin miksi ylipäättänsä tällä hetkellä teidän mielestä alustataloudesta puhutaan niin paljon? Mikä siinä on niin houkuttelevaa? Ja mitä se tuo markkinoille, että tuntuu, että tämä on se juttu?

Timo: No mä voin vaikka aloittaa tästä. Meillähän on edelleen menossa tämä internetin vallankumous. Ihmiset yleisesti saattaa luulla, että se on mennyt jo, mutta se on itse asiassa vasta alkamassa monella tavalla. Ja sitä kautta teknologia ja teknologiapohjaiset liiketoimintamallit on tällä hetkellä niin skaalautuvia, että se kasvu voi olla jotain aivan ennennäkemätöntä. Ja mun mielestä ainakaan koskaan ei ole ollut niin hyviä kasvun edellytyksiä internetyrittäjille, jotka usein ovat alustatalouden yrityksiä samalla, kuin tällä hetkellä on. Ja tämä tietysti kiinnostaa. Ja varmaan näin suomalaisittain homma on myöskin siinä, että tällaiset alustatalouden yritykset voi ainakin periaatteessa syntyä ihan missä päin maailmaa tahansa. Että ehkä Euroopassakin saadaan se Facebook sitten aikaiseksi jossain kohtaa.

Heikki: Ehdottomasti. Ja samaa mieltä Timon kanssa, että ei olla vielä nähty edes aamunkoittoa itse asiassa, että millä tavalla teknologialla ja internetillä pystytään ratkaisemaan sitten ihmiskunnan aika isoja haasteita ja ongelmia. Ja arkisiakin haasteita, joita ei ole vielä tähän mennessä ratkaistu. Tässä on valtava arvonluonnin mahdollisuus ja myös sitten tavallisten ihmisten arjen helpottaminen edessä.

William: Nimenomaan näin. Eli ollaan vasta alussa. Tämän jakson ideana oli nimenomaan pyrkiä löytämään villejä uusia ideoita. Niin hypätään suoraan siihen, että miten te näette nyt tämän, jos ollaan vasta alussa, niin mihin ollaan menossa? Ja mihin kaikkeen tämä saattaa vaikka tämän vuosikymmenen aikana vielä tämä trendi yltää?

Timo: No siis kaikki, missä on kitkaa, niin tämänkaltaiset liiketoimintamallit tietysti poistavat sitä kitkaa. Ja tämä on nyt hirveän geneerinen yleinen vastaus. Mutta mä itse asiassa olen itse sitä mieltä, että kaikista ne skaalautuvimmat ja kaikista kiinnostavimmat ja isoimmat ideat ovat loppujen lopuksi aika tylsiä. Eli jos nyt puhutaan vaikka tästä viimeaikaisesta isosta jutusta, Suomessa tietysti Wolt on hyvä esimerkki alustatalousfirmasta ja ruuankuljetus- ja

ravintolatoiminnasta. Wolt voisi periaatteessa kännykännäpin painalluksella toimittaa mitä tahansa maailmassa tai saada aikaan tapahtumaan mitä tahansa maailmassa sen jälkeen, kun on tuollainen fyysinen toimintaverkosto sen kännykännäpin painalluksen takana. Toinen, missä mä itse uskon, että tulee olemaan paljon, niin on tämä niin sanottu fintech. Eli siis rahoitusmarkkinoita eri tavalla käsittelevät ja mullistavat teknologiat. Mä luulen, että siinä ollaan vasta raapaistu ihan pintaa näillä Klarnan tyyppisillä maksujärjestelmillä ja erinäköisillä vertaislainapalveluilla ja muilla. Se on semmoinen alue, mistä mä itse uskon, että tulee kyllä todella paljon kehitystä vielä lähiaikoina.

Heikki: Joo. Ja tuohon voisi ehkä lisätä myöskin sen, mikä ollaan nyt vihdoinkin nähty tai näkemässä, meidän kaikkien elämään vaikuttava esimerkiksi asuntokaupan digitalisointi. Joka on Pohjoismaissa itse asiassa etunenässä koko maailman mittakaavassa. Ja on juuri nyt näillä hetkillä digitalisoitumassa vahvasti. Eli esteet tuommoisessakin arjen prosessissa on poistumassa. Esimerkiksi Ruotsissa liki sata prosenttia kaikista asuntokaupan transaktioista tapahtuu digitaalisen alustan avustuksella, joka on meidän tuottama alusta. Joka on poistanut ihan valtavasti sitä kitkaa tuommoisesta ihan perusprosessista, johon jokainen ihminen tavalla tai toisella tulee sitten elämässään törmäämään.

Timo: Joo. Just näin, että toi arkipäiväistyy. Ja yksi semmoinen iso alue on tämä erinäköiset jakopalvelut. Tämä jakamistalous on varmaan tämmöinen mieletön password [naurahtaa] tällä hetkellä. Mutta ihan sattumalta, sanotaan nyt sillein, että edellisen kuukauden aikana esimerkiksi mä olen sijoittajana saanut erinäköisiä tarjouksia firmoilta, jossa jaetaan polkupyöriä, niiden omistusta, voit laittaa oman polkupyöräsi jakoon. Jaetaan moottoriveneitä ja purjeveneitä kesällä. Ja sitten on tietysti nämä perinteiset, että jaetaan autoja tai jotain toimistotiloja ja muita. Mutta että niitä tulee koko ajan lisää. Ja kun ihmiset tottuu siihen, että tavaroita voi lainata netin välityksellä helposti ja kitkattomasti, niin mä luulen, että tuo on kanssa semmoinen alue, missä nähdään paljon enemmän kuin Airbnb vielä.

Eero: Mun mielestä tässä on kiinnostavaa myös se, että mistä alusta lähtee ja mihin se päättyy. Eli alusta voi lähteä hyvin arkipäiväisestä ajatuksesta, kuten kirjakaupasta netissä, niin kuin Amazon. Ja se päättyy tämmöiseksi oikeastaan markkinapaikaksi, missä myydään ihan mitä vaan globaalisti. Tai Google, joka lähtee hakukoneesta ja nykyisin siinä on niin monta osa-aluetta, että ne on jakanut sen eri yhtiöihinkin tai Alphabet-yhtiöön. Ja on karttapalveluita ja vastaavaa. Eli se, että lähtee jostain liikkeelle, niin ne rajat on hyvin matalia sitten siirtyä eteenpäin, kunhan pystytään näitä interaktioita parantamaan toisella alueella.

Timo: Toi on muuten hyvä pointti. Yleensä mä ainakin itse uskon siihen, että alustat harvoin syntyvät sillein, että hei nyt me tehdään tämmöinen alusta. Ja tähän oli silloin 2000-luvun vaihteessa Suomessa erityisesti, suomalaiset firmat, eurooppalaiset firmat piipersi kasaan erinäköisiä alustoja ja yritti saada niille asiakkaita, kun jenkkifirmat teki palveluita. Ja jos katsoo Googlea, Facebookia, Amazonia, mobiilipuolella oli hirveä määrä vastaavia esimerkkejä, niin ne jenkit lähti aina tekemään jotain loppukäyttäjäpalvelua, oli se b to b tai b to c -palvelu. Ja eurooppalaiset lähti tekemään alustaa, johon sitten yritettiin saada liittymään jotain. Ja mun mielestä jenkit voitti tavallaan poikkeuksetta tuon kisan. Ja mä itse uskon siihen, että oikea tapa lähteä tekemään alustatalouden firmaa ei ole lähteä tekemään alustaa, vaan on lähteä tekemään loppukäyttäjäpalvelua. Oli se sitten kuluttajille tai yrityksille suunnattu.

Eero: Ja se on just, kun se kasvun logiikka on siellä käyttäjämäärissä.

Timo: Joo.

Eero: Ja siellä on niin sanottu demand economics of scale. Eli pystytään niiden kautta kasvamaan. Ja jenkihän osaa sen kasvun logiikan tosi hyvin.

Heikki: Joo. Harvinaisen samaa mieltä Timon kanssa tuosta noin, että keskittyminen siihen käyttäjän tai kuluttajan tarpeisiin ratkaisee. Ja jos saadaan sitten riittävän monta osapuolta siihen keskusteluun, erityisesti tämmöisissä b to b -alustoissa, jos niitä haluaa semmoisiksi kutsua, niin se vaatii kuitenkin aika paljon sitten eri osapuolten fasilitointia siihen keskusteluun, että se yhteinen intressi toteutuu. Ja sieltä tulee sitten se aito ja oikea tarve. Ja sen jälkeen me voidaan jälkikäteen vaikka kutsua sitä alustaksi.

William: Jos miettii tätä kokonaisuutta sitten hetken rahoittajan näkökulmasta. Niin tässä puhutaan näistä firmoista, perusesimerkit nyt on Uber ja muut vastaavat firmat, joissa ihmetellään, että ne tekee tappiota vuosi toisensa jälkeen ja jopa enemmän tappiota koko ajan. Ja paljon pohdiskellaan, että missä vaiheessa kassavirta muuttuu positiiviseksi. Niin miten sijoittajana ajattelee tätä asiaa, että onko tässä kyse nimenomaan siitä, että lasketaan sen varaan, että pari firmaa tulee dominoimaan aika pitkälti markkinaa ja ollaan valmiit hyväksymään pitkän aikaakin tappiota tulevien voittojen toivossa?

Timo: No siis tappioitahan voi hyväksyä niin kauan, kun se kasvu on kannattavaa. Eli nyt jos mietitään tällaista perinteistä alustatalousfirmaa, niin tyyppisesti siihen kasvuun investoiminen on kannattavaa. Eli kun jokainen asiakas, joka hankitaan, niin se on tietysti muutaman kuukauden tai muutaman viikon ensin tappiollinen, koska se hankkiminen maksaa rahaa. Mutta sen jälkeen tämä asiakas alkaa tuottamaan rahaa sille firmalle käyttäessään näitä palveluita. Ja hyvin useastihan puhutaan siitä, että on joku asiakashankintakulu, joka on vaikka tyyppillisesti jotain vitosen ja kahdenkymmenen euron väliltä oikeassa elämässä. Ja sitten, jos mietitään, että jos se on vitonen ja se tuottaa vitosen kuukaudessa, niin kuukauden jälkeen tämä asiakas on sitten kannattava. Ja nyt jos on äärimmäisen skaalautuva ja äärimmäisen nopeasti kasvava malli, niin sehän tarkoittaa, että mitä nopeammin se firma kasvaa, niin sitä enemmän se hetkellisesti polttaa rahaa. Eikö vaan? Koska se koko ajan hankkii asiakkaita, jotka ei edes pääse sen kuukauden yli, koska se kasvu on niin nopeaa, kasvun kulmakerroin on niin iso. Ja sen takia, vaikka se tuntuu hullulta, että tällaiset firmat on perinteisin metriikoin kannattamattomia, niin niillä on kuitenkin niin sanottu yksikkökohtainen kannattavuus, näillä asiakkailla on kunnossa. Ja se vaan tarkoittaa sitä, että sun kannattaa laittaa niin paljon rahaa niin nopeasti siihen kasvuun kuin ikinä pystyy. Koska ne mallit on taas sitten toisaalta täysin ennakoitavia. Että jos on joku perinteisemmän alan yritys, joka myy vaikka nostureita globaalisti, niin sen on hyvin vaikea saada esimerkiksi reaaliaikaista käsitystä,

että mikä mun seuraavan kuukauden tai seuraavan kvarterin tai seuraavan kuuden kuukauden liikevaihto on. Mutta tuollaisella alustatalousyrityksellä, jolla on jo historiaa, joka on toiminut vaikka vuoden tai pari, niin se pystyy käytännössä sen datan pohjalta ennustamaan hyvin tarkasti, että mikä kunkin asiakkaan kannattavuus tulee olemaan. Ja silloin se kyky investoida kasvuun on ihan erilainen ja tällaisia riskejä kannattaa ottaa.

William: Niin just. Jos pysytään hetki vielä aiheessa, niin tietenkin olisi mielenkiintoista kuulla, että mihin Lifeline on, sä mainitsit tämän yhden kauppapaikan tai markkinapaikan näille kestäville hankkeille, mutta onko muita firmoja, missä te olette mukana, jotka perustuu näihin samoihin alustatalousdrivereihin?

Timo: Joo. No Wolthan nyt on tietysti Suomessa hyvin tunnettu esimerkki ja todella hyvä suomalainen, oikeastaan varmaan johtava alustatalousfirma. Että hämmästyttävää, että Suomesta on sellainen syntynyt. Mutta se on ihan niitten yrittäjien ja sen porukan ansioita enemmän kuin ehkä sen kotimaan tai lokaation. Mutta sitten toinen on esimerkiksi, meillä on sellainen ostolaskupörssi Arex, joka on hyvä alustatalouksesimerkki tuossa rahoitusteknologian puolella. Että nämä kolme nyt ehkä voisi tässä mainita.

[rauhallista elektronista musiikkia alkaa soimaan taustalla]

Naisääni: Vaikka avoimuus synnyttää kasvua, palvelujen tietoturva huolettaa monia. Eero tavoitti suomalaisen sarjayrittäjän ja hakkeripalvelu HackerOnen toimitusjohtaja Mårten Mickosin. HackerOne on maailman johtava hakkeripalveluita tarjoava yritys, joka tarjoaa niin sanottuja hyvishakkereita yritysten tietoturvaa parantamaan.

[musiikki vaimenee]

Eero: Hyvää huomenta Mårten.

Mårten: Huomenta Eero.

Eero: Mitä alustatalous merkitsee sinulle?

Mårten: Tavallaan alustatalous on sellainen käsite, joka on kehitetty niiden toimesta, jotka eivät sitä tee. Eli kun me rakennamme HackerOne-liiketoimintaa, niin me ei välitetä siitä, mikä sen kategoria on ja miten se määritellään. Meitä innostaa se, että saadaan aikaan hyvää muutosta ja hyvää palvelua maailmalle. Niin kuin on HackerOne ja myös aikaisemmat yritykset, joissa olen ollut toimitusjohtajana. Että tavallaan meillä ei ole käsitystä siitä, mitä se merkitsee, mutta sehän on mekanismi, joka on tullut tämän digitalisaation myötä, joka on aivan uskomattoman vahva ja jolla on isot vipuvarret. Jos saa jotain toimimaan, niin se voi yhtäkkiä toimia tuhat kertaa laajemmin tai paremmin. Ja siinä mielessähän se on kiehtovaa, että siinä pääsee, jos onnistuu tekemään oikein, niin aika pienellä porukalla pääsee tekemään suuria tekoja, suuria hyödyllisiä tekoja. Ja sen takia se kiehtoo minua.

Eero: Tästä mä voisin hypätä tähän meidän yhteen isompaan teemaan, mistä haluaisin etenkin sinun kanssa jutella, tämä avoimuus. Me ollaan varmaan ehkä sitä tässä jo sivuttu, tämä hajautuneisuus, vapaaehtoisuus, niin tämä viittaa tähän, mitä alustatalouden tutkimuksessakin puhutaan käänteisestä yrityksestä. Eli siirretään, ei pidetä yrityksen sisällä kaikkea, mitä liittyy sen arvonluontiin, vaan se menee ulos sinne verkostoihin. Niin kuin vaikka teillä on se hakkeriverkosto. Niin mä haluaisin kysyä tämän pienen alustuksen jälkeen, että miten tämmöisestä avoimuudesta voi löytää liiketoimintamallia tai malleja?

Mårten: Tuo on sellainen miljoonan euron, taalan, markan kysymys. Tavallaan avoimuus voi johtaa siihen, että on vähemmän liiketoimintamahdollisuuksia tarjolla. Mutta toisaalta ne sitten saattaa olla parempia. Eli se vaatii sellaista tiettyä uskoa ja sitoutumista, koska tie on kapeampi, on vähemmän liikkumavaraa. Mutta toisaalta tie johtaa parempaan. Ja mä näin sen avoimessa lähdekoodissa, jossa koko ajan keskusteltiin siitä, että miten ihmeessä me voidaan tehdä rahaa, kun me annetaan tämä ohjelmisto pois ilmaiseksi [naurahuksia]. Ja kuulosta siltä, että avoimella lähdekoodilla ei voi tehdä rahaa. Ja siinähan tehdään todella paljon rahaa tänä päivänä, se on ohjelmistoalan parhaiten toimivia osia. Mutta se oli vaikea tie ja alussa oli paljon epäonnistumisia. Ja mä uskoisin, että tämä on yleinen totuus, että jos valitsee avoimuuden, niin on vaikeampaa tuottaa liiketoimintamalli, mutta sitten kun sen löytää, niin se on vahvempi ja parempi. Sen takiahan se vaatii sellaista uskoa siihen, että se aidosti löytyy. Ja monet ei uskalla, monet on liian varovaisia tai liian lyhytnäköisiä. Ja ne ei suostu, ne ei uskalla olla avoimia, koska ne ajattelee, että ne menettää jotain. Ja se on totta, että ne menettää. Me nähtiin se tuossa MySQL-firmassa, kun MySQL alun perin ei ollut tarkkaan ottaen avointa lähdekoodia, sillä oli oma lisenssinsä. Ja kun siinä vaihdettiin avoimen lähdekoodin lisenssiin, niin myynti tippui viidennekseen siitä, mitä se oli ollut. Yön yli. Mutta toisaalta se myös lähti silloin pitkällä tähtäimellä kasvamaan vieläkin enemmän. Ja sitten siitä tuli maailman toiseksi suurin avoimen lähdekoodin yritys. Mutta se oli vaatinut sitä rohkeutta hypätä tähän täyteen avoimuuteen. Ja piti olla sellaista luottamusta, että kyllä se sieltä löytyy se liiketoimintamalli, vaikka se ei ihan heti näy tai se tuntuu mahdottomalta tai ainakin vaikealta.

Eero: Kyllä. Ja piti tästä MySQL:stä mainitakin ja avoimesta lähdekoodista, niin mitä se avoimuuden hallinta vaatii sitten. Ja sä mainitsit uskon, mutta sitten jotain muita strategisia kysymyksiä, mitä nyt ottaa huomioon? [naurattaa]

Mårten: Kyllä. Se on todella vaativa ala. Niin kuin kaikki yleensä yhteiskunnassa mietitään, että tämä henkilö on lääkäri ja tämä on diplomi-insinööri ja joku ekonomi. Ja voisi ihan hyvin olla sellainen yliopistokoulutus, joka kouluttaa tällaisten avointen mallien ja yhteisöjen pyörittämiseen, koska se on hyvin monimutkaista ja sellaista tarkkaa puuhaa. Mutta myös hyvin tuottoisaa, että siitä voisi puhua tuntitolkulla. Mutta jos mä nyt aloitan, niin mä sanoisin, että ensinnäkin avoimuus on jakelutapa. Eli jos sä noudatat avoimuutta, niin yhtäkkiä jakelu on helpompaa, halvempaa, nopeampaa, laajempaa. Eli sä saat ne asiat esille enemmän. Eli vähennät jakelukustannuksia sillä, että olet avoin. Ja mä tarkoitan jakelukustannuksia hyvin konseptuaalisella tasolla. Että ei ainoastaan rekkvoja, jotka liikkuu, vaan myös muita

jakelukustannuksia, kuten markkinointikustannukset, softan jakelukustannukset, markkinoille meno -kustannukset. Ja ne kaikki pienenee, jos harjoitetaan avoimuutta. Ja toinen merkittävä etu avoimuudesta on, että se on kaikkein paras tapa luoda luottamusta. Ja joku voisi jopa väittää, että se on ainoa tapa. Ja jos kysyy viisailta naisilta tai miehiltä, niin nehan kaikki sanoo, että liiketoiminta ja elämä yleensäkin perustuu luottamukseen. Että missä on paljon luottamusta, niin siellä toimii yhteiskunta ja talous, ja missä ei ole, niin se ei toimi. Ja avoimuus on se ehdottomasti nopein, tehokkain, paras tapa luoda luottamusta. Joten siinä on kaksi valtavaa etua. Jakelutapa eli se madaltaa näitä laajenemis- ja jakelukustannuksia. Ja sitten toinen on se, että se luo luottamusta. Ja siitä kun lähtee, niin se rupeaa muotoutumaan. Mutta sitten pitää tietenkin miettiä, että no miten ihmeessä käytännössä tätä hallitaan. Ja missä me sovelletaan tarkkoja sääntöjä ja missä meillä on vapautta. Ja missä on vapaaehtoisuutta ja missä vaaditaan sitoutumista. Ja miten tämä ympärillä oleva yhteisö saa vaikuttaa lopputulokseen ja missä ne eivät saa. Siinä on monta sellaista asiaa, mitä pitää tarkkaan miettiä, jotta se toimisi. Mutta sitä on myös todistettavasti tehty maailmassa, että kyllä fiksit, ahkerat ihmiset oppii rakentamaan yhteisöllisiä alustatalousyrityksiä, jos ne aidosti haluaa ja uskoo siihen. Ja että ne ihan vilpittömästi uskoo avoimuuteen, että se ei ole sellainen, että okei käytetään nyt sanaa avoimuus, koska se on kiva sana. Vaan että aidosti ollaan sen takana.

Eero: Haluaisin kysyä vielä tästä teknologiasta. Olet nähnyt tämän, voisi sanoa tietotekniikan ja sen ympärille muodostuneen liiketoiminnan kehityksen monta vaihetta, jos itse tulkitseen oikein. Eli voisi sanoa tämän internetin tulon ja tavallaan siirrettiin se serveri sinne palveluksi pois siitä clientista ja tuli nämä pilvipalvelut. Ja nykyisin on ollut mobiiliteknologia ja vastaavat. Niin mikä on tällainen seuraava tämä, voisi sanoa tässä stackissa se, mikä voisi mullistaa liiketoimintaa?

Mårten: Tuo on mielenkiintoinen kysymys. Mä ehkä aloittaisin sanomalla, että teknologia oli viimeiset 30 vuotta aika sellaista yhden stackin varaan rakentuvaa. Voidaan sanoa, että oli prosessorit ja serverit ja softa ja näin. Mutta nyt se on lähtenyt viuhkana laajentumaan niin, että tässä vaiheessa tulee olemaan useita eri osa-alueita, joissa on aivan valtavia mullistuksia. Mä uskon esimerkiksi, että käyttöliittymien ja internetin käytön suhteen tulee tapahtumaan mullistus. Mehän nyt käytetään näitä videokonferenssipalveluita, koska covidin takia on pakko. Ja me ollaan sitä mieltä, että ne on niin edistyskellisiä. Mutta tavallaan ne on yhtä alkeellisia kuin oli ensimmäiset webbiselaimet suhteessa. Ei voi ihminen varmaan edes ajatella, että millä kaikilla tavoilla sitä voisi parantaa ja nopeuttaa ja tehostaa. Niin mä uskon, että se on ala, jossa tulee tapahtumaan hyvin merkittävää muutosta. Mä myös uskon siihen laajaan alueeseen, jonka nimi on tekoäly. Tekoäly on vaarallinen termi, koska se voi tarkoittaa niin paljon. Mutta sellaiset, missä tietokoneet laskentatehoillaan laskee parempia tuloksia nopeammin kuin mitä ihminen olisi pystynyt tekemään. Ja pystytään oppimaan sellaisia tilastollisia totuuksia, mitä ei ihmiskunta aikaisemmin tiennyt, mutta nyt se on mahdollista. Siellä se on hyvin laaja ja sieltä löytyy joka sektorilta mahdollisuuksia. Ja sitten mä myös uskon, että koko tämä stacki joudutaan aina silloin tällöin rakentamaan uusiksi. Ja nyt tämä kvanttilaskenta, vaikka se on niin alkuvaiheissa ja on vaikea nähdä, että miten se nyt tulee palvelemaan yhteiskuntaa, niin kyllä mä uskon, että juuri sellainen voi mullistaa ihan täysin jotain sellaista, mitä mä en edes tiedä, mitä se voi mullistaa. Mulla on vaan sellainen tuntuma, että siinä tuodaan sellaista kokonaan uutta dimensiota laskentaan ja tietokoneisiin. Ja varmaan se tullaan oppimaan, mihin sitä voi aidosti käyttää ja missä se tuottaa sellaista eksponentiaalista etua. Joten siinä nyt oli kolme. Mutta onhan niitä muitakin. Ja aina pitäisi muistaa se, mitä tämä Will Gibson sanoi, että tulevaisuus on jo täällä, se ei ole vain mennyt kaikille jakeluun. Eli jos miettii, että mitä tapahtuu seuraavan 10 vuoden aikana, niin kyllä jossain päin maailmaa se teknologia on jo olemassa, että sitä ei ole vain laitettu kaikkien ihmisten käyttöön. Ennustaminen voidaan kohdistaa niihin pieniin ryhmiin, porukoihin, maihin, sektoreihin, missä on jotain hyvin uutta. Niin kuin esimerkiksi nämä kaikki nuoret, jotka pelaa videopelejä koko ajan ja me ajatellaan, että ne on laiskoja, kun ne ei tee mitään muuta. Mutta siellähän vasta kehitetään näitä interaktiivisia teknologioita tavalla, jota ei missään muualla tehdä. Että sieltä tulee nousemaan jotain koko ihmiskunnan käyttöön, joka sitten parantaa meidän elämää. En tiedä, mitä se on, mutta olen vakuuttunut, että sieltä tulee jotain.

Eero: Kiitos Mårten tästä keskustelusta. Ja tosi hienoa, että olit avoin myös meille mielipiteesi osalta.

Mårten: Kiitos Eero, oli oikein mielenkiintoista.

[rauhallista elektronista musiikkia alkaa soimaan taustalla]

Naisääni: Palaamme studioon. Voisiko yrittäjyyden helpottaminen luoda pohjaa alustatalouden innovaatioille? Seuranamme ovat Enento Groupin johtaja Heikki Koivula ja Lifeline Venturesin perustaja ja osakas Timo Ahopelto.

[musiikki vaimenee]

William: Jos lähtee perusteista liikkeelle kuitenkin, niin mitä osaamista se ylipäänsä vaatii, että firma tai yrittäjä voi kehittää tällaisista alustapohjaista liiketoimintaa?

Heikki: No ehkä, jos lähtee siitä b to b -ratkaisuihin, niin puhutaan nyt vaikka data-alustoista, mitä meidän yhtiössä pyöritetään. Niin vaatii sitä, että ne käyttäjät tai ne osalliset siinä saadaan saman pöydän ääreen keskustelemaan yhteisestä standardista tai pelisäännöistä. Ja itse asiassa siitä tarpeesta, mitä kaikilla on. Että on se vaikka, kaikilla on semmoinen tarve, että haluaa vähentää riskiä omassa liiketoiminnassaan. Niin se on jaettu, kaikki ymmärtää, että kaikilla on sama ongelma ja haaste. Ja sitten sitä lähdetään ratkaisemaan. Ja tehokkain tapa sitten organisoida se asia on itse asiassa sopia, että yksi palveluntarjoaja hoitaa kaikki tekemiset siinä, tiedonkeräämisen ja palveluntuottamisen. Tästä ehkä käytännön esimerkki, mitä tällä hetkellä me tehdään yhtiössä on se, että me nähdään, että vastuullisuus päätöksenteon kriteerinä tulee pakolliseksi. Ja se tulee ikään kuin arkipäiväistymään niin, että kaikissa yrityksiin liittyvissä päätöksissä, on ne luottopäätöksiä, hankintapäätöksiä tai mitä tahansa päätöksiä, niin vastuullisen yrityksen vastuullisuus on yksi keskeinen päätöksenteon kriteeri. Me ollaan investoitu tähän tietoaaineistojen tai alustan rakentamiseen jo muutaman vuoden ajan. Ja nyt rakennetaan pohjoismaista alustaa, missä kerätään jo käytännössä

kaikista pohjoismaisista yrityksistä tällainen vastuullisuustietokanta. Ja tämä edellyttää tietenkin, että tällaisen tietokannan pystyy tuhansista eri tietolähteistä rakentamaan, niin aika paljon keskustelua sitten niiden tiedon käyttäjien, mutta myös niitten, kellä se tieto tällä hetkellä on, kanssa. Mutta lopputulos on se, että sitten muodostuu ikään kuin tällainen alusta, jossa sitten meidän 6,5 miljoonaa käyttäjää pohjoismaisesti pystyy tekemään läpivalaisun mihin tahansa liiketoimintaprosessiin sitten yrityksen vastuullisuudesta.

William: Okei, mä en ole kuullutkaan. Te ette ole vielä varmaan niin julkisesti tai sitten multa on mennyt ohi. Mutta toihan on oikeasti aika merkittäväkin asia, jos miettii, että aletaan menemään tästä vastuullisuuspuheesta ja siitä, että firmat kertoo, että ne on vastuullisia siihen, että joku ulkopuolinen taho oikeasti kerää tietoa ja mittaa sitä ja arvioi sitä.

Timo: Mä itse uskon siihen, että alustatalousyritykset, joku aina perustaa firmat, siis kaikilla firmoilla on jotkut perustajat. Ja seuraavan 10 vuoden aikana tulee rakentumaan todella paljon uusia johtavia alustatalousfirmoja maailmaan. Että se oikeastaan se viuhka on vasta avautumassa, eikä sulkeutumassa. Että mä edelleen sanon, että aika moni ajattelee, että kun meillä on Facebook ja Google ja Amazon ja niin edespäin, niin se peli on jo pelattu. Mutta se tavallaan ei ole pelattu. Ja se, että teknologia on paljon skaalautuvampaa, halvempaa ja muuta, niin tarkoittaa, että tämä tietty siiloutuminen, mitä tässä aikaisemmin puhuttiin, niin se tulee vaan jatkumaan. Mikä tarkoittaa, että tulee vaan tarkempia ja tarkempia palveluita kohdennetuille ryhmille. Tai sitten ne on jonkun WeChatin tai jonkun muun alustan alapuolella. Eli alusta tarjoaa muille alustoille [naurahtaa] paikan sitten kasvaa. Ja sitähan on nähty. Vaikka Twitterin ympärille syntyi paljon firmoja jossain vaiheessa. No mikään niistä ei ole oikein pärjännyt kunnolla, mutta joka tapauksessa hyvä esimerkki sellaisesta yrityksestä. Ja nyt jos miettii, että miten me saataisiin vaikka Suomeen niitä alustatalousfirmoja, niin se kaikki on vaan kiinni siitä, että meidän pitäisi kasvattaa yrittäjäkompetenssia tässä maassa lisää. Ja miten sitä kasvatetaan, niin sitä kasvatetaan siten, että ihmiset, oli ne sitten nuoria tai vanhempia, ne haluaa ryhtyä yrittäjiksi ja niillä on maailman parhaat työkalut ja tukiverkosto ja niin edelleen ympärillä tehdä sitä. Ja mun mielestä me ollaan hyvällä polulla ikään kuin siinä kohdassa. Ja se on vaikea ennakoida, jos miettii, että miten me voitaisiin synnyttää enemmän villejä alustatalouden firmoja, se on todella vaikea. Koska se yrittäjän ensimmäinen tehtävä on löytää tällainen niin sanottu product market fit. Eli siis tehdä tuote johonkin markkinatarpeeseen ja saada se ensimmäiseen lentoon. Ja se on sen yrittäjän kaikista ensimmäinen ja se on sen kaikista vaikein tehtävä. Ja sen jälkeen, kun se on hanskattu, niin aika monet asiat ikään kuin seuraa siitä. Ja jos me jollain tavalla pystytään vaikka Aalto-yliopiston yrittäjäkursseilla opettamaan nuoria hakemaan tätä niin sanottua product market fitiä, jota taitoa voi käyttää myös jos on töissä jo olemassa olevissa firmoissa, niin sitä parempi. Mitä enemmän me saadaan yrittäjiä eri ikäluokissa ja eri alueilla aloittamaan yrityksiä, niin sitä parempi se on, koska silloin me saadaan sitä yrittäjäkokemusta syntymään. Ja mitä enemmän me saadaan isoja alustatalousfirmoja, niin kuin vaikka Wolt, syntymään, niin sitä enemmän meille kehittyy niitä uusia yrittäjiä niissä firmoissa. Mä uskon, että yrittäminen on semmoinen kisälliammatti. Ja tätä kautta niitä firmoja syntyy, että niitä ei synny millään juhlavalla päätöksellä eikä koulutusohjelmalla. Se on monen asian summa ja yhteenliittymä.

Eero: Mä voisin tähän vielä kommentoida sen, nyt mä otan ehkä vähän tällaisen teorian pään, mutta se just niin kuin Timo mainitsi, että se tulee sillä, että lähdetään tekemään ja kokeilemaan, jopa ihan semmoisia simppeleitä ajatuksia. Mutta mitä tutkimuksesta tuodaan esille, että alustataloudessa tämä yritys on niin kuin käännetty ulospäin, se on inverted firm. Eli se arvonaluonti siirtyy sinne verkostoihin. Ja siinä on kolme tekijää, jotka vaikuttaa siihen, että millä alueella näitä syntyy, että missä vaikka uusilla suomalaisilla yrittäjillä on mahdollisuuksia. Ja yksi on se, missä määrin informaatio, mikä sen osuus on siitä kokonaisarvonluonnista. Toinen on se arvonaluonnin niin sanottu modulaarisuus eli kuinka helposti saada lisättyä palikoita siihen olemassa olevaan. Ja esimerkiksi joku vaikka lentokoneen valmistus on semmoinen, mikä ei ole hirveän modulaarinen, koska se on hyvin tarkka prosessi saada semmoinen huipputeknologiaväline kasaan. Ja kolmas on ottaa mukaan näitä kolmansia osapuolia. Ja se riski siinä. Eli vaikka terveydenhuollossa voisi ottaa mukaan vaikka ketä palveluntarjoajia, niin se riski ottaa mukaan siihen joku huono palveluntarjoaja on jopa hengenvaarallinen. Eli voi lähteä myös katsomaan tällaisen kehityksen kautta, että mistä löytyy semmoisia uusia ajatuksia, missä voitaisiin vaikka näiden pohjalta lähteä sitten omia ajatuksia viemään eteenpäin.

William: Mites sitten vielä, sä Timo jo mainitsit vähän, että mitä Suomessa voitaisiin tehdä, jotta meillä olisi mahdollisuus olla tässä kilpailussa mukana. Mutta miten te Heikki ja Eero näette tämän, että mitkä on nyt semmoiset asiat, mitä täällä pitäisi saada aikaiseksi, jotta nämä uudet mahdollisuudet ei mene ohi ja että tulisi uusia Woltin tapaisia menestystarinoita lisää jatkossakin?

Heikki: No pidemmällä aikavälillä tietenkin se, että edelleenkin panostetaan koulutukseen ja tämän kansakunnan osaamispääoman kehittämiseen. Mutta myös se, että tuodaan, vähän jo puhuttiin ennen podia tästä myötätunnosta, että valtiovallan päättäjillä olisi ikään kuin myötätuntoa sitten myös yrittäjiä [kohtaan]. Ja ei pelkästään ehkä myötätuntoa, mutta myös käytännön tekemisiä siihen, että miten sitten aikaisen vaiheen yrityksiä tuetaan tai ymmärretään ylipäättään. Että kai tässä on nyt tapahtunut viimeisen 10 vuoden, 15 vuoden aikana jo iso muutos. Mutta. Ehkä se keskeisin asia pitkällä aikavälillä on se, että pidetään hyvää huolta meidän koulutuksesta ja osaamisesta.

Eero: Kaksi asiaa tulee mieleen tästä, että saadaan näitä rohkeita, villejä ideoita liikkeelle ja ihmiset huomaa, että pystyy tarttumaan niihin. Niin yksi on tämä sääntely-ympäristö. Meillä pitää olla semmoinen lainsäädäntö, joka ei estä verkostovaikutusten muodostumista. Eli annetaan sen kasvun tapahtua. Ja että nämä alustafirmat, nämä isot, niin nehan on herättänyt nyt paljon huomiota regulaattorin puolella. Ihan syystäkin, että ne on kasvanut niin laajoiksi etenkin Yhdysvalloissa. Mutta siinä se suurin arvonaluonte on ne verkostovaikutukset. Ja niitä ei saa hillitä sääntelyllä ainakaan kohtuuttomasti. Ja toinen asia, mitä tarvitaan tai mitä on jo tekeillä, on katsoa sitä teknologiastackia. Ja siinä perusteknologian kehitystä. Niin kuin esimerkiksi tämä kvanttietokonepuoli on semmoinen, mitä Suomessa on jo vahvasti kehitteillä. Ja se voi mullistaa sen koko stackin tietyn osan, joka mahdollistaa ihan uutta liiketoimintaa niillä toisilla osa-alueilla. Eli katsoa sitä, että missä sitä perusteknologian kehitystä tapahtuu ja miten se vaikuttaa muiden kerrosten toimintaan, vaikka palvelukerrokseen.

William: Mites jos te nyt itse lähtisitte yrittäjiksi ekaa kertaa tai vaikka firman sisältä, ja sä mainitsit jo teidän tämän hankkeen liittyen näihin vastuullisuusdataan ja muuhun vastaavaan, niin minne te lähtisitte rakentamaan uutta ja minkälainen se ratkaisu voisi olla?

Timo: Mä lähtisin varmaan jotenkin niitten hiilikrediittien ympärille miettimään jonkun näköistä kitkatonta markkinapaikkaa tai tapaa jakaa niitä uudella tavalla. Tai tapaa generoida niitä uudella tavalla tai muuta. Maailmassa on esimerkiksi jo tällä hetkellä tosi paljon sellaisia hankkeita tulilla ja niitä tulee olemaan enemmän, jotka poistaa ilmakehästä hiilidioksidia ja sillä tavalla generoi arvokasta hiilensidontaa. Ja tällä hetkellä se kauppa käydään kuitenkin vielä aika manuaalisesti. Ja erilaisilla hankkeilla voi olla jopa vaikea päästä noille markkinoille. Se on yksi semmoinen, mitä mä ehkä lähtisin itse katsomaan tällä hetkellä, että se koko hiilimarkkina on vasta ihan syntyvässä ja alkuteloilla.

Heikki: Mä palaan vielä tuohon vastuullisuuteen. Me nähdään kuitenkin se, että isossa mittakaavassa, niin maailman pääomavirrat on jo siirtynyt siihen suuntaan, että on vaikea esimerkiksi löytää investoijia toimialoille, jossa tehdään tupakkaa tai hiilidioksidipäästöt on isot. Maailman pääomavirrat on jo kääntynyt vastuullisempaan suuntaan tai ainakin ne hakeutuu siihen suuntaan. Ja se tulee vaikuttamaan meidän kaikkien arjen elämään myös niin, että ihan aidosti oikeasti voimme kuluttajina tehdä vastuullisempia päätöksiä tulevaisuudessa, koska semmoisia arviointipalveluita tulee, applikaatiota tulee tulevaisuudessa. Ja me tehdään tietenkin oma osa siinä.

Eero: Mua kiinnostaa nyt, puhutaan vähän alustamaisuudesta, niin kaksi oikeastaan teemaa. Yksi on tämmöinen, miten voidaan kehittää johtamista paremmin. Ja me tiedetään, esimerkiksi tämmöinen tunnejohtaminen tai kognitiivinen prosessointi, ne on hyvin haastavia kokonaisuuksia. Ne vaikuttaa työilmapiiriin ja vaikuttaa ihmisten suoriutumiskykyyn ja loppujen lopuksi tuottavuuteen. Ja tavallaan, miten pystytään entistä paremmin tuoda semmoisia työkaluja, joilla ihmiset pystyvät tekemään töitä mahdollisimman hyvin. Ja perinteisten mittausjärjestelmien sijasta mahdollistetaan sen yksilön paras mahdollinen kognitiivinen suoriutumiskyky siinä, vaikka organisaation sisällä. Ja tämmöisiä on vähän kehitteillä jo. Ja tämä on mun mielestä kiinnostava alue, missä ne alustamaiset ratkaisut voi myös olla roolissa. Ja toinen osa-alue, mitä mä olen miettinyt ja vähän seurannut, on tämmöinen, mikä tulee näihin, vaikka ääniohjaukseen tai älykkäisiin laitteiden ja ihmisten väliseen kommunikaatioon, niin kuin Applen Sirit ja Amazonin ja Googlen vastaavat automatisoidummat ja helpommat tavat olla yhteydessä tietokoneen ja ihmisen välillä. Ja mä uskon, että tässä tämä sensoriteknologia on halpaa, tämä teknologia on valmiina siellä. Että millaisia ratkaisuita tulee tulevaisuudessa tähän sen sijaan, että näpytellään tai tehdään jotain, niin mitkä on ne tavat olla interaktiossa laitteisiin, ihminen ja laite.

William: Mä pakotin teidät kertomaan, niin mäkin voin kertoa pari esimerkkiä. Ehkä oma näkökulma tuohon on ollut se, että nyt on hirveä tarve koko ajan miettiä last milea ja vaikka logistiikkaketjujen optimoimista. Ja syistäkin tietenkin, tavaraa liikkuu tosi paljon. Mutta jos miettisi, että miten päästään koko logistiikkaketjusta kokonaan eroon. Niin se, että saisi paikallista tuottavuutta ja ihmisille mahdollisuutta tuottaa omia asioita mahdollisimman helpolla tulevaisuudessa. Esimerkiksi ruuan suhteen. Tai sitten toinen on vaatteet. Onhan se nyt järjetöntä, että farkut, niin niihin menee tuhansia, tuhansia litroja vettä ja niiden komponentit tehdään seitsemässä eri maassa. Ja sitten ne myydään kuitenkin vielä jossain lippulaivajutussa Manskulla. Sen sijaan, että olisi vaikka yksi paikka, mistä sä saat ostaa materiaalit ja sitten olisi joku tämmöinen 3D-printterimäinen ratkaisu. Voisi kuvitella, että tämmöistä on tulossa, koska se on jotenkin järjetöntä, että me vaan tehostetaan kaikkea olemassa olevaa, kun se on alun perinkin jotenkin vähän mietitty pieleen. Ehkä tämmöisiä ajatuksia. Mutta näin, kiitoksia.

Timo: No niin, kiitos paljon.

Heikki: Kiitos.

Eero: Kiitos.

[rauhallista elektronista musiikkia]

Naisääni: Kuuntelit Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Tämä oli ensimmäisen kauden kahdeksas jakso. Seuraava jakso on erikoisjakso, jossa jutellaan alustatalouden tulevista mullistuksista. Jos pidit tästä ohjelmasta, muista seurata podcastia Spotifyssa tai tilaa ja arvostele ohjelma Apple Podcastissa, niin muutkin löytävät ohjelman pariin.

[musiikki vaimenee]