

Puhujien merkinnät: Lauri Järvilehto
Minna Halme
Jussi Hinkkanen

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: --

Aalto-yliopiston podcast.

[tunnusmusiikkia]

Minna: Se normaali korporaatiotoiminta jättää todella vähän rahaa sinne paikallisyhteiskunnan käyttöön.

Jussi: Fakta on se, että isot korporaatiot ei ymmärrä kehittyvästä maailmasta yhtään mitään. Ne toimii tällaisilla hyvin globaaleilla bisnesmalleilla, jotka ei skaalaudu useimmissa tapauksissa oikeasti sinne grassrootiin millään.

[tunnusmusiikkia]

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

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Meillä on tänään aiheena startupien toimintamahdollisuudet erityisesti globaalissa etelässä. Vieraina on vastuullisen liiketoiminnan professori Minna Halme Aalto-yliopistosta, tervetuloa.

Minna: Kiitos.

Lauri: Ja lisäksi suomalais-kenialaisen Fuzu-startupin toimitusjohtaja ja yksi perustajista, Jussi Hinkkanen. Tervetuloa.

Jussi: Kiitoksia.

Lauri: Kun me puhutaan globaalista etelästä, tämä on nyt ehkä viime aikoina noussut sellaiseksi keskeiseksi puheenaiheeksi myös tuolla startup-kentällä. Ja mua on mietityttänyt kovasti se, että kun siis kysehän on aivan valtavasta joukosta erilaisia maita ja kulttuureita ja muita, niin onko tässä samantyyppistä problematiikkaa, siis me niputetaan nämä ikään kuin yhdeksi ilmiöksi. Niin mitä mieltä te olette tästä globaalista etelästä, että mikä sen tämäntyyppisen kategorisoinnin käyttöarvo on esimerkiksi käytännön ja tekemisen tasolla? Mitä sä Minna olet mieltä tästä?

Minna: No kyllähän se nyt abstraktina käsitteenä on ihan sinänsä ok sillein lähtökohtaisesti kertomaan, että nyt puhutaan jostain muista kuin kehittyneistä länsimaista. Mutta sitten heti, kun lähdetään vähän eteenpäin, ja jos nyt ajatellaan vaikka sitten siitä näkökulmasta, että joku ryhtyy harjoittamaan yritystoimintaa niissä konteksteissa, niin sitten täytyy jo hirveän paljon tarkemmin ymmärtää sitä maata mihin menee, että minkälainen yhteiskuntajärjestelmä siellä on, ja minkälainen kulttuuri. Ja ihan, miten sen nyt sanoisi, kaikenlaista sellaista, mitä muutenkin, jos sä menisit johonkin kehittyneeseen maahan tekemään bisnestä, niin sähän hankkisit hirveän paljon markkinatietoa siitä maasta. Ja ihan sillä samalla logiikalla vaikka semmoista, sanoisiko valmista markkinatutkimuspohjaista tietoa, näistä maista harvoin on, niin täytyy tehdä se taustatyö kunnolla, jos nyt harkitsee menestymistä. Mutta siis bottom line, ei mun mielestä siinä se pääkäsite tuommoisena keskustelukäsitteenä, se globaali etelä, niin kyllä sillä alkuun pääsee.

Lauri: Jep. Mitäs Jussi, miten sä näet tämän?

Jussi: No ensinnäkin tosi hyvä kysymys. Mä itse mietin sitä hirveän itse asiassa vähän, koska se on se konteksti, missä mä itse tietysti etupäässä olen viime vuodet puuhannut. Kyllä mä luulen, että se auttaa, niin kuin Minna sanoi, niin hahmottamaan sitä tietyllä tapaa geografista aluetta, minkä kanssa me ollaan tekemisissä. Ja tietyllä tapaa myöskin sitä kehitysvaihetta, missä nämä taloudet useimmat on. Mutta siihen se oikeastaan sitten jääkin. Että sen alla on sitten valtava kaleidoskooppi erilaisia yhteiskuntia ja kulttuureita ja kieliä ja muita. Että se on äärimmäisen monimuotoinen. Mutta joo.

Lauri: Joo. Mua on jollakin tavalla pysäyttänyt ja hämmästyttänyt kerta toisensa jälkeen se, että jos mä mietin omia kokemuksia, vaikka Afrikasta tai Kaakkois-Aasiasta tai Etelä-Amerikasta, on siis se, että aina kun menee itse sinne paikanpäälle, niin jotenkin tuntuu, että nyt vasta alkaa saada kiinni, että mistä oikeastaan on kysymys. Että täältä kaukaa, vaikka kuinka opiskelisi ja lukisi jotain analyysejä ja raportteja, niin ei sitten kuitenkaan oikeastaan saa kiinni siitä, mistä on kyse. Niin miten te näette tämän, jos sanotaan että meillä on nuori opiskelija, joka on lähdössä tekemään startupia vaikka jonkun tällaisen kestävän kehityksen alatavoitteen ympärillä, ja haluaisi löytää niitä kohdemarkkinoita jostain kohtaa tämän globaalin etelän kirjosta. Niin miten heidän kannattaisi edetä tämän asian kanssa, jotta ei sitten tulisi niitä sellaisia illuusioita? Ja sitten myöskin kuitenkin se,

että jos mennään sinne paikanpäälle, niin ei tuotaisi liikaa niitä ennakkokäsityksiä mukana siitä, että täällä pitäisi olla tietynlaista. Mitä sä Jussi esimerkiksi, kun tähän olet perustanut siis Keniaan startupin, niin miten se lähtee käyntiin?

Jussi: Joo, no ehkä mä otan vielä siitä pikkaisen takapakkia, ihan siitä, miten mä siihen päädyin oli ylipäättään se, että mä olin silloin jo kymmenkunta vuotta pyörinyt ympäri Afrikkaa ja Lähi-Itää. Ja myös Intiaa. Ja mä sanoisin, että se, mikä siinä on ollut hirveän olennaista, on se, että mä vietin vuosikausia aikaa ihan siinä peruskontekstissa paikallisten ihmisten kanssa työtä tehden, heidän kanssa sitten ongelmia ratkoen. Ja se on tuonut mulle sen vahvan kontekstiymmärryksen. Ja siinä ei ole oikeastaan mitään muuta vaihtoehtoja kuin vaan kääntää hihat ja lähteä hommiin sen kanssa. Ja yrittää välttää semmoista liiallista ulkkaribiasta siinä hommassa. Koska esimerkiksi Keniainkin kaltaisessa maassa, niin sinne on hyvin helppo mennä nykyään tekemään asioita, ja sitten päätyä tekemään töitä toisten samannäköisten kavereitten kanssa. Ja sitten luullaan kovasti tekevämme jotain Afrikka-startupia siinä. Ja varmasti tehdäänkin. Mutta se, että jos haluaa oikeasti sitä kontekstia ymmärtää, niin silloin pitää mennä sinne syvään päätyyn, ja viettää aikaa esimerkiksi maaseudulla, vierailta kouluissa, jutella ihmisten kanssa, muodostaa ystävyysyhteisöjä, ihan mitä vaan. Mutta semmoista yleistä sosiaalista kanssakäymistä, jotta sitten päästään kiinni siihen. Ja sen takia se avainjuttu on se, että ei muuta kuin koneeseen, ja katselemaan, että sieltä löytyy mahtavia organisaatioita ja tiimejä kenen kanssa pääsee tutustumaan siihen maailmaan. Ja siinä menee aikaa. Eli siin menee ehkä semmoinen, sanotaanko kuusi, kaksitoistakuukautta, pitäisi vähintään olla siellä kentällä, että alkaa pikkaisen ne omat biakset, alkaa putoilla. Koska me kuitenkin katsotaan sitä maailmaa niin vahvasti niitten omien lasiemme läpi. Ja tietyllä tavalla niitten purkamisen, niin siinä menee aikaa.

Lauri: Kyllä. Mitäs Minna, sun kokemuksen mukaan, niin mitä tällaisen aloittavan startup-yrittäjän kannattaisi huomioida, jos haluaa lähteä toimimaan näillä markkinoilla?

Minna: No mä voin oikeastaan vaan jatkaa ja tarkentaa tuosta, mitä Jussi sanoi, koska siinä oli paljon viisasta asiaa. Ja jos mä ajattelen tätä nyt opiskelijan näkökulmasta, niin mun mielestä sen voi aloittaa siitä, että pyrkii hankkiutumaan semmoisiin opiskelijaprojekteihin, joita tehdään noissa konteksteissa. Ja sitten toisaalta tutustumaan opiskelijoihin, jotka ovat noista maista. Että se on se kevyt kosketus. Ja sitten mä tosiaan kanssa suosittelen sitä, että ennen kun on suunnitellut jossain labrassa, tai omassa huoneessa tai omien kaverien kanssa, liian pitkälle sitä, mitä aikoo tehdä, niin tekee juuri tätä kylmä- tai kuumauintia paikallisesti. Ja ehkä mä vielä sen verran tarkentaisin sitä omaa kokemusperäistä fiilistäni tästä, että kenen kanssa seurustella paikallisesti. Niin kun mä katson paljon asiaa siitä näkökulmasta, että millä tavalla voi tehdä sellaisia innovaatioita, jotka liittyy jollain tavalla köyhyysongelman jonkun aspektin vähentämiseen, niin pitäisi

oikeasti olla sitten niiden vähävaraisten ihmisten yhteisöissä. Että toisin kuin Suomessa tai Pohjois-Euroopassa, niin on valtavia eroja siinä, että miten eliitti elää ja miten vähävaraiset ihmiset elää. Ja joskus ihan karneamalla tavalla, sanotaan vaikka joku Intia on ehkä sitten se äärimmäinen esimerkki, niin jos sä seurustelet paikallisten korkean kastin ihmisten kanssa, niin sä saat todella ennakkoluuloisia käsityksiä siitä, että miten nämä köyhemmät, vähävaraisemmat, vähemmän arvostetut, kastien ihmiset elää. Että jotenkin se näiden köyhien yhteiskuntien hierarkkisuus teettää sitä, että se ei riitä, että joku on paikallinen, vaan että pitäisi olla niitä kontakteja, jotka on niihin paikallisiin, joiden kaltaisiin yhteisöihin ajattelee oman startupinsa perustavan. Tai ajattelee, että ketä sen pitäisi hyödyttää. Niin pitäisi tuntea näitä.

Jussi: Mutta ehkä palata tuohon vielä pikkasen lisää, koska tuo on niin tärkeä pointti, mitä tuossa just käytiin läpi. Eli jos mä katson itse vaikka nyt kaikkein menestyneimpiä Afrikka-startupeja tällä hetkellä, niin se mikä erottaa heidät monesta muusta, niin on ihan järjettömän vahva lihas tehdä huikeaa käyttäjätutkimusta. Eli se, että mennään todella syvään antropologiseen, sosiologiseen tutkimukseen, missä ymmärretään ihmisten perimmäisiä käyttäytymismalleja, motivaatioita, ja miten toimii tietynlaisissa ihan konteksteissa tai palvelumalleissa. Ja siinä on semmoinen jännä homma, että itsekkin, vaikka 17 vuotta tuolla tehnyt töitä, niin mä olen tehnyt järjettömän määrän kämmejä siinä, että miten mä olen ajatellut, että ihmiset toimii. Ja ihmiset, ketkä on vielä vähemmän aikaa siellä tehnyt töitä, kun minä, niin tekee niitä kämmejä vielä enemmän. Ja suomalaisilla sinänsä on semmoinen hyvä puoli, että me ollaan varsin empaattisia. Koska me ollaan tämmöisestä varsin ei-hierarkkisesta yhteiskunnasta, niin meillä on kyvykkyyttä asettua toisten ihmisten saappaisiin, itse asiassa usein enemmän kuin on esimerkiksi kehittyvän maailman kansalaisilla. Ja varsinkin just tällä eliitillä, jotka omalla tavalla elää semmoisessa omassa karsinassaan. Ja mä huomaan sen jopa omassa tiimissänikin, joka etupäässä koostuu, meillä on semmoinen 70 henkeä tällä hetkellä eripuolilla Afrikkaa duunissa. Ja iso osa tulee aika tavallisista perheistä, mutta jopa nekin, ketkä on käyneet vaikka korkeakoulun, niin niittenkin se oma kontekstiymmärrys on äärimmäisen sidoksissa siihen omaan kokemukseen, ja ei enää ymmärretäkään sitä, että mites ne oikeasti, se 95 prosenttia populaatiosta elääkään. Että se on tosi jännä nähdä.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Mä mietin, että kun tämä globaalin etelän käsittäminen yhtenä kokonaisuutena on yksi kiinnostava kysymys. Mutta sitten toinen tämmöinen, tässä meidän keskustelussa ehkä keskeinen samantyyppinen yleistys, on tämä startup-kulttuuri, että me ajatellaan, että startupit on Suomessa tai Piilaaksossa tai Singaporessa tai Pekingissä tai missä vaan, niin ne on samanlaisia entiteettejä. Toki siellä on paljon samarakenteisuutta. Mutta mua kiinnostaisi kuulla teidän kokemuksia ja näkemyksiä siitä, että mitkä on ennen kaikkea tämän globaalin etelän yhteydessä, ja ehkä vielä

just spesifisti, sanotaan vaikka Afrikassa, niin mitkä on ollut sellaisia kiinnostavia startup-caseja? Ja koetteko te, että nämä on yleistettävissä sillein, että kyse on samantyyppisestä ilmiöstä, kuin vaikka Woltissa tai Supercellissä, tai näissä meidän suomalaisissa suurissa onnistumisissa? Minkälaisia kokemuksia sulla on Minna vaikka afrikkalaisista tai globaalien etelän startupeista?

Minna: No, jos mä lähdän vähän semmoisesta toisesta kulmasta vastaamaan sulle, ja mietin esimerkiksi Intian eroa suhteessa Afrikan niihin maihin, joita itse tunnen. Niin yksi iso ero näiden välillä on se, että Intiassa on paljon koulutettuja ihmisiä, ja siellä on jo useita, ehkä melkein parikymmentä vuotta toiminut semmoinen Honey Bee -verkosto, ja sen yhteydessä SRISTI-niminen vapaaehtoisten asiantuntijoiden järjestö. Jotka pyrkii siihen, että ne löytää näistä kylistä ja slummeista ruohonjuuritason innovaatioita, jotka parantaa paikallisten elämää. Ja sitten ne lähtee auttamaan niitä siinä, että saadaan teknologiaa vähän paremmaksi, ja markkinoita luotua niille innovaatioille, autettua yrittäjää yrittäjyyden oppimisessa, verkostojen rakentamisessa. Mä en tällaista Afrikassa näe. Samaten kun että Intiassa on enemmän niitä, jotka on saaneet esimerkiksi Yhdysvalloissa koulutuksen, tai Euroopassa koulutuksen. Ja sitten ne haluaa tehdä jotain hyvää siellä omassa maassaan, ja pyrkii ikään kuin sitten rikkomaan jopa sitä kastirakennetta. Tästä hyvä esimerkki olisi semmoinen Boond-niminen aurinkoenergiaverkkojärjestelmiä tekevä, hyvin menestynyt yritys. Sitten taas Afrikassa, mun mielestä jotenkin sitä paikallista osaamispääomaa on vähemmän. Että mä en olen ainakaan havainnut semmoista, sitä sanotaan Intiassa Jugaad-kulttuuriksi, eli sillein nyhjätyään tyhjistä, luodaan, vähän niin kuin Suomessakin varmaan tehtiin joskus ennen vanhaan. Sillein keksittiin paikallisesta ratkaisuja, kun ei ollut niitä resursseja, mitkä olisi insinöörispeksellä pitänyt olla. Niin mä näen sitä Afrikassa vähemmän.

Jussi: Joo, siis mä olisin siitä samaa mieltä, että se tosiaan se grassrootstason innovaatiotoiminta, niin se on ehkä Afrikassa ollut perinteisesti jonkin verran heikompaa. Mutta sitten se, jos mä katson sitä nyt, mä olen itse seurannut nyt sitä, oikeastaan tuota koko innovaatiotarinaa Afrikassa ihan sieltä alusta asti. Ekan kerran alettiin puhumaan inkubaattoreista ja techihubeista joskus 2005, 2006. Ja sitten mä perustin itse ensimmäisen Keniaan 2009. Sen jälkeen sitten perustin myöskin Nigeriaan ja sitten Egyptiin. Ja myöskin Etelä-Afrikkaan sitten tällaisia techihubeja, mitkä tuki startupeja pääsemään vauhtiin. Ja jos me katsotaan vaikka Afrikkalaisen venturepääoman kasvua nyt viimeisten vuosien aikana, niin noina vuosina lähdettiin muutamista kymmenistä miljoonista. 2015 pääomaa tuli semmoinen 270 miljoonaa taalaa. Ja viime vuonna startupit keräsi nyt 5,2 miljardia taalaa pääomaa. Eli se on kasvanut ihan valtavaa vauhtia. Ja niitä rundeja, jotka oli yli 200 000 dollarin rundeja viime vuonna, oli semmoinen 700, 800, siinä välissä. Ja siellä on ihan huikea, pöhinä on hirvittävä sana, mutta siellä on hirvittävä pöhinä parhaillaan päällä. Ja mikä siinä on jännää, niin on se, että siinä on tapahtunut semmoinen transitio aika pitkälti paikallisten ja ulkomaalaisten yhdessä perustamista firmoista nyt viimeisten muutaman vuoden aikana ennen kaikkea paikallisten

perustamiin. Joissa on ihan huikean kovia tiimejä, jotka on vaikka erona suomalaisiin startup-yrittäjiin, kaikki kunnia heille, mutta siellä on semmoista yrittäjähengeä, Afrikassa on jumalattoman paljon enemmän kuin on Suomessa. Ja semmoista halua, kunnianhimoa itse asiassa kasvuun huomattavan paljon enemmän kuin mitä meillä on. Ja röyhkeyttä, ja semmoista tietynlaista halukkuutta katsoa maailmaa todella toisesta vinkkelistä enemmän. Että jos mä katson omaakin tiimiä, niin mun omassa tiimissä, kyllä mä sen allekirjoitan, että siinä osaamistasossa on eroja. Se johtuu ennen kaikkea koulutusjärjestelmästä, mutta myöskin siitä, sanotaanko tämmöisen verkottumisen ja altistumisen puutteesta, siinä kriittisessä kasvuvaiheessa. Ja se on korjaantumassa nyt todella vauhdikkaasti.

Minna: Joo, oikeastaan, jos mä saan vielä jatkaa tuohon, koska tuo, mitä Jussi sanoi, selvensi hienosti. Ja just tämä tech hub, ja miten ja mistä se lähti, ne tuli ulkopuolelta. Kun sitten taas tämä Intia-konteksti on enemmän sellainen, että se on tullut siitä intialaisen kulttuurin sisältä. Että se on mun mielestä erona tässä, esimerkiksi näissä kahdessa casessa, jotka on isoja markkina-alueita tai toiminnan konteksteja, tämmöiselle maailmaa parantavalle startuptoiminnalle.

Lauri: Puhutaan hetki tästä rahoitusasiasta. Niin sä mainitsit, Jussi, että oliko se niin, että siis kokonaisuudessaan Afrikkaan on nyt tullut siis 5,2 miljardia euroa-

Jussi: VC-rahalla viime vuonna, joo.

Lauri: Niin tässä mulla on tämmöinen 2018 Financial Timesissa julkaistu tutkimus, jonka mukaan siis 90 prosenttia Itä-Afrikkaan tehdyistä sijoituksista meni itse asiassa ulkomaalaisille foundereille. Eli vaikka ne operoi siellä Afrikassa, niin sitten ne founderit on itse asiassa jostain muualta kotoisin. Tästä on tullut sellaista kritiikkiä, että käytetään ikään kuin afrikkalaista identiteettiä markkinointityökaluna, ja että ikään kuin vähän viherpestään tai valkopestään sitä toimintaa, että ollaan tekemässä "hyvää", lainausmerkeissä. Mutta tosiasialisesti itse asiassa tarkoituksena on tehdä ten x returns, kymmenenkertaiset voitot pääomasijoittajalle. Niin mitä mieltä te olette tästä? Siis jos ajatellaan vielä, että sähän olet Jussi foreign founder.

Jussi: Mä (olen paha esimerkki tästä) [epäselvää] [naurahtaa].

Lauri: Niin, mutta sitten samaan aikaan sä olet kuitenkin ollut siellä, sä olet ollut siellä valtavan pitkään siellä paikanpäällä, ja sä et tavallaan ole sieltä jostain kaukaa lähtenyt kalastelemaan jotain mahdollisuuksia, vaan että sä olet tehnyt kädet savessa töitä siellä. Mutta jos tämä pitää tämä tutkimus kutinsa, niin onhan tässä aika hurja vinouma sitten sen suhteen, että minkä takia me ei rahoiteta suoraan niitä paikallisia toimijoita, vaan että miksi siinä pitää ollu jenkki tai länkkäri siinä ottamassa rahoitusta vastaan?

Jussi: No ehkä se ei mene ihan tuolla lailla. Se menee itse asiassa sitä kautta, että se palaa ehkä siihen sun kolmanteen kategoriaan tästä suomalaisesta startup-vallankumouksesta. Eli itse asiassa nämä kaverit, ketkä siellä niitä firmoja tällä hetkellä perustelee, niin ne on just sen kolmannen generaation yrittäjiä. Eli munkin tiimissä, niin mulla on ollut useita Ivy League -kouluista valmistuneita amerikkalaisia kavereita, jotka on tehnyt Boston Consulting Groupilla tai McKinseyllä hommia ja muuta. Ja ne on kyllästyneet siihen typeryyttävän tylsään elämäänsä Jenkkilässä, ja tulleet sitten vaikka töihin meille. Ja sen jälkeen sitten, kun ovat meillä olleet vuosia, niin ovat sitten lähteneet ideoimaan sitten jotain omaa firmaansa ja lähteneet sitä kautta tekemään jotain, jolla on heidän mielestään merkitystä maailmalla. Että se omalla tavallaan, jos katsotaan vaikka Jenkkilästäkin, niin 60-70-luvulla porukka lähti Eurooppaan katselemaan Ranskaa ja muuta. Tällä hetkellä kaikki kovimmat tyypit, ei kaikki, mutta osa näistä kovimmista tyypeistä tulee itse asiassa tällä hetkellä Afrikkaan rakentamaan impactpohjaisia startupeja. Toki siellä on myöskin sitten taustalla myöskin halua rikastua ja vaurastua, koska se Afrika nähdään semmoisena tietyllä tapaa viimeisenä frontierina, missä voidaan tehdä semmoisia radikaaleja, uusia innovaatioita ja avauksia. Että se on yksi kulma. Toinen kulma toki sitten on se, että jos me katsotaan sitä VC-pääomaa, mistä se VC-pääoma kuitenkin tulee, niin se tulee etupäässä, tulee sitten muualta kuin Afrikasta. Ja afrikkaiset VC:t on vasta nyt viimeisen parin vuoden aikana lähtenyt kasvuun. Ja syy, miksi ne on lähtenyt vasta nyt, niin siellä on ollut tuottavampia sijoituskohteita, ja turvallisempia sijoituskohteita tähän asti esimerkiksi se, että sä rakennat vaikka kerrostalon tai omakotitalon, niin sä saat siitä huikeat voitot. Ja sun on turha silloin laittaa niitä omia rahojasi vaikka sitten johonkin startupiin. Että siinä mielessä se afrikkalainen sijoituskenttä on vasta nyt lähtenyt aktivoitumaan. Mutta palaten taaksepäin, niin tosiaan iso osa pääomasta tulee ulkomailta. Ja siinä silloin väistämättä tapahtuu, palataan taas niihin inhimillisiin biaksiin, minkä perusteella ihmiset tekee sijoituspäätöksiä. Ja se, että se sun sijoituksen kohde, siellä oleva perustaja puhuu samaa kieltä, ajattelee samanlailla kuin sinä, niin sillä on valtava vaikutus siihen sijoituskäyttäytymiseen. Mutta tilanne on korjaantumassa aika nopeasti. Niin kuin mä mainitsin tuossa, niin siis viime vuonna jo aika iso osa näistä huikeat pääomat keränneistä firmoista, niin oli puhtaasti afrikkalaistiimien perustamia. Ja mä itse näen siinä semmoisen, itse asiassa ihan järkevänkin evoluution. Eli se, että sulla tulee tällaisia huippuosaavia, vaikka nyt jonkun Mäkkärin tai BCG:n käyneitä tyyppejä, niin itse asiassa nopeasti ympärilleen se myöskin couchaa ja kasvattaa sitä seuraavaa sukupolvea afrikkalaisia osajia, jossa tapahtuu valtava määrä tiedon ja osaamisen siirtoa. Ja tietyllä tapaa sen jälkeen sitten syntyy semmoinen maturiteettitaso sille paikalliselle startup-yrittäjäpolvelle, jotka pystyy rakentamaan itse. Että omalla tavalla tässä mun mielestä ei ole pelkästään negatiivisesta ilmiöstä kysymys.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Ehkä tässä on semmoinen, taas jonkinlainen, melkein voisi sanoa paradoksi. Että toisaalta joissakin keskusteluissa puhutaan jopa tällaisesta uskonalonisaatiosta, että kun on löytynyt uusia tällaisia varallisuuskeskittymiä nyt tässä aineettomien hyödykkeiden ja muiden rakentamisessa. Ja sitten nyt lätkkärät taas tulee apajille. Mutta sitten taas monet myös paikalliset ihmiset on sitten korostanut sitä, että nimenomaan startup-tyyppinen tekeminen antaa mahdollisuuden kaventaa tuloeroja, ja antaa laajemmalle joukolle mahdollisuuden iskeä kiinni näihin yhteisöissä koettuihin ongelmiin. Ja sitten myöskin taloudellisesti pärjätä siinä samalla työskennellessään. Tietyissä mielessähän voi ajatella, että tässä on jonkinlainen rinnastus siihen, että silloin aikanaan, kun Aaltoes:n porukat rupesi luuhaamaan Piilaaksossa ja muualla, niin eihän meillä ollut silloin Suomessa startup-osaamista. Onko tässä nähtävissä samantyyppistä transitiota, että nuorilla on enemmän mahdollisuuksia? Siis pelkästään se, että pääoma tulee enemmän. Niin vaikka ne founderit olisikin vielä osittain ulkomaalaisia, niin jos se antaa laajemmalle joukolle mahdollisuuden päästä kiinni tärkeisiin asioihin. Miten sä Minna näet tämän rahoitusilmiön tästä kulmasta?

Minna: Joo, tosi hyvä kysymys. Ja varmasti on näin, että siitä syntyy paljon hyvää. Mutta kyllä mä näen, että myös tämä uskonalonialismikysymys tässä on tärkeä. Ja sitten, että jos me erityisesti puhutaan tästä, että ollaan ratkaisemassa jotain yhteiskunnallisia ongelmia sillä startup-tekemisellä, niin mä näkisin maailmanlaajuisesti ongelmana sen, että naisten on tosi vaikea saada rahaa omin startupeihinsa. Heidän startupeillaan voi usein toki olla paljon vähemmän semmoinen techorientaatio, pikarikastuminen voi olla paljon vähemmän mahdollista. Että mä jotenkin näkisin, että jos tämä ulkomainen pääomasijoitusraha ottaisi myös vakavammin sellaiset, ei niin nopeasti oletettavasti voittoa tuovat, ei niin techongelmat, eikä niin lähtökohtaisesti miesten yritykset. Että tässä tullaan vähän siihen samaan, kun Jussi sanoikin, että se tietynlainen samannäköisyys, samaistumisen mahdollisuus sen sijoittajan, ja sitten sen startup-yrittäjän välillä. Niin monen muun asian lisäksi siihen vaikuttaa myös tämä, että miltä sä näytät, kuka sä olet. Ja onko se sitten sijoittajan mielestä uskottavaa. Tästä mä toivoisin, että puhuttaisiin vähän enemmän tässä startup-kontekstissa ylipäätään, ja aivan erityisesti sellaisten maiden yhteydessä, jossa valtio ja julkinen sektori ei niin pitkälti huolehdi näistä yhteiskunnallisten ongelmien ratkaisusta ja tarpeiden tyydyttämisestä. Koska naiset on tosi lähellä sitä ongelmaa ja ratkaisua yleensä.

Lauri: Mutta tässä on kaksipiippuinen ongelma siis, että se oikeastaan löytyy siis molemmista päistä tätä yhtälöä, että yhtäältä näissä kulttuureissa varmaan pääsääntöisesti, ainakin mun ymmärryksen mukaan, naisten mahdollisuudet on rajallisempia. Eli siihen pitäisi pystyä vaikuttamaan, tyttöjen koulutustasoon ja tämäntyyppisiin kysymyksiin. Samaan aikaan sitten taas riskisijoitusraha, siis Venture Capital, on todella pahamaineinen siitä, että siellä naiset on täysin aliedustettuina esimerkiksi foundereina, jotka nostaa isoja kierroksia. Ja tämä on asia, mikä tiedostetaan, mutta edelleenkin, siis sanotaan että se vinouma on aika

merkittävä ihan länsimaisissakin startupeissa. Ja jos nämä kaksi lyö yhteen, niin siinä on aikamoinen vyyhti, mitä lähteä avaamaan. Mutta toki sitten taas se, että näistä puhutaan ja tätä alleviivataan, niin se on kuitenkin johtanut siihen, että kehitystä tapahtuu myös näiden asioiden tiimoilta.

Jussi: Voinko mä hypätä vielä tuohon?

Lauri: Joo.

Jussi: Yksi semmoinen asia, mitä me ei Afrikassa aina oikein ymmärretä, on jotenkin se, että iso osa maista kuitenkin käytännössä itsenäistyi vasta viimeisen 30, 40 vuoden aikana. Ja toinen jännä juttu tietysti on se, että silloin kun me katsotaan, vaikka esimerkiksi mun vanha kotimaani Mosambik, niin Mosambik itsenäistyi -75. Portugalilaiset oli hyvin pyörittänyt kaikkea julkista hallintoa siihen asti, ja kun sitten maa itsenäistyi, ja portugalilaiset heitettiin, niillä oli vuorokausi aikaa poistua sieltä, jolloin hallintorakennukset jäi tyhjiksi, kukaan ei oikein tiennyt, miten niitä pyörittää. Ja maassa oli siihen aikaan alle sata korkeakoulun käynnyttä ihmistä. Ja sitten siitä lähdettiin miettimään, että mites tämä muuten tämä valtio oikein rokkaakaan. Mites me tuotetaan palveluita kansalaisille, ja pistetään peruskoulu pyörimään, ja kaikkea muuta. Niin tämä aikajänne on loppupeleissä hirvittävän lyhyt. Ja sitä kautta myöskin päästään sitten just siihen, että miksi tämä uuskolonialismi omalla tavalla on niin vaarallinen myöskin teema, niin just liittyen sitten siihen, että kun sitä itsetuntoa ei vielä ole, vuosikymmeniä, vuosisatoja päässyt muodostumaan, niin siinä tulee hyvin helposti semmoinen hierarkia-asetelma just varakkaan länkkäriin ja sitten taas paikallisen vaikka yrittäjän välillä. Ja tämä oli yksi syy, miksi mä 2008, 2009 siirsin kaiken oman fokukseni, mä olin silloin vielä Nokialla töissä siihen aikaan, niin siirsin tämän startup-ekosysteemien tukemisen ja rakentamisen, koska mä näin, että sen se tärkein itse asiassa vaikutus maailmaan siinä kohtaa oli kulttuurillinen. Eli se, että sitä kautta pystyttiin lähteä rakentamaan, ensin satojen ja sitten tuhansien, sitten kymmenientuhansien kokoisia yhteisöitä, missä ihmiset itse asiassa alkoi ideoimaan, vaihtamaan ajatuksia, rakentamaan toistensa osaamista, itsetuntoa. Josta itse asiassa alkoi hiljalleen syntyä vastavoima sille ei-toimivalle valtiokoneistolle. Koska me tarvitaan kuitenkin ne kolme pilaria yhteiskunnassa. Sulla on siellä se yritysmaailma, kansalaisyhteiskunta ja valtiovalta. Ja afrikkalaisissa maissa se valtiovalta on vaan ihan liian vahva. Ja sen takia täällä startup-, koko movementilla, niin on isompi merkitys, kun pelkästään se, että se tuottaa työpaikkoja ja taloudellista hyvää, vaan se muuttaa koko sitä yhteiskunnan DNA:ta. Tai tuo on se, miten mä itse sitä lähestyn, tuota hommaa.

Lauri: Joo, siis tämä on musta, meidän näkökulmasta tosi kiinnostava kysymys, jos ajattelee Aallon startup-linjauksia. Ja esimerkiksi me ollaan Aalto Ventures Programilla linjattu, että koko meidän toiminta keskittyy nykyään sataprosenttisesti näihin kestäväen kehityksen haasteisiin. Eli että jos on makee idea treffipalvelusta, tai jostain somealustasta tai muuta, niin me peukutetaan sitä, ja ollaan sillain että go for

it. Mutta meidän toiminnassa me ei enää, esimerkiksi jos tulee meidän kurssille, niin meidän opiskelijatiimit lähtee miettiin suoraan sieltä SDG:n alatavoitteista, että mitä ne voisi lähteä ratkomaan. Ja siis ajatuksena on se, että Aallolla on, meillä on sellainen, vähän riippuu laskentatavasta, mutta noin 12 000 opiskelijaa, ja noin 20 000 ihmistä koko meidän yhteisössä. Niin voisiko esimerkiksi tuon brain powerin kääntää voimallisemmin näihin haasteisiin. Ja nythän me ollaan siis kuitenkin tilanteessa, jossa suurin osa on suomalaisia tai länsimaalaisia. Ja jos meidän opiskelijat lähtee sitten perustaan tämäntyyppisiä projekteja, niin silloinhan he on ikään kuin tässä uuskolonialistin asemassa. Ja mä olen miettinyt, siis tässä on musta hahmottunut monia tällaisia yleisyyksiä, joihin me voitaisiin tuossa lopussa palata vielä, että miten ylipäätään tämäntyyppisen startupin perustamista voisi lähestyä. Mutta mä haluisin sitä ennen nopeasti nostaa vielä yhden toisen teeman tässä, koska sä olet Minna kirjoittanut siis laajalti tällaisesta yritys vastuun käsitteestä, yritys vastuun soveltamisesta. Ja tämä oli aika veret seisauttava tämmöinen paperi, minkä sä olet kirjoittanut Peter Dobersin kanssa otsikolla Corporate social responsibility and developing countries. Ja täällä etenkin siis näitä havaintoja, mitä te kirjoitatte täällä, niin se, että kun perinteisestihän globaaleja kehityshaasteita, ja just tällaisia SDG:n, Sustainable Development Goals -tyyppisiä haasteita, niin on pyritty kuitenkin ratkaiseen NGO-toimijoiden, niin kuin Unicefin tai Maailmanpankin tai muun kautta. Ja sitten toisaalta keräämällä rahaa esimerkiksi yritysten tällaisten CSR fundien kautta. Eli firma x tekee miljardin voittoa, ja sitten panee viisi miljoonaa Unicefille, ja sitten me ollaan kauhean iloisia siitä, että jes, saatiin viisi miljoonaa euroa, joka on tietysti iso raha, mutta aika marginaalinen siivu siitä. Ja tämmöinen tyypillinen kritiikki, että se on vähän sellaista viherpesua, että jos sanotaan vaikka öljy-yhtiö, joka tuhoaa luonnonvaroja, ja tienaa sillä monta miljardia, ja sitten ne panee viisi miljoonaa kiinni siihen, että pelastetaan jotain hanhia jossain. Niin se on ehkä vähän sillein, että voi näyttää tosi kivalta markkinointimateriaaleissa, mutta se etiikka on vähän vinksallaan siinä. Mutta liittyen kehittyviin maihin, niin te kirjoitatte täällä, että tällaiset illicit, siis mitä se on suomeksi, tällaiset ei-lainmukaiset, raha- ja pääomavirrat näistä köyhistä maista rikkaisiin maihin, on kymmenen kertaa isommat kuin se koko kehitysapu, mitä me pumpataan täältä sinnepäin. Ja tämä oli semmoinen, kun mä luin tätä paperia, niin meinasi sydän pysähtyä, kun mä olin sillein, että hetkinen, että siis että kaikki se raha, mitä me kerätään, ja mikä tulee näistä CSR-hatuista, jotka kiertää tuolla firmoissa. Ja se kaikki työ, mitä tehdään näiden eri järjestöjen ja muiden kautta, niin sitten se tulee kymmenkertaisena, ja sehän ei tule takaisin, siis kirjoitatte ainakin tähän analyysiin, että se menee veroparatiiseihin, ja se menee joidenkin oligarkkien huvipursiin, tai tämäntyyppisiin juttuihin, jos mä ymmärsin oikein tämän, mitä sä kirjoitat täällä. Niin onhan tämä siis aika järkyttävä asetelma suoraan sanottuna, jos ajatellaan, että onko tämän koko kehitysavun sitten tarkoitus vaan viherpestä meillä hyvä omatunto, ja sitten loppujen lopuksi kuitenkin mitään ei tapahdu. Tai mistä tässä on oikeasti kysymys?

Minna: Joo, tämähän on nyt sitten, tämä kehitysapu, se ei ole ihan suoraan nyt tähän startup-genreen, mutta musta tästä on kiva puhua, erittäin tärkeä puhua. Siis nämä

tämmöiset ikään kuin ei suorastaan laittomat, mutta ei myöskään oikeastaan lain hengen mukaiset rahavirrat, jossa tuossa artikkelissa me viitataan niihin, niin ne liittyy näiden isojen korporaatioiden tapaan minimoida voitto, tai nollata se eri maissa, jotta ei tarvitsisi maksaa veroja niihin maihin. Ja tämä on tällaisen Transparency International -nimisen organisaation, jonka perusti pitkän uran eräässä amerikkalaisessa monikansallisessa yrityksessä tehnyt johtotason henkilö Raymond Baker. Ja tosiaan näin on, että se normaali korporaatiotoiminta jättää todella vähän rahaa sinne paikallisyhteiskunnan käyttöön. Ja arvioiden mukaan se on monikertainen siihen nähden, että mitä kehitysapuna maksetaan. Että ei pelkästään tämmöisinä yritysten CSR-apuina, vaan tuohon sisältyy siis myös ihan se valtioiden kehitysapu. Ja kyllä tuon tiedon saaminen oli mullekin aikanaan sellainen, että mä olen siitä saakka ajatellut, että kyllä tämä on tällaista, että me länsimaiset ihmiset pestään omaatuntoamme puhtaaksi. Että se ärsyttävä diskurssi, mikä tämän kehitysapu-, ja ne avunsaajat siellä, ja näin edespäin, mitä siinä ympärillä käydään. Kun kuitenkin se, miten se tavallinen, se perusmaailmankauppa toimii, on se, että valtavan vähän siitä jalostusarvosta jää paikallisesti niihin maihin, joista ne raaka-aineet tai ruoka tai näin, tulee. Ja oikeastaan ne maat avustaa meitä. Ja sitten me kiistellään täällä kehitysavusta, ja ollaan sitä mieltä, että nämä afrikkalaiset esimerkiksi on ihan tämmöisiä avustettavia. Mutta tämä ei liity tähän startup-maailmaan, että tämä on tämä iso taustakuviio, se perusglobaali bisnes.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Se, mikä on musta startup-kontekstissa kiinnostavaa, niin tässä on se, että jos iso osa siitä kerätystä rahasta, jonka pitäisi mennä vaikka ratkoon näitä kestävän kehityksen ongelmia, jääkin sitten näihin haaveihin, ja tällaiseen rakenteelliseen korrupioon ja muuhun kiinni. Mutta se, mitä me ollaan pohdittu paljon viime aikoina on se, että voitaisiinko me siirtyä tällaisesta CSR, Social Responsibility -paradigmasta, joka on kuitenkin helposti varmaan aika laaja-alaisesti johtanut enemmän sellaiseen viherpesuun ja valkopesuun, ja siihen, että me käytetään tällaista jotain pientä marginaalista siivua voitosta sitten tällaiseen kilven kiillottamiseen, niin siihen, että voisiko sieltä itse näistä ongelmista löytyä liiketoimintamahdollisuuksia. Esimerkiksi sen takia nämä YK:n kestävän kehityksen tavoitteet on niin kiinnostavia, koska niistä alatavoitteista itse asiassa aika moni on ikään kuin tietyin reunaehdoin käyttäjäongelmat määrittely. Joka on sitten taas startupille se ihan ensisijaisesti keskeisin juttu. Niin jos sieltä voi valmiiksi ottaa jo hyvin laaja-alaisesti tutkitun, määritellyn ongelman, liittyen johonkin vaikka sanitaatioon tai ruoan kuljetuksen logistiikkaan tai jotain tällaisia asioita. Ja löytää sinne jonkun innovaation. Niin siinä vaiheessahan se ikään kuin se startupin tekemä transaktio, jossa pauskataan asiakkaan kanssa kättä ja raha vaihtaa omistajaa, niin sehän vivuttaa myös sitä metriikkaa eteenpäin, mikä johtaa siihen alatavoitteeseen, joka sitä kautta johtaa sen päätavoitteen etenemiseen. Että nyt jos tähän ilmiöön pystyttäisiin iskemään kiinni sillä, vaikka meidän 20 000 nupin brain powerilla, tai meidän koko startup-ekosysteemin brain powerilla, tai vaikka globaalin startup-

ekosysteemin brain powerilla. Niin silloinhan, siis jos se impakti syntyy siitä bisneslogiikasta, niin silloinhan me sivuutetaan oikeastaan koko tuo problematiikka, mikä liittyy tällaiseen tämänhetkiseen CSR-toimintaan. Tuon sun paperin lukemisen jälkeen, niin kyllä siinä vähän alkoi huuli väpättään sen kanssa, että näinkö tämä toimii.

Minna: Joo. Tuo oli itse asiassa nyt hyvä, kun otit tuon asian esille. Koska mun yksi päätyöni alue on ollut se, että jaotellaan selkeästi, että mitä se yritys vastuullisuus on. Että onko se sitä hyväntekeväisyys vastuullisuutta, mikä oli ikään kuin tuo negatiivinen tapa. Tai negatiivinen, mutta se vähemmän vaikuttava tapa, mikä on just se, että laitetaan osa voitoista jonkun hyvän tekemiseen. Mutta silti se on aina semmoista ylimääräistä tekemistä, ja aika pienellä rahalla. Ja sitten on se, että sulla on se iso bisnes, sitten sä vähän parannat sitä, se on se toinen tapa. Ja sitten se kolmas tapa on just tämä innovaatiotapa. Että otetaan ympäristöongelma ja/tai yhteiskunnallinen ongelma, joka on jotenkin sen oman osaamisen alueella. Niin se onkin se lähtökohta. Ja sitten ruvetaan kehittämään sitä uutta tuotetta tai palvelua, tai liiketoimintamallia, sen ongelman ratkaisemiseksi.

Lauri: Just näin.

Minna: Ja mun näkemys on se, että tämä viimeinen tapa on se, jolla me saadaan se isoin vaikutus aikaiseksi. Että noita kahta muuta voi edelleen tehdä. Ja varsinkin se olemassa olevan liiketoiminnan parantaminen, se lesser harm, on tärkeä myös. Mutta että just näin, että se ongelma lähtökohdaksi, ja sitten ryhdytään innovoimaan ja ratkaisemaan.

Jussi: Joo. Jos mä hyppään tuohon vielä. Se, mitä mulla tuosta tulee mieleen, on siis se, että kun mä olen katsonut tätä kehittyvää maailmaa sekä korporaation näkökulmasta, ison korporaation, parin sellaisen. Sitten YK:n ja Maailmanpankin näkökulmasta, techihubien näkökulmasta, startupin näkökulmasta. Ja maailma näyttäytyy aina tosi erilaiselta, mistä sitä ikinä katsookaan. Ja fakta on se, että isot korporaatiot ei ymmärrä kehittyvästä maailmasta yhtään mitään. Ne toimii tällaisilla hyvin globaaleilla bisnesmalleilla, jotka ei skaalaudu useammissa tapauksissa oikeasti sinne grassrootiin millään tavalla. Ja se haaste, siis vaikka YK:n kaltaisessa toimijassa on se, että kun puhutaan vaikka corporate social responsibilitysta ja yhteistyöstä yritysmaailman kanssa, niin siellä aina istuu niissä paneeleissa, niin istuu sitten ne länkkärfirmat, jotka ei ymmärrä siitä kontekstista yhtään mitään. Jos mä katson sitä startup-kenttää, minkä kanssa mä itse teen töitä koko aika, näitä toimijoita ei kiinnosta valtiot. Näitä toimijoita ei kiinnosta NGO:t, ei pätkäkään. Vaan he itse tietää, että heidän sillä jokapäiväisellä duunilla, sillä startupien perusmantralla, miten nopeasti, agilesti, feedback loopeja hyväksikäyttäen, niin hierotaan ja tutkitaan, ja parannetaan koko aika sitä tekemistä, ja synnytetään sitä impaktia. Niin sillähän on moninkertainen vaikuttavuus. Aivan, siis mä en pysty edes sanoin kuvaamaan, miten iso se ero on, mitä tällä hetkellä

NGO-sektori pystyy vaikka Keniassa tekemään, versus se, että mitä tämä impact startup-kenttä tekee. Se on varmasti kymmenen- tai satakertainen se vaikutus sillä toisella puolella. Ja silti sillä edelleenkin on se stigma, että se on jollakin lailla olevinaan huono juttu. Ja tämä on se, mistä päästä nyt hemmetin nopeasti eroon. Että meidän pitää ymmärtää, että just se startupeille olennainen eetos ja ajatusmaailma, missä kidutetaan se ongelma rikki, tutkitaan sitä, kokeillaan erilaisia malleja, niin se on semmoinen, mihin perinteinen, vaikka kehitysyhteistyö, eikä valtiot, ei pysty mitenkään. Koska niitten kehityssyklit, ajatussyklit on vuosissa. Versus se, että nyt puhutaan päivistä tai kuukausista. Niin tämä on se, mihin me tarvitaan just ne sun 12 000 Aalto-sotilasta, missä me lähdetään ratkomaan näitä ongelmia kimpassa. Että se ajatusmaailma on ihan toisenlainen. Ja tämä on se, mitä siellä tapahtuu tällä hetkellä, meidän pitää päästä siihen mukaan.

Lauri: Kyllä. Onhan se innovaatiopotentiaali, mitä tuossa on siis, että siellä on valtavan paljon valmiita, määriteltyjä ongelmia, mitä kukaan ei osaa ratkaista tällä hetkellä. Ja jos niitä lähdetään systemaattisesti lähestyyn tätä kautta, niin mä näen tässä paljon mahdollisuuksia jopa vivuttaa ihan siis kapitalismia itseään parempaan suuntaan. Koska jos se bisnes ja se transaktio perustuu siihen, että me ratkotaan näitä todellisia, ja ehkä vielä piinaavimpia ongelmia, mitä tällä planeetalla on, niin silloinhan siinä kaikki osapuolet voittaa sen kehityksen ja kasvun kautta.

Jussi: Mietin vielä sitä, että miten paljon mieltä tyydyttävämpää se on itse asiassa, kun sä ratkot semmoisia ongelmia, joilla on oikeasti jotain merkitystä. Että me Suomessakin hyvin usein tuunataan jotain puhdasta teknistä innovaatiota, missä me ei koskaan nähdä sitä, että mihin se lopputulos vaikuttaa. Tässä on se, että sä pääset yhdistämään sekä sen hyvän fiilingin, että sä sait jotakin mahtavaa aikaiseksi siihen innovaatioon.

Lauri: Just näin. Ja jos mä koitan summeerata tässä nyt sitten näitä, että miten tällaisen uransa alkuvaiheessa olevan startup-yrittäjän kannattaisi lähestyä tätä problematiikkaa, ja jos kiinnostusta olisi lähteä rakentaa startupia jollakin tavalla globaaliin etelään tai jolla markkinat on siellä. Niin mä näen, että tässä ihan ensin varmaan täytyy mennä sinne paikanpäälle, ja ottaa henkilökohtaista tuntumaa siihen, että mistä oikeasti on kysymys. Sitten toinen, varmaan mikä voi olla hyvä ajatus, just kun sä mainitsit tässä, Minna, aikaisemmin, että kannattaa etsiä vaikka opiskelukavereita, jotka on sieltä kohdemaasta peräisin tai muuta, niin se, että hakee ympärilleen ihmisiä myöskin näistä kulttuureista. Tai sitten jopa paikallista co-founderia. Että yksi, mikä tuosta, Jussi, mitä sä sanoit, mikä innosti mua aika paljon, oli tämä, että kun käyttäjätutkimus on, esimerkiksi siinä, miten me opetetaan startupien elämänkaarta, niin ihan keskeisiä työkaluja. Ja se, että me lähdetään aina siitä, että ensin täytyy pystyä määrittelemään ongelma, että itse asiassa valtaosa startupeista, jotka epäonnistuu, epäonnistuu siksi, että ne kehittää kauhean innolla jotain sellaista tuotetta, jotka kukaan ei halua ostaa. Niin se ongelman määrittely ja sen käyttäjätutkimuksen tekeminen on aika keskeisessä roolissa. Ja se, mitä sä

sanoit tuossa aikaisemmin, että itse asiassa esimerkiksi afrikkalaisilla startupeilla on, että ne on välttämättömyyden takia joutunut kehittämään hyvin sofistikoituneita, kehittyneitä menetelmiä käyttäjätutkimukseen. Niin tässäkin voisi olla meidän porukoilla paljon opittavaa. Että mennä sinne paikanpäälle, ja tutustua siihen, että miten täällä tehdään asioita, ja tutustua niihin ihmisiin, ja katsoa, että löytyisikö sieltä sellaista samanhenkistä porukkaa, joiden kanssa voisi lähteä rakentaan jotain. Ja sitten myöskin se, että ymmärtää, että siellä on oikeasti myös metodiikkaa, joka on parempaa, ja kehittyneempää tietyltä osin kuin meidän. Että sen takia just ajatus, että me täältä kehittyneistä valtioista tulemme tähän kehittyvään valtioon, niin helposti blokkaa sen, että itse asiassa siellä voi olla paljon tämältyypistä osaamista, mitä meidän kannattaa tuoda siis ihan koko meidän startup-kenttään, jotta me pystytään myös itse kehittymään. Koska startupithan noin kaiken kaikkiaan on itsekin ihan kirjaimellisesti kehittyvä, ei nyt valtio, mutta jonkinlainen ihmeellinen globaali konklaavi. Niin se kehitysyhteistyö voi olla sitä yhdessä kehittymistä, eikä sitä, että me nyt jostain sitten tulemme jonnekin. Ja siinä se bisnes, ja erityisesti se startupien sisäinen skaalautuvuuspotentiaali, että sieltä voi syntyä räjähdysmaista kasvua. Niin jos se syntyy transaktioista, joiden väistämätön seuraus on sen jonkun SDG:n alatavoitteen, tai jonkun muun vastaavan impaktimittarin, liikuttaminen parempaan suuntaan, niin silloinhan, kun me skaalataan se bisnes, niin me skaalataan myös se impakti. Kiitoksia teille, että tulitte mukaan tähän podcastiin. Aivan huikeita ajatuksia, siis niin paljon omassa päässä rupesi pyöriin kaikenlaisia rattaita tässä. Ja tämä tuntuu siltä, että aina on semmoinen olo, että vitsit, että tässä on tosi siistejä juttuja, ja sitten kun keskustele teidän kaltaisten, oikeasti asiaa ymmärtävien ihmisten kanssa, niin tajuaa kanssa sen, kuinka alkumatkalla tässä, ja kuinka paljon tässä on vielä opittavaa kaiken kaikkiaan. Onko teillä jotain, mitä te haluatte sanoa tähän loppukaneetiksi?

Minna: Ehkä semmoinen ihan pieni havainto tuohon, mitä sä sanoit aivan viimeksi, siitä impaktin skaalautumisesta. Niin yksi kohta, mitä mun mielestä pitää vahtia on se, että kun on ne founderit, joilla on se hieno idea, ja niillä on oikeastaan melko usein semmoinen arvoista lähtevä, että halutaan tehdä sitä impaktia, että se ei vesity siinä kohtaa kun VC-raha tulee sisään.

Lauri: Jep. Tuo on itse asiassa todella tärkeä huomio kaiken kaikkiaan, siis huomioida se, minkälainen VC:n perusdynamiikka on. Ja mä näen sen ratkaisuavaruuden siinä, että mitä voimallisemmin se impakti ja se bisnes liimataan yhteen, niin sitä vaikeampi se VC:n perusdynamiikan on sitä sitten vesittää. Mutta tämä on ilman muuta semmoinen asia, josta täytyy olla tosi tietoinen heti kun alkaa yhtään miettiä nimien paperiin pistämistä joidenkin isojen pääomasijoittajien kanssa. Mitäs Jussi?

Jussi: Joo, ehkä kaksi juttua nostaisin vielä. Että ensinnäkin rohkaisen aaltolaisia lähtemään tiukasti mukaan talkoisiin, ja käytännön kautta löytämään se oma paikkansa ehkä tuolta maailmalta. Ja lähteä kokeilemaan jotain yritysidea. Tai

sitten vaikka lähteä tekemään harjoittelujaksoa jossakin mielenkiintoisessa kasvuvaiheen startupissa tai muuta, että se on ehdottomasti kokemuksen arvoinen. Ja voin luvata, että se tulee olemaan positiivinen keikka. Ja toinen on ehkä sitten semmoinen vielä, loppukaneetti, miksi tuo on omalla tavallaan mun mielestä hirveän jännä konteksti tehdä asioita, niin ei ole pelkästään tämä impakti. Vaan on myöskin se, että katsotaan vaikka tästä meidän naapurimaasta Eestistä esimerkkinä Boltia. Bolt on Afrikan isoin taksipalvelu. Ja se syy, miksi se on pystynyt kasvamaan siihen, on itse asiassa se Boltin DNA:ssa oleva, itse asiassa vähän semmoinen jopa antiamerikkalainen, niukoilla resursseilla, todella tiukalla tekemisellä kehittynyt malli. Ja se osittain on itse asiassa, sen globaalikin ekspansio tulee osittain siitä Afrikassa opitusta DNA:sta, että miten tehdään ääritiukoilla resursseilla, hankalassa kontekstissa fiksusti duunia. Kehitetään niistä prosesseista semmoisia, että ne on replikoitavia paikasta toiseen. Että sieltä on löydettävissä semmoisia toimintamalleja, millä pystyy skaalaamaan myöskin globaalisti. Eli sun ei pelkästään tarvitse katsoa sitä Afrikan markkinaa, vaan se oppi sieltä auttaa sua myöskin sitten siinä sun globaalissa valloituksessa.

Lauri: Mahtavaa. Eli mahdollisuuksia vaikuttaa on valtavasti. Ja jos me katsotaan tätä startupien kolmatta aaltoa, niin me ollaan kuitenkin vasta ihan alkuvaiheessa tämän seuraavan aallon kanssa. Jännittävää seurata, että mitä tämän seuraavan kymmenen vuoden aikana saadaan rakennettua. Kiitoksia Minna, kiitoksia Jussi. Mahtava juttu, että pääsitte mukaan tähän podcastiin. Kiitos paljon.

Minna: Kiitos.

Jussi: Kiitos.

[tunnusmusiikkia]