

Puhujien merkinnät: Lauri Järvilehto
Annu Nieminen
Antero Vartia

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]

Annu: Se ensimmäinen askel on se, että ei ajatella niin, että eihän näitä vaan voi mitata. Että kyllä näitä kuule voi mitata, kaikennäköisiä asioita voi mitata. Bruttokansantuote, sekin on vaan ihmisten keksimä, loppujenlopuksi aika keinotekoinen hassu lasku, joka vähän epätäydellisesti jotain, mikä on kuitenkin käytännöllinen metriikka. Käytännöllisesti sitä käytetään, kun ei kukaan ole vielä introduceerannut parempaakaan.

Antero: Pitäisi aina tunnistaa, että jos tehdään jotain, että mikä vahinko siitä syntyy. Ja tällä hetkellä biodiversiteetillä ei ole mitään rahallista arvoa, ja sen ulkoisvaikutus on kuitenkin mittava. Ja iso ongelma tässä on nimenomaan se, me ollaan seurattu hyvin yksinkertaista mittaria, että kuinka kannattavaa joku juttu on, ja paljon jää rahaa viivan alle. Ja me ei olla arvotettu näitä muita asioita.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Miltä näyttää startupien kolmas aalto? Mä oon Lauri Järvilehto. Ja tämä on Kasvupyrahdyks-podcast.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Tänäpä meillä on aiheena startupit ja kestävä kehitys. Ja vieraina meillä on Uprightin perustaja Annu Nieminen, tervetuloa.

Annu: Kiitos.

Lauri: Ja Compensaten perustaja Antero Vartia, tervetuloa.

Antero: Kiitos.

Lauri: Nyt kun puhutaan tästä startupien kolmannesta aallosta, niin viime vuosina on aika paljon noussut puheisiin se, että se ei enää riitä tai motivoi esimerkiksi meidän nuorisoa se, että pannaan firma pystyyn ja tehdään hirvee miljardiexit ja ajellaan matalilla autoilla. Vaan itse asiassa esimerkiksi meidän opiskelijoissa Aalto-yliopistolla, niin valtava enemmistö kaipaa ennen kaikkea merkityksellistä tekemistä, jotain sellaista tekemistä, millä on oikeasti vaikutus. Ja etenkin näihin piinaaviin maailman ongelmiin. Ja tässä tämä kestävä kehitys on noussut yhdeksi ihan keskeiseksi puheenaiheeksi. Toki siis yhteiskunnassa muutenkin kestävä kehitys on aika tapetilla tällä hetkellä. Ilmasto lämpiää. Ja nyt ollaan vielä näiden geopoliittisten käännteiden takia menossa aika lailla kohti eurooppalaista energiakriisiä. Ja on monenlaisia haasteita siinä, että millä tavalla me pystyttäisiin esimerkiksi nopeuttamaan vihreää siirtymää ja näin edespäin. Mutta te olette molemmat kestävän kehityksen tällaisia superammattilaisia. Ja molemmat hyvin voimakkaasti vaikuttamassa, ei pelkästään siihen, että mitä me tiedetään tästä, vaan miten myöskin saadaan sitä muutosta aikaiseksi. Niin mitkä on teidän mielestä tällä hetkellä kaikista tärkeimmät kestävän kehityksen teemat, mitä sä sanoisit Annu?

Annu: Hmm, tärkeimmät teemat. Ehkä mä lähestyn tuota itse sillein, rehellisesti sanottuna, vähän eri kautta, kun teemojen kautta. Ehkä nimenomaan semmoisesta dynamiikasta, että mua kiinnostaa resurssinkäyttö. No okei, ehkä mä voin pukea tämän teemaksi tästä tälle lennosta. Niin ehkä aikaisemmin, kun puhuttiin sillein binäärisesti yrityksistä, että onko ne kilttejä vai tuhmia, mikä oli semmoinen ESG:n aivan ensimmäinen aalto. Mikä oli ehkä analyttisesti ja älyllisesti vähän hassua, eikä kauhean kestävää tarkastelua. Niin ehkä nyt voisın kutsua teemaksikin sitä, että yhä enemmän tarkastellaan resurssikäyttöä, eli millä tavalla yritys muuttaa käyttämiään resursseja joksikin semmoiseksi lopputulemiksi, joilla on arvoa joillekin sidosryhmille, miten se sitten määritelläänkään. Olkoon se sitten meille kaikille, esimerkiksi ilmaston kautta. Tai sitten yksittäisille henkilöille esimerkiksi liksan ja toimeentulon kautta tai näin. Mutta joka tapauksessa luodaan jotain positiivista, minkä takia ne yritykset on olemassa. Ja resurssinkäyttönäkökulmasta yritystoiminnan tarkastelu on ehkä sellainen teema, jota itse pidän tärkeänä ja kiinnostavana.

Lauri: Mulla on kaksi jatkokysymystä. Ensinnäkin, mikä on ESG?

Annu: Hyvä kysymys. Joo, E, S ja G tulee siis Environment, Social and Governance -sanoista, englannin kielestä. Ja on ollut tällainen lyhennelmä tietynlaisille asioille, mitä alettiin tuossa parikyvotta sitten ekaa kertaa mittaamaan sijoittamisen ja yritysten kontekstissa. Tarkoitti vähän niin kuin jotain muuta kuin vaan se fyffe. Ja sitten se on jäänyt tällaiseksi hassuksi sanapariksi ja lyhennelmäksi käyttöön. Se on

ehkä on ehkä vähän tulossa, en mä tiedä, ei se ole tulossa tienpäähän, mutta sitä määritellään koko ajan vähän uudella tavalla.

Lauri: Jep. Ja sitten toinen on tämä, että kun sä puhut, että haluatko sä vähän pistää lisäväriä tähän, että mikä tämä resurssinkäyttönäkökulma on siis, että mitä siinä tarkastellaan?

Annu: No ehkä mikä siinä on mulle kiinnostavaa on siis se, että sen sijaan, että ajatellaan yritykset on jotenkin binäärisesti tuhmia tai kilttejä, tai yritys tekee hyvää tai ei, käyttäen myös äskeistä akronyymia, oli ennen tapana sanoa, että is this company ESG or not. Joka on niin hassu, se ei oikein millään sillein, ainakaan meikäläisen logiikkaan mene minään järkevänä kysymyksenä läpi. Niin sen sijaan ymmärretään, että joka ikisessä toiminnassa, missä tahansa teossa, on aina monenlaisia erilaisia seurauksia. Osa niistä voi olla, voidaan määritellä tällaisia valensseja, mistä toinen osoittaa niin sanotusti suotuisaan ja toinen epäsuotuisaan suuntaan. Voidaan vielä pidemmälle mennä sitten ihmisten aivojen ymmärryksen kannalta, puhua niin sanotusti positiivisista ja negatiivisista vaikutuksista. Resurssinkäyttönäkökulmasta kyse on siitä, että ihan ennen kun lähdetään luomaan mitään tunnepitoisia näkemyksiä, että onko tämä firma hyvä vai paha, tai onko sen vaikutukset hyvä vai pahoja, niin lähdetään ihan vaan listaamaan, että tässä on nämä resurssit, mitä tämä firma käyttää, että okei, tänne meni nyt näin ja näin monta kiloa tätä terästä. Ja sitten tämä vaatii nämä 150 fiksua insinööriä tätä speksaamaan. Ja mitäs muita resursseja, meni varmaan pääomiakin jonkin verran myös, tietystä näkökulmasta. Ympäristöön liittyvät negatiiviset vaikutukset, kuten esimerkiksi päästötkin voidaan nähdä tietyllä tavalla jonkin yhteisen resurssin käyttämisenä. Ja sitten toisaalta, mitä sieltä tuli arvoina ulos. Että okei, tässä tuli nyt 20 000 tämmöistä hilavitkutinta, jolla saatiin aikaan vaikka nyt näiden ja näiden tavaroiden siirtyminen paikasta a paikkaan b. Sitten täältä tuli tämän ja tämän verran duunipaikkoja, tämän ja tämän verran veroja. Ja sitten ehkä vielä joku positiivinen terveysvaikutus, johon siihen hilavitkuttimeen liittyi vielä joku vaikka terveyslopputulema. Niin tämä on, ainakin mun aivon sisällä, tämä ei ehkä ole mikään virallinen tieteenala, mutta näin mä maalaisjärkisesti itse hahmotan resurssinkäytön ja sitten sillä aikaansaadun arvon. Ja tämä sillein varmaan monessakin eri piirissä pikkuhiljaa nostaa päätään, mitä tulee impaktin hahmottamiseen, yritysten vaikutusten hahmottamiseen.

Lauri: Jes, kuulostaa kiinnostavalta. Palataan tähän kohta vielä tarkemmin vähän tähän ajatukseen. Niin, Antero, mitä sä sanoisit, mitkä on sun mielestä keskeisimmät kestäväen kehityksen teemat tällä hetkellä?

Antero: Mäkään en osaisi nimetä niitä, että mitkä ne keskeisimmät on. Se, mikä mua henkilökohtaisesti kiinnostaa tässä teemassa hyvin paljon on ihmisten ajattelutapa. Että miten me nähdään tämä koko kysymys. Kenen vastuulle vastuullinen toiminta kuuluu. Ja tunnistetaanko me sitä vastuuta, ja jos me tunnistetaan, onko meillä

halukkuutta toimia, koska ei sitä kyvykkyyttä ole, jos ei ole halukkuutta. Ja se murros, mikä tässä on tapahtunut, sä kuvasit hyvin sen, että miten nuoria esimerkiksi kiinnostaa, ei ne matalat autot, vaan se merkityksellisyys. Ja merkityksellisyys syntyy aika monelle ihmiselle siitä, että kokee, että voi tehdä jotain semmoista, josta on hyötyä muille. Ja ennemmin vielä pidemmällä aikavälillä. Ja sitten taas, mitä työ on, niin se on aina ongelmien korjaamista. Tai työ on aina ongelmien ratkomista. Niin se, että merkityksellisyys löytyy monesti semmoisista töistä, missä päästään ratkaisemaan isoja ongelmia, kauaskantoisia ongelmia, ongelmia, jotka koskettaa laaja-alaisesti eri ihmisiä. Ja siinä on tapahtunut tosi iso muutos, kuinka ihmiset hakee merkityksellisyyttä siinä työssä. Mutta laajemmin, että kuinka me ollaan ruvettu tunnistamaan tätä vastuuta paremmin. Että jos mä mietin sitä, että kun mä aloitin kansanedustajana 2015, niin ei siitä ole kuin 7 vuotta aikaa, ja mun tekisi mieli sanoa, että maailma oli täysin toisen näköinen silloin, kun mitä se on nyt, mitä tulee siihen ajatukseen, että ei pelkästään, että meillä on joku ongelma, eikä pelkästään se, että meidän täytyy toimia, vaan se, että me tunnistetaan itse se vastuu. Ennen kaikkea yksilöinä, että me erotetaan se, että meidän täytyy toimia. Ja miksi mä puhun ihmisistä tässä, niin mä en tarkoita yksilöä yksilön elämässä, vaan ihan tavalliset ihmiset tekee niitä päätöksiä esimerkiksi yrityksissä. Ja ne yritykset ei tulisi tehneeksi niitä päätöksiä, mistä tässä puhutaan, ellei ihmiset siellä tunnistaisi tätä vastuuta. Ja sitä, että meidän pitää oppia paremmin erottamaan näiden meidän toimien seuraukset laaja-alaisesti, huomioida siinä ennen kaikkea monet semmoiset ulkoisvaikutukset, joihin aiemmin ei osattu kiinnittää huomiota. Mutta myös tunnistaa se, että ei voida tehdä niin, että me aiheutetaan tätä vahinkoa, ja sitten me odotetaan, että joku muu toimii. Ja aika pitkään esimerkiksi politiikassakin oli se ajattelutapa, että ei me voida, kun noikaan ei voi. Monet yritykset on sanonut, että ei me voida, kun noikaan ei voi. Niin siinä tapahtunut merkittävä muutos. Ja sen sijaan, että yritykset ajattelisi, että ei me voida, kun noikaan ei sitä tee, niin yritykset on huomannut, että siitä saa mittavaa kilpailuetua, kun näyttää, että tehdään asiat kunnolla, huomioiden ne vaikutukset, mitkä niillä on. Ja vielä kannustaen muita, mielellään kilpailijoita, seuraamaan perästä.

Lauri: Jep. Ja sä puhuit näistä ulkoisvaikutuksista, niin tähän on aika kiinnostava. Ja siis tämä varmaan liittyy osittain kanssa tuohon, mitä sä Annu kuvailit tuossa. Että koska nyt perinteisessä tällaisessa liikkeenjohtajattelussahan mitataan yrityksen tuloksellisuutta vaan rahassa. Mutta se rahahan ei tupsahda mistään taivaalta sinne yrityksen pankkitilille, vaan sehän syntyy siitä toiminnasta, mitä sen firman puitteissa tehdään. Ja sitten tällä toiminnallahan on tällaisia, siis näitä erilaisia vaikutuksia, joita ei hinnoitella, tai mitata rahassa millään tavalla. Nyt esimerkiksi jos joku tehdas vaikka laskee jotkut jätevetensä jonnekin vaan, mihin vaan, ja jos ei sitä jollakin tavalla sitten yhteiskunnan puolesta säädellä, niin siis sehän ei tarkoita sitä, että se olisi maksutonta, vaikka se ei siellä sen firman taseessa tai tilinpäätöksessä näykään. Mutta mehän silloin yhteiskuntana maksetaan se kulu siitä. Niin millä tavalla tähän pitäisi sitten, tähän olette nyt kehittänyt esimerkiksi Compensatella näitä erilaisia kompensointimekanismeja, joilla voidaan vaikka hiilipäästöjä

neutraloida. Niin miten näihin teidän mielestä, näihin ulkoisvaikutuksiin, pitäisi iskeä kiinni? Että miten me saataisiin esimerkiksi firmat kantamaan vastuu siitä kokonaisvaikutuksesta, mikä heillä on maailmaan.

Antero: Jos sitä halutaan kunnolla tehdä, niin se edellyttäisi regulaatiota.

Lauri: Ja minkä tyyppistä regulaatiota nimenomaan?

Antero: No esimerkiksi semmoista, että yritykset, niin kauan kun syntyy päästöjä, niin niistä pitää kantaa vastuu. Ja nyt päästöt on hirveän yksinkertainen esimerkki. Ilmastonmuutoksesta kun puhutaan, niin me esimerkiksi keskitytään meidän toiminnassa puhumaan paljon hiilidioksidin määrästä ilmakehässä. Iso syy sille on se, että se on keino tavoittaa kuitenkin laajempi joukko, ja saada aktivoitua heitä, ja tekemään enemmän. Mutta ei se suurin ongelma meillä ole edes hiilidioksidin määrä ilmakehässä, vaan esimerkiksi biodiversiteetin romahtaminen. Ja sekin pitäisi aina tunnistaa, että jos tehdään jotain, että mikä vahinko siitä syntyy, ja tällä hetkellä biodiversiteetillä ei ole mitään rahallista arvoa. Ja sen ulkoisvaikutus on kuitenkin mittava, varsinkin jos toi systeemi romahtaa ympäriltä, minkälaisia kustannuksia meille siinä vaiheessa koituu. Puhumattakaan kaikista niistä muista, mittaamattoman arvokkaista asioista meidän elämässä, jotka me menetetään. Ja iso ongelma tässä on nimenomaan se, että me ollaan seurattu hyvin yksinkertaista mittaria, että kuinka kannattavaa joku juttu on, ja paljon jää rahaa viivan alle. Ja me ei olla arvotettu näitä muita asioita näihin laskelmiin. Mutta niillähän on kuitenkin arvo olemassa. Se vain, että jos niitä ei olla huomioitu, tai se, että ne on, tämä perinteinen yhteisömaan ongelma, että ei meidän kannata tehdä, kun noi muutkaan ei tee. Tai jos me tehtäisiin, ne muut vaan hyötyisi siitä. Niin sitä ei oikein pysty tilkitseen mun nähdäkseni millään muulla tavalla kuin hyvällä regulaatiolla, jossa tuodaan yhä vahvemmin esille se, että pitää seurata sitä vahinkoa, joka aiheutuu, ja konkreettisesti kantaa siitä vastuu. Että päästöjen osalta just se, jos syntyy päästöjä, niin sitten ei riitä, että ilmoitetaan, että näin on, vaan joku mekanismi pitää ottaa käyttöön siihen, että sitten myös sidotaan esimerkiksi hiiltä ilmakehästä.

Annu: Sehän on keskeistä, että millä tavalla, kun mainitsit, että nämä asiat ei näy vaikka siellä yrityksen tilinpäätöksessä, taseessa. Niin tähän asia, ensinnäkin, siis sehän on muuttumassa. Mutta keskeistä on se, että ollaan totuttu vähän niin kuin alistumaan, että niin, nämä ei vaan näy siinä bisneksessä. Että sehän ei ole lainkaan totta. Siis tämä on ihan, ei mikään tilinpäätöstasekaan syntynyt mistään, ei se tullut mistään annettuna jumalalta meille, ja sitten tässä ollaan sen kanssa. Että sekin on, ihan nämä peruskirjanpitotavat ja -praktiikat, nekin on syntynyt tuhansien ihmisten yhteistyössä, kymmenien ja satojen vuosien yli. Ja nyt ollaan tulossa itse asiassa aika kiihtyvälläkin vauhdilla siihen, nyt esimerkiksi IFRS, eli tämä International Financial Reporting Standards -säätö, tai foundation, joka siis määrittelee sen, että minkälaista on hyvä, tämä ihan taloudellinen peruskirjanpito, niin on siis nyt lisäämässä tällaisella pika-aikataululla tämän vuoden aikana jo tämmöistä uutta

standardistoa tähän rinnalle, joka liittyy nimenomaan, laajasti katsottuna erityisesti vaikutuksiin ja vastuullisuuteen. Tämä nyt on vain yksi tämmöinen konkreettinen projekti, mutta kyllä se on aika käänteentekevää, että yritysten pitää alkaa kvartaalitasolla raportoida paitsi näitä taloudellisia lukuja, niin myös näitä vaikutuksiin liittyviä lukuja. Sitten tässä on ihan valtava aihe, johon ehkä en sukella nyt syvemmälle, mutta se, että mitä se vaatii, että yritykset itse voivat tuottaa sitten järkevää, vertailukelpoista ja tarpeeksi laadukasta dataa. Mutta se ensimmäinen askel on se, että ei ajatella niin, että eihän näitä vaan voi mitata, että kyllä näitä kuule voi mitata. Kaikennäköisiä asioita voi mitata. Bruttokansantuote, sekin on vaan ihmisten keksimä, loppujen lopuksi aika keinotekoinen hassu lasku, joka kuvaa vähän epätäydellisesti jotain, mikä on kuitenkin käytännöllinen metriikka. Käytännöllisesti käytetään, kun ei kukaan ole vielä introduceerannut parempaakaan, joka olisi saanut riittävän suuren kannatuksen. Mutta samalla tavalla, vaikka mistä Uprightin projektissa on kyse, yhdestä epätäydellisestä mallista, joka pyrkii jollain tavalla laittamaan niitä numeroita tiettyjen ilmiöiden taakse, ettei enää oltaisi jumissa siinä, että eihän tätä nyt voi mitata, minkälainen scada syntyy biodiversiteetille vaikka kokonaisen tämmöisen toimialan toiminnasta. Itse asiassa kyllä sitä voi alkaa mitata. Se on aluksi tosi väärin, siellä sun täällä, ja se on tosi epätäydellistä. Mutta mun mielestä se on tärkeä askel kohti sitä että, koska se on oikeastaan koko systeemin edun mukaista, että ne scadat tulee oikein esille, myös niiden, niin sanotusti isoimpien saastuttajien. Ja tämä on myös se, missä ollaan isosti tekemässä murrosta, että jopa näiden isoimpien, vaikka fossiilisten toimialojen tai monia muita toimialoja, joista voidaan ajatella, että tähän ei olisi insentiiviä, niin johtajat ja yritykset alkaa olla hyvinkin kiinnostuneita tästä, ja haluaa mennä tässä etunenässä. Koska fakta on, että joku tulee tulemaan isosti ulos kaapista seuraavan ihan muutaman vuoden sisällä jonkun tavan kanssa, joka muuttaa merkittävästi heidän pelimerkkejään. Ja siinä kannattaa itse olla enemmän etulinjamassa, ihan businessyistä. Ja tämä on musta hirveän positiivista, vaikka tämä on vielä toistaiseksi aika lapsen kengissä itse ne luvut, ja niiden vertailukelpoisuus, mutta hirveän positiivista kehitystä. Ja tämä on muuten myös sitten sellainen iso innovoinnin paikka startupeille, jos halutaan vetää aasinsiltaa tähän keskusteluun.

Lauri: Mennään niihin startupeihin ihan just. Mä ihan nopeasti tuohon vielä sen verran, että nyt täydellisessä maailmassahan homma toimisi sillä tavalla, että me osattaisiin hinnoitella ne ulkoisvaikutukset oikein. Ja me osattaisiin mitata niitä riittävän tarkasti. Sittenhän homma olisi ratkaistu. Kun me ei eletä täydellisessä maailmassa, niin nyt esimerkiksi tämä Uprightin, teidän kehittämä mittaristo, niin sehän auttaa yritystä kuitenkin jonkinlaisen kilpailuedun luomisessa. Esimerkiksi siinä, että se pystyy viestimään paremmin siitä, että we're the good guys, ne ollaan hyviksiä. Ja sitten toisaalta myöskin tämä tavallaan, teiltä tuli nytten, missäs vaiheessa tämä tuli ulos, en muista, mutta siis kuitenkin Compensaten verkkosivuilta pystyy lataamaan tällaisen laajan katsauksen, tällaisen white paperin, liittyen tähän hiilineutraaliuteen. Ja mua jäi kiinnostamaan tässä paperissa tämä, että kun te teette erotuksen tämän hiilineutraaliuden, ja sitten tämän tällaisen net zero -käsitteen

välillä. Niin haluaisitko sä Antero vielä vähän avata, että mitä nämä käsitteet, mikä niiden ero on, tällaiselle maallikolle?

Antero: No tuossa hiilineutraalisuus on, me ollaan pyritty määrittelemään, että mitä sillä voisi tarkoittaa. Sille ei ole niin selkeä määritelmää. Ja se on kuitenkin se termi, jota hyvin paljon käytetään. Ja hiilineutraalisuus on periaatteessa asia, jonka voi saavuttaa heti, kunhan vaan huolehtii, että tämä tehdään oikein sillein, että huomioidaan päästöt koko siitä omasta arvoketjusta. Ja että se kompensatio, joka siinä tehdään, että se tehdään riittävän luotettavalla tavalla. Tämä on hyvin yksinkertaistettuna se, mitä tuossa raportissa sanottiin. Ja sitten taas tämä net zero, niin siinä keskitytään siihen, että keskeisin asia tässä työssä on edelleen päästöjen vähentäminen. Ja siinä pitää määrittää Pariisin sopimuksen mukainen ura, jonka mukaan niitä päästöjä vähennetään niin, että se on kestävällä tasolla. Ja loput kompensoidaan. Jolloin se kompensatation rooli on paljon pienempi, ja siinä korostuu just myös siinä hierarkiassa ihan oikein, että se päästövähennys on se ensisijainen asia aina. Mutta usein on myös ajateltu, että jos syntyy päästö, että sen vaan kompensoi, että ne on sama asia, mutta ne ei ole. Varsinkin jos me kaivetaan fossiilisia tuolta maaperästä, ja poltetaan ne. Ne jää tähän kiertoon, maan pinnan päälle periaatteessa, ne ei palaa tuonne, ellei asialle tehdä jotain. Ja silloin se, että se kompensoidaan, sidotaan se vaikka biomassaan, niin se ei ole kuitenkaan pysyvä ja kestävä ratkaisu siinä mielessä. Me tarvitaan tätä työtä nyt lyhyellä aikavälillä kriittisesti. Ja sitä tarvitaan valtavasti lisää. Mutta ne ei ole vertailukelpoisia. Mutta nykyään tämä on mennyt vahvasti siihen, että päästövähennykset, ja päästökompensatio, ne on kaksi erillistä asiaa. Molempia tarvitaan. Ja siinä edelleen päästövähennykset on se kaikista tärkein asia. Mutta siihen päälle sitten se hiilensidonta siltä osin, kun se tulee tehdä. Ja toi nettonollatavoite, niin olisiko noin 600 maailman 2000 suurimmasta yrityksestä jo sitoutunut tähän nettonollatavoitteeseen. Ja se on, tällä hetkellä näyttää siltä, että tämä on se työkalu, jota useimmat suuryritykset maailmalla tulee käyttämään näiden omien päästötavoitteidensa saavuttamiseksi.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Nyt jos me katsotaan ylipäätään yritystoimintaa, markkinataloutta, niin nyt tietysti yksi suuri haastehan tässä on se, että meidän markkinataloushan perustuu sellaisen jatkuvan, tai oikeastaan ikuisen kasvun perusajatukseen. Ja siinähan tämä tuntuu olevan vähän ristiriidassa just sen kanssa, että niin kuin sä sanoit vaikka, että meidän pitäisi saada sitä fossiilisten kulutusta ajettua alas. Mutta samalla taas meidän markkinarakenteet puskee sieltä kulutusta noin vaan, yleisesti ottaen pitäisi ajaa ylös. Ja jos katsotaan, että millä tavalla markkinat toimii, niin sehän tapahtuu siis käytännössä aina sitä kautta, että ihmiset on valmiit maksamaan rahaa silloin kun ne kokee, että ne saa jotain arvokasta vastineeksi siitä. Ja nyt startupithan on siitä kiinnostavia toimijoita, koska niiden tarkoituksena on synnyttää joko olemassa olevaan markkinaan jotain niin radikaalisti parempaa tai kiinnostavampaa, tai ehkä

jotain pientä, puhutaan vaikka tästä disruptiivisesta innovaatiosta, jotain pientä alaryhmää kiinnostavaa tuotetta tai palvelua. Joka muuttaa sitä koko markkinan luonnetta. Tai sitten synnyttämään kokonaan uusia markkinoita. Niin semmoinen asia, mitä me ollaan lähdetty nyt Aallolla tarkastelemaan ja tutkimaan, niin on siis se, että löytyykö täältä kestävä kehityksen piiristä sellaisia rajapintoja, joissa, kun sä teet sen bisnestransaktion, eli sun asiakas maksaa sulle rahaa, niin itse se kauppa liikuttaisi jollakin tavalla tätä kestävä kehityksen näitä, vaikka nettoimpaktiin liittyviä mittareita eteenpäin. Ja yksi mun lempiesimerkki on siis, että jos me pystyttäisiin riittävän alhaisilla kustannuksilla rakentaan tällaisia sanitaatioinstallaatioita, vaikka Saharan eteläiseen Afrikkaan, niin joka kerta kun kauppa käy, eli kun sä myyt yhden sellaisen installaation sinne markkinaehtoisesti, niin käytännössä siis lasten henkiä säästyy, koska he ei kuole siihen kuraveteen, mitä ne joutuu juomaan siellä. Niin miten, että jos me katsotaan startupien potentiaalia, niin yhtäältä siis tämä meidän nuorison merkityshalukkuus ohjaa heitä enemmän siihen suuntaan, että miten voitaisiin tehdä sellaista liiketoimintaa, joka ei vaan johda siihen, että päätäkää siirtyä tilille, vaan että siitä syntyy joku vaikutus. Mutta sitten toisaalta startupeihin liittyy valtavan paljon myös ongelmia, esimerkiksi tämä tämmöinen move fast and break things -tyyppinen, mennään nopeasti ja rikotaan asioita, mitä Mark Zuckerberg teki pahamaineisen kuuluisaksi. Tai sitten sellaiset, puhutaan paljon tällaisesta käsien heiluttelusta, että tehdään tällaisia, väitetään esimerkiksi, Financial Timesissa oli esimerkiksi tämmöinen iso artikkeli siitä, että miten startupit usein saa enemmän anteeksi näitä tällaisia impaktipohjaisia väittämiä, koska ne on niin sellaisia nopeita ja söpöjä ja ketteriä. Mutta sitten todellisuudessa itse asiassa greenwashingin riski on suurempi. Ja sitten vielä ehkä viimeisenä se, että kun startupien perusluonteeseen kuuluu se, että sinä pyritään nimenomaan tällaiseen räjähdysmäiseen kasvuun. Eli että saadaan skaalaamaan eksponentiaalisesti. Mutta voiko tämmöinen räjähdysmäinen kasvu ylipäätään olla kestävällä pohjalla? Niin, miten teidän näkövinkkelistä, niin miten te näette tämän startup-ilmioikentän potentiaalin, että olisiko sieltä löydettävissä jotain ratkaisuja, tai osaratkaisuja tämän kestävä kehityksen edistämiseen?

Annu: No, tietenkin siis. Ehkä mä katson koko tätä, niin kuin mainitsit tuossa, että voisiko löytyä joku firma, jonka se transaktio olisi hyvä. Niin totta kai, ja löytyykin aika paljonkin tällä hetkellä firmoja. Eikä vaan startupeja, vaan ihan kaikenkokoisia firmoja. Mä itse lähestyn tota, ylläri ylläri, nettovaikutusten näkökulmasta. Eli siis kysymys kuuluu, että onko se kaikki hyvä yhteenlaskettuna, ja oletuksena tiettyjen arvosettien ja muiden läpi, mitä milloinkin paljon painotetaan, niin onko se enemmän kuin se, mihin se käyttää resursseja. On vaikka kuinka paljon erilaisia, vaikkapa nyt otetaan joku malarialääke, tai joku mitä nyt halutaan katsoa, toteutetaan joku asia riittävän tehokkaasti, että siitä saatava hyöty on ikään kuin suurempi. Eikä siinä tarvitse vaan startupeja katsoa, vaan ihan tylsät isotkin firmat siihen pystyy. Ehkä, mitä tulee tuohon räjähdysvoimaan ja siihen ketteryyteen, niin tuossa mä ottaisin pienellä hyppysellisellä suolaa, että kyllähän suurin osa startupeista kuitenkin feilaa, eikä ikinä saa ensimmäistäkään impaktia aikaan. Että sinänsä ehkä startupeissa on

enemmän, mikä musta on herkullista, on se lähtö nolasta. Se on se, mihin mä itse keskityn enemmän, että mikä etuoikeus ja upeus lähteä visioimaan, komppaan täysin, mitä Antero sanoi siitä, että 2015, mä perustin Uprightin 2017, jopa silloin maailma oli aika eri. Ja silloin lähdettiin Aatamista ja Eevasta selittää, että miksi impactilla on väliä. Ja nyt mennään suoraan siihen, että miksi meidän impact data toimii paremmin kuin jonkun globaalin kilpailijan. Että on päivän selvää yritysjohtajille, että sillä impact datalla on väliä ja se on asia, joka vaikuttaa heidän, nimenomaan sinne tilinpäätökseen ja taseeseen. Mutta että jos lähdetään katsomaan sitten, että mitä ylipäänsä startupit saa aikaan, niin mun mielestä ehkä kiinnostavampaa siinä on se, ja ne lainalaisuudet pätee ihan yhtä lailla isoihin yrityksiin, kun startupeihinkin, että miten sitten oikeasti onnistutaan siinä. Mutta tosiaan houkuttelevaa ja upeeta on se, että saa lähteä nolasta, saa rakentaa siihen, tähän maailmaan, ehkä mielellään nojaten jo vähän tulevaisuuteen. Tästä kun pikkaisen uskaltaa ekstrapoloida, niin aletaan nähdä ehkä enemmän niin päin, että se on aika iso riski, että ei ole huomionnut yrityksen nettovaikutuksia perustaessaan yritystä. Ja mun mielestä tämä on jokseenkin jo, esimerkiksi se asenne ja lähestymistapa, millä siis monet isot instikkasijoittajat lähestyy meitä. Ei ne ole sillein, että haluan pelastaa maailman, Upright, mitäs tehdään. Vaan ne on sillein, että ne ihan kylmän rauhallisesti näkee, että tämä on aika iso riski, miltäs nämä meidän nettovaikutukset näyttää, me haluttaisiin mieluummin itse nähdä, ennen kuin muut näkee, ja ennen kuin tämä reposteltu jossain Economistin kannessa. Tämä on nimenomaan se muutos, jota mä haluan kiihdyttää, jonka mä uskon tuovan systeemisesti sitten hyvin asioita aikaan. Ja tässä startupit on tosi herkullisessa asemassa lähtee miettimään ihan nolasta, nimenomaan sen ydinliiketoiminnan, ei sen miten tehdään, vaan mitä tehdään, mitä se, sun sanojen mukaan yksi transaktio, yhden marginaalisen tuotteen ja palvelun tuottaminen, miten se tuottaa enemmän hyvää, kuin mitä se käyttää resursseja. Ja tämä pitää stressitellä tosi monesta eri kulmasta, sitä pitää laskea monesta eri kulmasta, huomioiden erilaisia skenaarioita, vaikkapa nyt ilmaston lämpenemiseen ja muuhun liittyen. Ja sitä kautta päästään tosi mielenkiintoisten liiketoimintamallien äärelle. Mutta se ei ole mikään oikotie onneen, startupien rakentaminen on äärimmäisen vaikeeta. Ja siinä uskon, että myös tämä startupien viherpesulausahduksien sormien läpi katsominen on asia, joka on myös aika isossa muutoksessa. Että toi ehkä päti vielä vuosi sitten, mutta nyt jo yhä enemmän startupienkin impacttia tarkastellaan vähän kriittisemmin. Ja hyvä niin. Tai robustimmin, ja katsotaan, että onko siinä oikeasti kyvykkyyttä tuottaa se jokin asia nettopositiivisesti vai ei.

Antero: Tuohon sun kysymykseen, niin ehkä mä lähestyisin siitä kulmasta, että kun kysyit onko tämä räjähdysmäinen kasvu mahdollista ylipäätään, siinä mun mielestä se varsinainen kysymys, että onko kasvu mahdollista. Onko kestävä kasvu mahdollista. Ja tuo on semmoinen asia, jota aina aika ajoin kuulee, ja sitten siihen saatetaan esittää esimerkiksi degrowth, että meidän täytyy vähentää asioita, että saadaan kestäväälle tolalle. Niin mä en näe mitään vaihtoehtoa, että me onnistuttaisiin maailman pelastamisessa ilman kasvua. Jos me mietitään niitä

nykyisiä asioita, mitä me tehdään, niin iso osa on kestäättömiä. Ja jos me vähennetään sen tekemisen määrää vaikka puoleen, niin se on edelleen kestäättöntä. Eli se tie onnelaan ei ole se, että me tehdään vähemmän sitä, mitä me nyt tehdään, vaan meidän täytyy tehdä tämä kaikki aivan uudella tavalla järkevämmin ja kestäväällä tavalla. Ja me ei saateta päästä siihen tilaan ilman uusia investointeja. Me ei saateta saada niitä uusia investointeja ilman kasvun mahdollisuutta. Ja vastaavasti se, että kasvuhan syntyy jo ihan siitä yksinkertaisesta asiasta, että meillä ihmisillä on luontainen taipumus miettiä, että miten asiat voisi tehdä paremmin. Yritäppä kitkeä sitä pois ihmisistä. Jos me tehdään työtä, niin huomaa, että mun ei kannata tehdä tätä tällä tavalla, kun mä voin tehdä tämän näin, niin mulla säästyy paljon aikaa. Ja sen jälkeen ihmisillä on enemmän aikaa. Ja sitten taas ne päätyy tekemään uusia juttuja, jolloinka siitä syntyy kasvua. Eli me ei voida estää sitä kasvua toteutumasta. Kasvu itsessään on hyvä juttu, se on se keino, millä me ratkaistaan tämä. Markkinatalous on hyvä juttu, markkinatalous tarkoittaa sitä, se on äärimmäisen dynaaminen toimintatapa, kun mä voin tehdä asioita, jotka hyödyttää sua, ja sä voit tehdä asioita, jotka hyödyttää mua. Ja periaatteessa tämmöinen vaihtokauppa on yksinkertaisempi, tämän vanhan mallin keino. Mutta sitten kun meillä on rahaa, niin me voidaan vielä tehokkaammin allokoida näitä resursseja ja tehdä ne siellä, missä se tuotetaan tehokkaimmalla mahdollisella tavalla. Se perustavanlaatuinen ongelma tässä on meidän regulaatio, tai tämä järjestelmä. Eli markkinatalous itsessään ei ole ongelma. Se, että meillä on järjestelmä, joka sallii sen, että me tehdään asioita yhä edelleen, jotka on vahingollisia, ja että niitä ei ole joko kielletty, tai niitä ei ole edes hinnoiteltu, niin että maksettaisiin siitä vahingosta, joka syntyy. Ja sen kautta vaikka verojen myötä käytettäisiin resursseja siihen, että korjataan sitä ongelmaa. Ja jotta tämä kasvu voisi olla kestävä tulevaisuudessa, niin se ehdottomasti edellyttää sitä, että meidän täytyy muuttaa meidän toimintatapoja, jotta ne tehdään kunnolla ja laaja-alaisesti. Se edellyttää sitä, että me muutetaan meidän lakeja. Joka edellyttää myös kansainvälisiä sopimuksia. Onneksi tämä on kääntynyt niin päin, aiemmin yritys-elämä oli se, joka jarrutti, niin nyt tuntuu siltä, että yritys-elämä on se, joka painaa poliitikkoja päälle ja sanoo niille, että tehkää. Että teidän on tehtävä enemmän. Koska nähdään, että tämä on menossa niin vaikeeseen suuntaan. Että mä uskon, että maailma muuttuu. Mutta sen myötä, kun me tehdään uutta, siitä syntyy kasvua, siitä syntyy paljon uusia mahdollisuuksia, ja siitä syntyy hyvää liiketoimintaa, elämää. Mutta jos se tehdään oikealla tavalla, niin se on nimenomaan asia, joka palvelee ihmiskunnan kestävä tulevaisuutta.

Lauri: Mun mielestä tässä ehkä ydinkysymyksenä on nimenomaan se arvon määrittely. Eli toi mitä sä kuvasit tämän markkinatalouden perustoiminnallisen, just sen transaktion, eli sen kaupantekemisen. Eli se, että sä annat mulle jotain, mitä mä pidän arvokkaana, mä annan sulle rahaa. Ja toisinpäin, eiks niin. Niin, tämmöinen markkinatalouden, ja ehkä kapitalismin suurin valuvika liittyy siihen arvon määrittelyyn. Ja tällä hetkellä esimerkiksi meidän rakenteet sallii, siis ei pelkästään sen, että me saadaan rahaa siitä, että me luodaan, tuotetaan lisäarvoa toisille

ihmisille, planeetalle, ekosysteemille, sosiaalisia, ympäristöllisiä asioita. Vaan myöskin sillä tavalla, että me voidaan myös pumpata sitä arvoa erilaisten vaikka finanssi-instrumenttien kautta systeemistä ulos. Ja sitten vielä ehkä kiinnostavampi juttu, joka liittyy tähän, mitä Upright tekee, on se, että miten me oikeastaan voidaan edes sanoa, että mikä on arvokasta ja mikä ei. Ja siinä tiettyssä mielessä se ydinkysymys on se, että itse asiassa markkinataloudessa transaktio perustuu aina arvon kokemukseen. Että mä menen tästä, nyt mulla jäi päivällinen syömättä ennen podcastia, niin mä menen tästä sitten vaikka sanotaan McDonald'siin sen takia, että mulla on hirveä, kurniva nälkä. Ja sitten mä syön sieltä jonkun hampparin, mä annan rahaa siitä, koska mä ajattelen, että tällä lähtee nälkä. Vaikka mä itse asiassa kyllä salaa tiedän sen, että eihän sillä lähde, kun tulee siitä suolan määrästä ja kaikesta, että itse asiassa se nettoarvo, mikä tällä transaktiolla on, niin sen todellinen nettoarvo mulle on negatiivinen. Maha kasvaa, suolan määrä lisääntyy, nälkä jää, eikö niin. Eli tavallaan, että se arvon tuotto, minkä mä kuvittelen saavani siitä transaktiosta, niin se ei ole todellinen. Mutta se, että kun nämä ei ole läpivalaistuja ja näitä ei ole hinnoiteltu oikein näitä asioita, niin se on ehkä se isoin haaste tässä systeemissä tällä hetkellä. Ja mulla alkaa hahmottuun tässä keskustelussa, siis tällaisia näkökulmia tähän, että jos me ajatellaan sitä vaikka degrowth-ajatusta, niin sehän on epärealistinen ajatus, koska sehän tarkoittaisi sitä, että koko ihmiskunnan pitäisi noin yhtäkkiä naps valaistua ja ruveta kauhean tiedostaviksi. Mutta eihän sellaista tule koskaan tapahtuun. Jolloin meidän täytyy päästä siihen tilanteeseen, että me voitaisiin palvella niitä olemassa olevia ihmisiä sillä tavalla, kun he ovat olemassa tällä hetkellä, niin että he kokee sen mielekkääksi. Eli se arvon kokemus pitää olla kilpailukykyinen näiden toimijoiden kanssa, jotka tuottaa itse asiassa nettonegatiivista arvoa ihmisille. Niin mä näen, että siis se degrowth itsessään ei riitä. Mutta sehän palautuu tähän, kun sä kuvailit sitä net zeroa aikaisemmin, siihen, että tiettyssä mielessähän tiettyjen, liian negatiivisia asioita tuottavien asioiden tekeminenhän pitäisi lopettaa, tai ainakin sitä pitäisi vähentää. Sitten on tämä, että me nollataan ulkoisvaikutukset. Eli me tunnustetaan, että missä on niitä negatiivisia vaikutuksia. Ja sitten jos vaikka päästökompensaation tai muun avulla juostaan sitä kiinni. Mutta sitten me päästään tähän kompleksimpaan yhtälöön, eli tähän nettoimpaktin määrittelyyn. Ja siinä vaiheessa ajatuksenahan on siis, tai itse asiassa, haluisit sä Annu vähän avaa sitä, että miten se nettoimpakti lasketaan? Ja sä puhuit tästä resurssienkäyttönäkökulmasta ja muusta aikaisemmin, mutta miten se de facto, että jos mulla on nyt yritys x, joka haluaa tietää, että ollaanko me oikeastaan hyviksiä vai pahiksia, niin miten te ynnäätte sen yhteen, että missä nyt mennään?

Annu: No ehkä mä voisin ensin aloittaa siitä, että meidän malli ei vastaa kysymykseen, että oletteko te hyviksiä vai pahiksia. Se on ehkä nimenomaan se, mistä maailmasta me halutaan pois. Eli mitä pyritään rakentamaan, me pyritään tekemään ihmisen tekemät oletukset hänelle itselleen näkyviksi. Eli ensimmäinen määritelmä, unohdetaan kokonaan normalisointi ja yhteismitallistaminen, on ihan vaan yksinkertaisesti kerätä se data. Esimerkiksi nyt toi sun oma McDonald's, mä en

tiedä sainko mä nyt ihan koppia, mitä sä tarkoittit tuolla. Mutta jos nyt ajatellaan vaikka jotain tuollaista valintaa ostaa hampurilainen, niin siinä on erilaisia vaikutuksia. Yksi on, hyvä juttu, sait sen nopeasti. Ehkä se maistui hyvältä, en tiedä. Sitten on erilaisia miinuksia vaikka terveyteen liittyen, suola, kovat rasvat, mitä lie, sokeri. Ja näin edespäin. Sitten taloudellisesti sillä oli joku impakti, ehkä se oli halvempi, ehkä kalliimpi, kuin joku toinen vaihtoehto ja näin edespäin. Eli, mikä koko Uprightin mallin idea on, ei ole tuottaa tietoa siitä, onko yritys hyvä vai paha. Vaan näyttää, minkälaisia trade offeja me tehdään, kun me esimerkiksi päätetään vaikkapa nyt, tai vaikka joku iso työeläkeyhtiö tekee strategiaa, missä päättää laittaa vaikka x prosenttia pääoma-allokaatiosta vaikka kaivosalalle. Mitä se konkreettisesti tarkoittaa, mitä asioita esimerkiksi yrityksessä tuetaan. Ja sitten totta kai tässä on se oma juttunsa, että millä tavalla painotetaan sitä sijoittamisen vaikutusta. Mutta jos mä sen nyt vielä suljen yksinkertaisuuden vuoksi tästä keskustelusta pois, ja tarkastellaan vaan niiden yritysten vaikutusta sellaisenaan. Niin pyritään ensin vaan ymmärtämään ne kaikki. Eli yksinkertainen idea voisi olla, että sulla on tehdas, joka päästää x tonnia hiilidioksidiekvivalenttipäästöjä, käyttää y kuutiota makeaa vettä, sitten on joku tietty vaikka energian-, sähkönkulutus. Sata ihmistä töissä. Ja joku vielä käyttää jotain maata, tai joku muu resurssi. Ja sitten pluspuolella sieltä tulee ulos sitten vaikkapa 25 000 rokotetta per vuosi, joka vaikuttaa näihin kolmeen sairauteen, niitä jaellaan tuolla tai täällä. Okei, olipa matala lukumäärä, ehkä sen pitäisi vähän enemmän tuottaa. No mutta joka tapauksessa. Ja sitten se tarjosi duunipaikan näille tyypeille, maksoi verot tuonne ja tänne. Ja mitä me pyritään Uprightin mallissa on ensin, että pyritään rakentamaan ajattelun työkalu. Koska nämä, sä sanoit jo tuossa McDonald's-esimerkissä, meillä ihmisillä noissa nopeissa tilanteissa ei riitä se kyvykkyys mallintaa siinä hetkessä, esimerkiksi vaikka kuuttakin kategoriaa, joka on vielä aika pieni lukumäärä, että mikä päätös sun todella tulisi tehdä sun arvojen mukaisesti tässä tilanteessa. Niin se käy ihan käytännössä mahdolliseksi, jo aika pienenkin vaikka portfolion kohdalla. Jonka takia meidän täytyy alkaa rakentamaan työvälineitä sen ymmärtämiseen, että minkälaisia valintoja tehdään. Ja silloin meidän pitää vastata jotenkin siihen kysymykseen, että jos sulla on, esimerkiksi monet firmat tykkää puhua vaikka hyväntekeväisyydestä, että joo, meillä on tämä kaivostoiminta, mutta hei sitten meillä on tämä koulu Ruandassa, me rahoitetaan tätä. Niin meidän pitää jollain tapaa pystyä vastaan siihen kysymykseen, että tekeekö tämä vaikka koulu Ruandassa siihen liittyvät positiiviset vaikutukset, kuinka paljon ne ikään kuin kompensoi tai tekee tekemättömäksi, tai miten ne painaa sitten suhteessa tähän toiseen. Ehkä kirkkain esimerkki käyttää on vaikka tupakkayrityksen hyvät henkilöstöperiaatteet. Esimerkiksi joku vaikka urheiluohjelma henkilöstölle, jonka ne kustantaa. Sanotaan, että töissä on vaikka 2000 ihmistä. Ja sitten tuote taas suoraan ja/tai välillisesti vaikuttaa esimerkiksi just 200 miljoonan ihmisen vaikka terveyteen. Niin tässä pitää jollain tavalla päästä laittamaan numeroita sen ympärille, että mikä on isoa ja mikä on pientä. Ja tällaisia ajattelun välineitä mä koen, että me väkisinkin tarvitaan. Ja niitä tarvitsee systematisoida, jotta olisi esimerkiksi edes teoriassa mahdollista vaikka tehdä järkevää verotusta, regulaatiota. Vähänkään suurempana (-) [epäselvää] sijoittajana tehdä yhtään

sijoituspäätöstä. Ja me ollaan tehty aika paljon töitä sen eteen, että ei mentäisi siihen houkuttelevaan hyvät-pahat, tämä on ainoa, mikä mediaa kiinnostaa, on tietenkin, että ketkä oli huonoimmat, ketkä oli surkeimmat yritykset. Tai ketkä oli parhaat. Tämä ainoa, mitä ihmisiä kiinnostaa. Me ollaan aika paljon tehty sen eteen töitä, että nimenomaan ei mentäisi sitä kautta, vaan aidosti hahmotettaisiin näitä erilaisia trade offeja, ja se viesti yrityksille, että oletteko te hyvä vai paha, vaan hei tässä on ne viisi asiaa, mitä voisitte tehdä paremmin, jatkuvasti parantaaksenne teidän kokonaisvaikutuksia maailmaan.

[tunnusmusiikkia]

Lauri: Meillä on ollut siis tästä Aallon startup-ekosysteemin kanssa, niin ollut ajatuksena se, että kun katsotaan nyt taaksepäin, että tämä viimeinen 10 vuotta Suomessa, niin tähän on ollut aivan ilmiömäinen tämä koko ilmiö. Ja siis se, että me ollaan lähdetty tilanteessa, missä ehkä noin prosentti opiskelijoista koki yrittäjyyden mielekkäänä valintana silloin kun Aalto-yliopisto perustettiin, tilanteeseen, jossa esimerkiksi viime syksynä me tehtiin laaja kysely, johon vastasi lähes 500 Aalto-yhteisön jäsentä, niin lähes 80 prosenttia tällä hetkellä meidän opiskelijoista ja muista yhteisön jäsenistä pitää yrittäjyyttä mielekkäänä valintana. Ja siitä on syntynyt ajatus siitä, että voisiko nyt seuraavan 10 vuoden aikana suomalainen startup-pöhinä suuntautua siihen, että me lähdetäisiin oikeasti ratkomaan näitä piinaavimpia ongelmia. Tässä on kaksi sellaista isoa kysymysmerkkiä, mitä mä ajattelin, että tässä voitaisiin lopuksi vielä vähän pohtia. Siis ensimmäinen liittyy siihen, että me ollaan käytetty esimerkiksi meidän frameworkina tätä YK:n kestävän kehityksen päämääriä. Mutta sä olet esimerkiksi Annu avoimesti kritisoinut tätä mallia. Niin haluaisitko sä avata vähän sitä, että minkälaisia ongelmia liittyy tähän SDG, Sustainable Development Goals, eli kestävän kehityksen päämäärien malliin?

Annu: Niiden käyttäminen siis siten, lähtee innovoimaan yrityksiä ratkaisemaan niitä, on musta erittäin hyvää käyttöä niille. Se, missä mä olen kritisoinut, että niitä käytetään impaktin mittaamiseen yrityksissä. Ja johtuen ihan siitä, että yleensä, jotta joku tämmöinen gridi, tai joku tällainen luettelo erilaisia arvokohtia, voi toimia hyvin mittaamisena, sen täytyisi olla jollain tavalla sellainen, että se on mutually exclusive, collectively exhaustive. Eli sillein, että siellä ei toistuisi tietyt asiat useampaan kertaan. Ja toisaalta, että kaikki arvonluonnin kategoriat olisi katettu. Ja se on se yksinkertainen syy, minkä takia mä en itse näe SDG:tä parhaana mahdollisena frameworkina mitata vaikutuksia. Se siis käytännössä katsoen toisiintuu, tietyt asiat aika moneen kertaan, mikä on siinä, niitähän ei ole siis luotu yritysten vaikutusten mittaamistarkoituksessa. Vaan ehkä nimenomaan juuri semmoiseen tarkoitukseen, kun mihin vaikka te käytätte. Eli lähdetään katsomaan konkreettista haastetta, mietitään, miten voitaisiin innovoida hyviä bisnesmalleja korjaamaan tätä haastetta. SDG:ssä, syy, miksi mä olen niitä kritisoinut julkisesti on se, että niitä on ehkä käytetty vähän semmoisena pseudomittarina tähän asti. Yritys pitää

kumbayasession ja sitten valitaan sieltä muutama. Ja jotkut innostuu luettelemaan kaikki 17 SDG:tä ja kääntää sen niin päin, että mietitään miten me voitaisiin vaikka parhaan mielikuvituksen mukaan tähän kontribuoida. Ja sitten siinä ollaan ehkä aika kaukana enää mistään, mikä tuottaa mitään järkevää informaatiota sidosryhmille. Mutta niin, ehkä lyhyesti siinä vastaus, mitä olen SDG:istä kritisoinut.

Lauri: Joo, ja siis tietysti yksi, mihin olen itsekin törmännyt paljon, niin on se, että näitä värikkäitä laatikoita tykätään laittaa verkkosivuille, ja väittää, että tehdään jotain tähän liittyvää. Josta usein näkee, että esimerkiksi nämä toimijat ei ole ollenkaan perehtynyt siihen, että miten se itse framework toimii. Ja tästä ehkä surkuhupaisimpana esimerkkinä on yksi nimeltä mainitsematon öljy-yhtiö, jonka sivuilta löytyy peräti kaikki 17 SDG:tä. Ja sitten kun sä rupeat naksuttelemaan auki, että mitä siellä tehdään, niin siellä itse asiassa on aika vähän yhtymäkohtia niihin YK:n määrittelemiin, todellisiin tavoitteisiin. Koska nehan on koodattu siis hyvin tarkkaan, siis 169 alatavoitteeseen ja 231 indikaattoriin. Mutta sitten tämän SDG-haasteen lisäksi, niin startup-maailmassa on tämä tämmöinen käsien heiluttelu saanut vähän uudenlaista väriä tässä. Ja nyt esimerkiksi kaksi casea. Uber, jonka ajatuksena on ollut se, että tällä ride shareingilla vähennettäisiin kokonaispäästöjä. Ne on itse asiassa lisännyt ihmisten autojen käytön määrää. Eli se ei ole johtanut siihen, että lakataan käyttämästä omaa autoa, vaan lakataan käyttämästä vaikka fillaria, kun sen Uberin saa niin helposti. Ja yhden tutkimuksen mukaan siis tämä murros Uberin ja Lyftin toimintaan on lisännyt siis 69 prosenttia kokonaispäästöjä. Ja toinen esimerkki on, kun tämä Voi-sähköpotkulautafirma samalla tavalla teki ison numeron siitä, että he ilmoitti, että he vähentää siis, no näitä hiilidioksidipäästöjä peräti 1600 miljoonaa tonnia. Ja sitten kävikin ilmi, että kyse olikin 1600 tonnista. Niin he joutuu peruutteleen aika paljon pois siitä. Ja siinäkin taas on kyse siitä, että itse asiassa Voi-potkulauta, joka teoriassa voisi korvata auton käytön, niin korvaakin itse asiassa vaikka kävelyn. Niin miten te näette tämän yleisesti ottaen, siis että onko tämä kuinka iso riski siinä, että jos me lähdetään innovoimaan siellä propellit pyörien ja kädet heiluen, ja pöhisemään kohti kestävämpää maailmaa, niin onko tässä kuinka paljon sitä konkretiaa sitten kuitenkin tässä startup-toiminnassa teidän mielestä?

Antero: Toi oli mun mielestä hyvä osoitus siitä, että ne kaksi asiaa, jotka meidän pitäisi huomioida kaikessa tekemisessä. on ulkoisvaikutukset ja vaihtoehtoiskustannukset. Ja ilman niitä, niin me ei välttämättä hahmoteta niitä varsinaisia vaikutuksia. Mutta ollaan me, joka tapauksessa meidän täytyy hyväksyä se, että kun me tehdään uusia juttuja, niin ne ei ole alkuun täydellisiä. Ja me opitaan. Ja ne asiat, jota esimerkiksi Uber on aikaansaanut, niin ne ei välttämättä ole hyviä tällä hetkellä. Mutta mistä me tiedetään, mihin se johtaa seuraavan 10 vuoden aikana. Voi olla, että lopputulos on kuitenkin ihan hyvä. Me tehdään näitä, ja matkan varrella me havahdutaan niihin ongelmiin, ja sitten toivottavasti parhaamme mukaan pyritään ratkomaan niitä.

Annu: Ehkä tuossa Uberin ja Voin kohdalla, molemmissa kyseessä aika semmoinen klassinen, me kutsutaan Uprightin malleissa kontrafaktuaaleiksi. Eli aina pitää impaktia mitatessa aina määrittää, että mikä se on se vaikka toiminta, mitä ne syrjäyttää, ja mitä ne lisää, mitä ne vähentää, ja näin edespäin. Niin ehkä tuossa ihan ymmärrettävistäkin syistä molemmat firmat on omassa markkinoinnissaan sitten kääntäneet faktat paremmin päin. Mutta siitäkin syystä en koe, että yritysten (markkina-) [epäselvää] on parhaita impaktinmittausauktoriteetteja, vaan ehkä kannattaa lyödä yhteisiä pelisääntöjä, niin sitten noitakin asioita voi ihan hyvin vertailla. Ja tosiaan ymmärtää, että millä tavalla se impakti esimerkiksi riippuu siitä, että mitä toimintaa se syrjäyttää.

Lauri: Just näin. No hei, viimeinen kysymys. Mitä teidän näkökulmasta just tällä hetkellä, niin suomalainen startup voisi tehdä, siis heti tänään tai huomenna, vaikka tämän podcastin kuunneltuaan, niin lisätäkseen oman toimintansa kestävyyttä, ja tukeakseen paremmin kestäväää kehitystä? Mikä yksi teko voisi olla semmoinen, minkä voisi tehdä mahdollisimman pian?

Antero: Mä palaan siihen ihan ensimmäiseen asiaan, joka on mun mielestä se isoin muutos, joka me tarvitaan. Meidän pitää tunnistaa se vastuu ja tarttua toimeen. Niitä asioita on paljon, mitä voi tehdä, mutta niin paljon on sitä ajattelua, että pitäisi ja muuta, ja me keksitään syitä, että me ei tehdä. Tai sitten me ajatellaan, että kyllä meidän pitäisi, mutta me ei sitten vaan ryhdytä siihen. Niin siinä vaiheessa, kun ruvetaan tekemään, niin sitten ne hommat menee eteenpäin. Että se nolasta yhteen siirtyminen, se vaikein askel, se ensimmäinen askel, sen jälkeen se menee omalla painolla. Mutta niitä asioita, mitä voi tehdä, niitä on vaikka kuinka paljon. Kyse on siitä, että on kiinnostunut siitä, ja haluaa tehdä asialle jotain.

Lauri: Jep.

Annu: No mun yksinkertainen, helppo neuvo, mitä pyydettiin, olisi se, että ekaksi tsekata yrityksen strategia ja ydinliiketoiminta. Jos se on nettopositiivista, eli tuottaa enemmän kuin mitä resursseja se käyttää, sitten ei tarvitse tehdä mitään liittyen impaktiin, vastuullisuuteen, ESG:hen, vaan ainoastaan keskittyä sen firman kasvattamiseen. Jos se firma kasvaa, sillä on impaktia, jos ei, niin siitä ei ole mitään hyötyä. Jos taas huomataan siinä vaiheessa, että se liiketoimintamalli ei olekaan ihan tulevaisuuskestävä, niin sitten kannattaa palata sinne piirustuspyydälle, ja kiittää tuuria, että on vielä startup, koska pivothan on suorastaan kuuma juttu tehdä, ja miettiä vähän, että mitä siinä liiketoimintamallissa voisi tehdä toisin.

Lauri: Jep. Tämä on itse asiassa ihan mahtava huomio mun mielestä tässä, että se mahdollisuusavaruus, mikä on, kun siellä heti alkuvaiheessa tunnistetaan nämä asiat, niin lähteä rakentaan, ehkä sitten räjähdysmäistä, kestäväää kasvua sitten sieltä piirustuspyydältä käsin. Mutta Uprightin ja Compensaten, teidän molempien organisaatioiden, työkaluthan on siellä myöskin käytettävissä, ja niiden avulla

voidaan myöskin edistää selkeästi näitä asioita. Ja mä uskon, että monet startupit voi myöskin hyötyä sekä siitä oman nettoimpaktin arvioinnista että siitä oman toimintansa kompensoinnista. Kiitos paljon, Annu, Antero, että pääsitte mukaan tänne. Huikeita näkökulmia ja tästä on hyvä jatkaa kohti parempaa huomista. Kiitos.

Annu: Kiitos.

Antero: Kiitos.

[tunnusmusiikkia]