

# Alustatalouden faktat ja myytit -podcastin ensimmäinen kausi

## Extrajakso 2: Keskitettyjen valtajärjestelmien aikakausi on ohi

Alustatalouden faktat ja myytit -podcastin ensimmäisen kauden päätösjaksossa keskusteltiin siitä, onko aika ajanut keskitettyjen valtajärjestelmien ohitse. Oman näkemyksensä avoimuudesta antoi hyvishakkereita välittävän HackerOnen toimitusjohtaja Mårten Mickos. Aihetta sekä Mickosin ajatuksia puivat studiossa William von der Pahlen, Aalto-yliopiston professori Robin Gustafsson sekä tutkija Eero Aalto.

**Puhujat:** William von der Pahlen  
Robin Gustafsson  
Eero Aalto  
Mårten Mickos

[elektronisia ääniä]

Miesääni: Tämäkin ohjelma on Suomen Podcastmedian tuotantoa.

[rauhallista elektronista musiikkia alkaa soimaan taustalla]

Mårten: Avoimuus voi johtaa siihen, että on vähemmän liiketoimintamahdollisuuksia tarjolla. Mutta toisaalta ne sitten saattaa olla parempia.

Naisääni: Tervetuloa kuuntelemaan Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Alustatalous koskettaa jokaista, jolla on älypuhelin taskussa. Tätä sarjaa juontaa Futucast-podcastistakin tuttu sarjayrittäjä William von der Pahlen. Tässä erikoisjaksossa hänen seuranaan on tällä kertaa molemmat Aalto-yliopiston alustatalouden asiantuntijamme, professori Robin Gustafsson sekä tutkija Eero Aalto.

[musiikki vaimenee]

William: Tervetuloa takaisin kuuntelemaan Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Mun nimi on William von der Pahlen ja tänään erikoisjaksossa sekä Robin Gustafsson että Eero Aalto studiossa mukana. Moi molemmille.

Robin: Moi, moi.

Eero: Moi William.

William: Tällä kertaa olisi tarkoitus puhua avoimuudesta ja siitä, että onko keskitettyjen valtajärjestelmien aika ohi. Ja tämä ei ehkä ole välttämättä kaikille selvää, että mikä tällainen keskitetty valtajärjestelmä on ja mikä hajautettu järjestelmä sitten taas on. Niin pystyisitkö sä Eero pohjustamaan tähän ennen kuin mennään kuuntelemaan, mitä Mårten oli mieltä?

Eero: Joo. Keskitetty valtajärjestelmä, mitä me nyt tässä puhutaan, niin se viittaa päätöksentekoon. Ja siinä, että se päätöksenteko on keskitetty. Eli se päätöksenteko tehdään jossain yksikössä, joka koskee paljon laajempaa joukkoa sitten. Ja voidaan sanoa, että sen vastakohtana on semmoinen järjestelmä, jossa se päätöksenteko tulee sieltä alhaalta ylöspäin eli se on paljon hajautetumpi sille kokonaisuudelle. Ja tästä hyvä esimerkki on tällainen, vaikka politiikassa on diktaattori, joka päättää kaikkien kansalaisten asioista, kun taas sitten demokratiassa kaikki kansalaiset tavallaan päättävät ja äänestää sitten aina ketkä päättää heidän puolestaan. Niin se viittaa siihen keskitetyn ja hajautetun väliseen eroon.

William: Just niin. Ja Mårten puhui näistä avoimista järjestelmistä ja niiden puolesta. Ja vertasi niitä jopa partioon. Ja ehkä hyvä pohjustaa myös, että kuka Mårten Mickos on. Hän on siis HackerOnen toimari. Kerrotaanko vielä alkuun, mitä HackerOne tekee? Mä tiedän siitä jonkun verran, mutta sä Eero ehkä tiedät siitä vähän enemmän tämän haastattelun jälkeen.

Eero: HackerOne on tällainen voisiko sanoa arkkityyppinen alusta siinä määrin, että se yhdistää kaksi osapuolta. Eli tämän laajan joukon näitä hakkereita ja taas sitten toisaalta nämä asiakkaat, ketkä haluaa parantaa tietoturvaansa. Eli tavallaan se alustana ja yrityksenä fasilitoi tämän yhteyden laajan hakkerijoukon ja taas sitten heidän asiakkaiden välillä.

William: Niin, nimenomaan aika usein käytetään tällaista termiä kuin valkohattuhakkeri eli tällainen hyvishakkeri. Niin nämä on varmaan sitten just niitä. Mutta mennään kuuntelemaan ensimmäistä osiota siitä, mitä te puhutte siinä insertissä.

[rauhallista elektronista musiikkia]

Eero: Mitä alustatalous merkitsee sinulle?

Mårten: Tavallaan alustatalous on sellainen käsite, joka on kehitetty niiden toimesta, jotka eivät sitä tee. Eli kun me rakennamme HackerOne-liiketoimintaa, niin me ei välitetä siitä, mikä sen kategoria on ja miten se määritellään. Meitä innostaa se, että saadaan aikaan hyvää muutosta ja hyvää palvelua maailmalle. Niin kuin on HackerOne ja myös aikaisemmat yritykset, joissa olen ollut toimitusjohtajana. Että tavallaan meillä ei ole käsitystä siitä, mitä se merkitsee, mutta sehän on mekanismi, joka on tullut tämän digitalisaation myötä, joka on aivan uskomattoman vahva ja jolla on isot vipuvarret. Jos saa jotain toimimaan, niin se voi yhtäkkiä toimia tuhat kertaa laajemmin tai paremmin. Ja siinä mielessähän se on kiehtovaa, että siinä pääsee, jos onnistuu tekemään oikein, niin aika pienellä porukalla pääsee tekemään suuria tekoja, suuria hyödyllisiä tekoja. Ja sen takia se kiehtoo minua. Ja ehkä myös sellainen, että maailma on tähän asti viimeiset parituhatta vuotta ollut aika lailla sellainen käskyttämisaailma, että joillakin on ollut valtaa ja ne on antanut käskyjä. Ja sitten käskyjen mukaan on rakennettu pyramideja tai mitä tahansa. Mutta alustataloudessa on tällainen vapaaehtoisuus perusajatuksena, että siihen osallistutaan vapaaehtoisesti ja siinä tuotetaan lisäarvoa ja palvelua vapaaehtoisesti. Ja se toimii vain niin kauan, kun tällaista vapaaehtoisuutta löytyy, joka asettaa tälle mekanismille sellaiset hyvät puitteet. Ei voi mennä liikaa väärään suuntaan, koska silloin vapaaehtoisuus pienenee ja silloin se ei toimi. Eli se tavallaan varmistaa, että kaikki pelaa suht hyvin keskenään ja noudattaa sellaisia hyviä ikään kuin käytöstapoja digimaailmassa. Se mun mielestä on siinä aika merkittävää, että siinä on sellainen vapaaehtoisuuteen perustuva mekanismi, joka aidosti toimii. Koska maailmassa on sellaisia ihmisiä, jotka sanoo, että ei mikään toimi vapaaehtoisesti, että aina pitää käskyttää tai pitää olla vaatimusta, pitää olla pakottava joku tarve tai pakko tehdä jotain. Mutta näissä alustatalouden liiketoiminnoissa, niin lähes kaikki perustuu vapaaehtoisuuteen.

Eero: Tuo on tosi kiinnostava huomio. Jos mä tulkitsen vähän, niin se on vähän myös tämmöinen vapaaehtoinen ja hajautettu järjestelmä, onko se näin?

Mårten: Joo. Sitähän on tieteellisesti jopa melkein osoitettu, että hajautetut järjestelmät toimii paremmin kuin muut. Ja mä luulen, että vapaaehtoinen järjestelmä ei voi olla mitään muuta kuin hajautettu. Se vaan menee sellaiseksi, että siinä saadaan sen hajautetun järjestelmän edut ikään kuin automaattisesti, kun suostutaan tällaiseen vapaaehtoisuuteen. Ja tämä nyt on vähän hassu vertauskuva, mutta mulle aina tulee mieleen partiotoiminta, joka on täysin vapaaehtoista. Partio partiotoiminnassa johtajat on siellä vapaaehtoisesti, partiolaiset on siellä vapaaehtoisesti. Ja jos jompikumpi tai mikä tahansa osapuoli ei enää viitsi, niin siitä ei tule mitään, siitä saa kuka tahansa poistua milloin vain. Mutta sen takia silloin, kun tehdään yhdessä, niin se onkin niin antoisaa, koska kukin osallistuja on omasta päätöksestään mukana joka hetki. Ja jos yhtäkkiä ei maistu, niin silloin ne poistuu. Ja voisi ajatella, että se olisi vaarallista tälle toiminnalle, mutta se nimenomaan takaa sen, että toiminta pysyy hyvälaatuisena, koska siinä joka hetkenä kukin osallistuja joutuu päättämään, onko hän edelleenkin mukana. Ja alustataloudet ovat vähän samantapaisia. Jos nyt katsotaan, tässä nyt on juuri näinä päivinä keskustelua näistä viestintäsovellusten käyttöehdoista ja onko nyt Whatsappilla tulossa liian tiukat ehdot. Ja silloin nähdään tämä vapaaehtoisuus, että yhtäkkiä kilpailevat sovellukset saa kymmenen kertaa enemmän latauksia ja käyttäjiä sen takia, että käyttäjät vapaaehtoisesti päättää, että tämä nyt riitti ja nyt mä menen toiseen suuntaan. Sehän tulee vaikuttamaan siihen, että se alkuperäinen sovellus varmaan muuttaa ehtojaan, koska se ei halua menettää näitä jäseniään tai osallistujiaan. Ja tällainen mekanismi on yllättävän toimiva. Se ei ole demokratiaa, koska se ei ole politiikkaa, mutta siinä on sellaista dynamiikkaa, jonka tuloksena koskaan ei ole täydellistä, mutta koskaan ei ole myöskään kokonaan pielessä nämä ehdot tai toimintatapa.

[rauhallista elektronista musiikkia]

William: Kuultiin vähän Mårtenin ajatuksia. Mitäs ensireaktioita herättää ajatukset?

Eero: Mulla tuli tästä, mitä Mårten puhui, ja vaikka mä itse sen jo kerran kuuntelin, kun häntä haastattelin, niin nyt tajusin myös sen, että miten tämä vapaaehtoisuus on myös hyvin olennainen osa sitä kasvun mekanismeja, mikä alustataloudessa on. Se, että meillä on vaikka kuskeja tai ruokalahettejä tai koodareita tai teknologian kehittäjiä, jotka vapaaehtoisesti liittyy sille alustalle, niin se on sitä hajautettua päätöksentekoa. Päätöksentekoa siitä, että päätetään lähteä mukaan siihen toimintaan ja sitten tehdä sitä toimintaa. Jolloin se on ehkä, voisi sanoa mitä mulle kirkastui, se on ehkä se verkostovaikutuksen yksi keskeinen ydin tässä näin. Ja tämä liittyy myös siihen avoimuuden kysymykseen. Eli meillä on avoimuus osallistua. Ja sitten siinä on se vapaaehtoinen mekanismi, jolla osallistutaan.

William: Miksi luulette, että tämmöisissä perinteisissä firmoissa tai monessa modernissakin firmassa, on niin vahva käskyajattelu? Tarkoittaen siis sitä, että ei luoteta työntekijöihin, mitataan vieläkin sitä työaikaa eikä työsuoritetta tai sitä, mitä se työntekijä saa aikaiseksi. Kun on kuitenkin paljon etätyöfirmoja, menestyviä, tehokkaita firmoja, joissa myös jopa lyhyempää työviikkoa kokeillaan ja muuta vastaavaa. Niin miksi tämä tämmöinen niin perinteinen käskyajattelu on vieläkin niin vahvaa?

Robin: No tässä on kaksi asiaa, jotka ovat läsnä. Yksi on se kulttuuri ja tapa ajatella ne arvot, arvopohja, jotka on mukana siinä työskentelyssä, jotka ehdottomasti perinteisissä yrityksissä saattaa olla vieras tapa tehdä asioita, antaa enemmän vastuuta henkilöstölle. Mutta toisaalta se liittyy siihen, että on olemassa erityyppisiä toimialoja, erityyppisiä yrityksiä. Puhutaan vaikka öljynjalostamon toiminnasta ja vapausasteista siellä toimia. Niin siellä ei pystytäkään antamaan samanlaisia vapausasteita kuin esimerkiksi tämmöisessä avoimen lähdekoodin ympäristössä. Eli siellä on todella tärkeää ylläpitää sitä turvallisuutta siellä öljynjalostamolla, ylläpitää niitä prosesseja, jotka ovat äärimäisen viritettyjä. Eli näissä on suuria eroja siinä, minkälaisen teknologian, minkälaisen teollisuuden ympäristössä toimitaan, että tämmöinen vapausaste toimia olisi läsnä.

William: Kyllä. Mutta eikö se kuitenkin tunnu siltä, tai musta tuntuu ainakin henkilökohtaisesti siltä, että on paljon myös semmoisia firmoja, joiden virheet ehkä ei ole niin katastrofaalisia ja missä ehkä luullaan, että siinä virheillä on paljon

isompi hinta kuin mitä sillä on. Ne on kuitenkin aika äärimmäisiä esimerkkejä, just lentokoneet ja öljynjalostamot. Mutta sitten on myös paljon tämmöisiä henkilövetoisia firmoja, joissa myydään konsultaatiota tai mitä tahansa, missä kuitenkin voi olla aika vanhanaikainen tyyli johtaa. Ja jossa ehkä ei sitten sitä kautta päästä siihen potentiaaliin, mitä siinä henkilöstössä välttämättä on. Niin onko tämä vain joku muinaisjäänteistä teollisesta vallankumouksesta vai onko tässä jotain muutakin?

Robin: Kuten sanoin tuossa aikaisemminkin, niin juuri tämmöisessä asiantuntijatyössä varmaan on monesti kysymys myös tavasta tehdä, käytänteistä tehdä. Ja me ollaan nähty tässä korona-ajassa, miten henkilöt pikkuhiljaa, työpaikat pikkuhiljaa sopeutuu siihen, että voidaan olla etätyössä. Niin yhtä lailla tässä on valtava tämmöinen niin sanotusti käytänteiden rakenne, joka pitää muuttaa ja se vaatii hyvin monenlaisen ihmisen hyväksyntää siitä, että mä haluan toimia tällä tavalla. Ja myös sen johdon uskallusta antaa mennä niin sanotusti ja kokeilla tätä uutta toimintatapaa. Mutta kyllä mä palaisin siihen myös, että ei ole vain riskialttiista toimialoista kysymys tämä, että missä on enemmän tätä hierarkiaa, enemmän tätä käskyttämistä. On olemassa paljon aloja, missä on tämä vastuukysymys, että kenellä on vastuu tästä palvelusta, mitä me tarjotaan. Kenellä on vastuu siitä vaikka lääkäripalveluista, jotka tarjotaan. Kun sä annat sitä, niin se vaatii tiettytyyppeistä kuitenkin vastuun ottamista, jolloin siinä joudutaan semmoisen enemmän ehkä hierarkkiseen rakenteeseen, käskyttämiskäytännöihin.

Eero: Täytyy muistaa, että alustamainen toimintamalli on hyvin uusi tapa toimia, jos mietitään taloudellisesti ja myös teknologisesti, että mikä teknologia sen mahdollistaa, tämä digitaalinen teknologia. Niin siinä määrin se liittyy just siihen, että meidän instituutiot, meidän lait, myös normit ja ihmisten tapa katsoa, miten pitäisi toimia, niin ne ei ole vielä tottunut tähän uuteen toimintamalliin. Ja se muutos on hidasta. Mutta me ollaan huomattu jo, miten tämmöinen softakehittämisen mentaliteetti ja siellä kehitetyt työkalut, miten ne, nehan alkaa leviämään muihinkin organisaatioihin. Ja on ollut puhetta ihan perinteisissä teollisuusyrityksissäkin, että pitäisi saada tämmöistä sisäistä yrittäjyyttä ja vastaavaa. Eli kyllä se on leviämässä. Ja niin kuin Märten sanoi tuossa äsken, että se on hyvin vahva sellainen houkutteleva mekanismi, mutta se tietysti vie aikansa, kun sitä käytännössä toteutetaan ja tehdään.

William: Jes. Hei mennään seuraavaksi kuuntelemaan sitä, että mitä Märten mieltii avoimuudesta ja miten siitä voisi löytää liiketoimintamalleja ja mitä avoimuuden hallinta ylipäättensä vaatii.

[rauhallista elektronista musiikkia]

Eero: Miten avoimuudesta voi löytää liiketoimintamalleja tai malleja?

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

Eero: Piti tästä MySQL:stä mainitakin ja avoimesta lähdekoodista, ja myös kiinnostaa muutkin kokemukset. Mutta mitä se avoimuuden hallinta vaatii sitten? Ja sä mainitsit uskon, mutta onko sitten jotain muita strategisia kysymyksiä?

Märten: Mä sanoisin, että ensinnäkin avoimuus on jakelutapa. Eli jos sä noudatat avoimuutta, niin yhtäkkiä jakelu on helpompaa, halvempaa, nopeampaa, laajempaa. Eli sä saat ne asiat esille enemmän. Eli vähennät jakelukustannuksia sillä, että olet avoin. Ja mä tarkoitan jakelukustannuksia hyvin konseptuaalisella tasolla. Että ei ainoastaan rekkoja, jotka liikkuu, vaan myös muita jakelukustannuksia, kuten markkinointikustannukset, softan jakelukustannukset, markkinoille meno -kustannukset. Ja ne kaikki pienenee, jos harjoitetaan avoimuutta. Ja toinen merkittävä etu avoimuudesta on, että se on kaikkein paras tapa luoda luottamusta. Ja joku voisi jopa väittää, että se on ainoa tapa. Ja jos kysyy viisailta naisilta tai miehiltä, niin nehan kaikki sanoo, että liiketoiminta ja elämä yleensäkin perustuu luottamukseen. Että missä on paljon luottamusta, niin siellä toimii yhteiskunta ja talous, ja missä ei ole, niin se ei toimi. Ja avoimuus on se ehdottomasti nopein, tehokkain, paras tapa luoda luottamusta. Mutta sitä on myös todistettavasti tehty maailmassa, että kyllä fiksit, ahkerat ihmiset oppii rakentamaan yhteisöllisiä alustatalousyrityksiä, jos ne aidosti haluaa ja uskoo siihen. Ja että ne ihan vilpittömästi uskoo avoimuuteen, että se ei ole sellainen, että oikei käytetään nyt sanaa avoimuus, koska se on kiva sana. Vaan että aidosti ollaan sen takana.

Eero: Kyllä. Tästä niin kuin mainitsit, voisi hyvin jatkaa pidemmälle, mutta mä vähän nyt ajankäytön kannalta myös menen tuohon alustatalouteen vähän toisesta kulmasta. Eli jos puhutaan näistä uusista alueista tai ideoista, joita itse olet seurannut ja nähnyt, niin mille alueelle tämä alustatalous on leviämässä ja missä niitä mahdollisuuksia löytyy näille uusille vaikka avoimuudenkin kautta tuleville rohkeille ja villeille ideoille?

Mårten: Kaikilla aloilla. Se on lähes rajaton tuo mahdollisuus. Ja tavallaan on aika hassua tai jopa ikävää, että meillä on maa nimeltä Suomi, joka tunnetaan sellaisena hyvin avoimena ja yhteistyöhaluisena, sellaisena talkoohenkisenä maana. Ja sitten ei ole tuotettu kovin monta sellaista sen ajatusmaailman mukaista liiketoimintaa tai yritystä. Mä en tiedä, miten se on mahdollista. Että miten tällainen asia, joka on meillä kaikilla melkein veressä, niin miten se ei ole johtanut useampaan sellaiseen hankkeeseen tai liiketoimintaan. Koska niitä on kaikkialla.

[rauhallista elektronista musiikkia]

William: Mitä ajatuksia tämä Mårtenin insertti herätti?

Eero: Mulla nousi eka mieleen tästä se, että miten siirtyminen vanhasta uuteen, että miten se on vaikeaa. Niin kuin Mårten sanoi, aina menetetään jotain. Heillä tippui myynti yhteen viidesosaan aluksi. Eli tavallaan pitää luopua jostain aluksi, että päästään siihen uuteen tilanteeseen. Jos me puhutaan nyt tästä avoimuudesta, ja etenkin vaikka jos data on ollut ennen yrityksen omistuksessa tai jopa työntekijät tai tietyt funktiot siellä sisällä, niin se on hyvin vaikeaa yhtäkkiä avata sitä. Erityisesti, jos tämä yritys saa siitä hyvää tulosta, siitä olemassa olevasta liiketoiminnasta.

Robin: Juuri näin. Ja ehkä se, mikä tässä on hyvä muistaa koko ajan, on se, että sinänsähän näitä avoimen periaatteiden, avoimen lähdekoodin lähtökohtia, onhan niitä kummunnut Suomesta. Muun muassa, otetaan nyt vaikka esimerkki Linus Torvalds ja Linux-käyttöjärjestelmä, joka kuitenkin on esimerkiksi pohjana tämän Androidin käyttöjärjestelmän rakenteessa. Eli maailman laajinten levinnyt käyttöjärjestelmä, joka on avoin tällä hetkellä ja toimii hienosti. Nokia aikoinaan kehitti yhdessä eurooppalaisten kanssa tämän GSM-standardin, joka on yksi maailman levinneimpiä telecomstandardeja. Ja sitten meillä on esimerkkeinä vaikka modulaarinen teräsrakentaminen, jossa Suomi oli edelläkävijä luomassa avoimen standardin sen osalta, miten rakentaa teräsrakenteita. Ja jota muun muassa käytetään jopa Yhdysvalloissa tänä päivänä. Eli paljon on kysymys myös teknisistä standardeista ja yhteen toimivuudesta tässä päivässä, jotta tällainen avoin hyödyntäminen ja rakentaminen voi toteutua.

Eero: Mä voisin lisätä tuohon Robinin, mun mielestä se osui just ytimeen, ja mitä myös Mårten puhui siitä jakelukustannuksista tai tavasta. Että se ei ole vain ne rekat, vaan esimerkiksi Linuxin leviäminen ja miten se on vauhdittanut, ollut pohjana ihan kaikelle tällaisen nykyisen mobiilibisneksen innovaatioille ja sovelluksille ja vastaavalle, niin mä uskon, että tämä liittyy just siihen jakelukustannuksiin laajassa mielessä.

William: Mårten mainitsi, että hän ihmettelee sitä, että niitä ei ole enemmän. Tehdäänkö me jotain väärin kuitenkin Suomessa, että niitä ei tule enemmän täältä? Vai onko se funktio tästä liian pienestä kotimarkkinasta tai onko siinä jotain vai onko se sattumankauppaa?

Eero: Ehkä se luottamus on se talouden uusi öljy. Etenkin tämmöisessä avoimemmassa kehityksessä ja taloudessa. Ja onhan Suomessa hyvin vahva, niin kuin Mårten mainitsi, tämmöinen avoimuuden ja luottamuksen pohja. Mutta käytetäänkö sitä täysin hyväksi vielä vai keskitytäänkö ehkä vähän liian lyhyen aikavälin näkemyksiin suhteessa siihen, että katsottaisiin sinne vähän pidemmälle ja uskalletaan tosiaan vähän luopua jostain ennen kuin päästään sinne isompaan maaliin. Mutta se on tietysti helppoa sanoa tässä näin ilman, että itse lähtisi luopumaan jostain.

William: Niin, näinhän se menee. Mutta sitten samaan aikaan, jos katsoo yrittäjän näkökulmasta, niin sitä kyllä sanotaan kaikkialla, että nyt on maailman paras hetki ikinä olla yrittäjä. Ja on myös mahdollisuuksia enemmän kuin ikinä. Ja periaatteessa kaikki on, jos se ei ole ilmaista, niin se on erittäin halpaa nykypäivänä. Eli sä pystyt saamaan monellakin toimialalla, sä saat samat resurssit käyttöösi kuin jos sä vertaat, no podcast on hyvä esimerkki. Tämä tuotanto olisi aikaisemmin vaatinut 25 ihmistä ja kaksi rekkaaavallista tekniikkaa. Ja nyt me istutaan kylläkin hienossa studiossa, mutta tässä ei ole kuitenkaan kahta rekallista kamaa ja 25 ihmistä. Ja periaatteessa podcasteja pystyy nauhoittamaan nykyään kotona älypuhelimella. Ja se vaan näyttää sen, että kuka tahansa voi olla mediayhtiö nykypäivänä. Ja kuka tahansa voi luoda verkkokaupan, että mitä tahansa. Sä et ehkä voi olla vielä maailman isoin teräsyritys yksin, mutta ehkä se maailmakin vielä tulee. Tuntuu, että kaikki tämmöinen, tai yrittäminenkin ja resurssit demokratisoituu aika kovaa vauhtia tällä hetkellä.

Eero: Mä voisin ehkä mennä vähän sivuraiteille tässä vielä näissä kysymyksissä. Ja sanoisin, että nykyisin vähän sanotaan sitä, että esimerkiksi nykysukupolvet ei tule olemaan yhtä rikkaita kuin heidän vanhempansa. Ja ollaan vähän ehkä pessimistisiä. Mutta mistä se varallisuus tulee, niin se tulee ennen kaikkea taloudellisista mahdollisuuksista, mitä aina jokaisella sukupolvella on. Ja jos me katsotaan vaikka viimeistä 20-30 vuotta, niin nämä taloudelliset mahdollisuudet eli mahdollisuus toteuttaa jotain ja kaupallistaa se, on ihan huikeat. Ei pelkästään länsimaissa, vaan koko maailmassa on lisääntynyt. Ja tämä esimerkki podcasteista, niin voisi olla myös elokuvista vaikka. Ennen tarvittiin monta sataatuhatta euroa, että pystyttiin tekemään elokuva. Nykyisin siihen riittää jonkunlainen, viiden-, kymmentuhannen euron laitteet enintään, jos haluaa tehdä. Eli tavallaan meidän pitää katsoa niitä jokaisen sukupolven taloudellisia mahdollisuuksia ja niiden kautta lähteä ehkä rakentamaan sitä uutta taloutta.

[rauhallista elektronista musiikkia]

Eero: Haluaisin kysyä, että mikä on Mårten Mickosin viesti yritysten ja julkisen sektorin päättäjille Suomessa, jotka rakentavat tai kehittävät näitä avoimia alustatalouden ratkaisuita tai pyrkivät ottamaan niitä käyttöön?

Mårten: Jaa, että pitääkö mulla olla viesti heille [naurahuksia]. No, mä uskon siihen vapaaehtoisuuteen, niin mä uskon, että liiketoimintojen rakentajat ja kehittäjät, niin heillä on sitä omaa uskoa ja taitoa enemmänkin. Jos mä vaan voin innostaa heitä, niin kaikki on hyvin. Ja julkinen puoli taas on julkinen puoli. Heilläähän on ihan eri puitteet. Julkisella puolella pitää varmistaa tasapuolisuus, tasavertaisuus, hyvät palvelut. Ja siellähän keskitytään siihen, että poistetaan esteitä. Rakennetaan infraa ja poistetaan esteitä liiketoiminnalle esimerkiksi. Ja sitähän julkisen puolen pitäisikin tehdä.

Ja sitten taas liiketoimintapuolella voidaan sijoittaa rahaa uusiin hankkeisiin ja katsoa toimiiko ne ja lähteä etsimään niitä mahdollisuuksia. Kun taas julkinen puoli yleensä keskittyy siihen, että poistetaan haitat, joka on ihan oikein. Ja mun mielestä sitä hoidetaan aika hyvin Suomessa, että meillä on hyvin toimiva julkishallinto ja meillä on aika hyvin toimiva liike-elämä. Mutta voisihan siellä liike-elämän puolella olla paljon isommat, kovemmat, sitoutuneemmat satsaukset. Siellä pelataan liian pienillä panoksilla mun mielestä noin yleisesti. Mä toivoisin, että siellä olisi uskallusta tehdä isompia erehdyksiä tavallaan. Koska silloin tulee myös isompia menestyksiä.

[rauhallista elektronista musiikkia]

William: Sellaiset terveiset. Onko vielä lisättävää vai heräsikö vastalauseita tai sympatioita?

Robin: No se, minkä voisi tuoda esille tässä Mårtenin mainiossa kiteytyksessä siitä, mitä tämä julkinen sektori tekee, on se, että mistä se johtuu, että julkinen sektori vaikka tuottaa näitä infrastruktuuripalveluita tai terveydenhuoltopalveluita, opetuspalveluita, niin me joudutaan menemään takaisin hyvinvointivaltion syntyajolle. Siinä ajassa, milloin se tehtiin niillä lähtökohdilla, millä se tehtiin, ei ollut järkeä, että silloin yritykset olisi rakentaneet sen yhteiskunnan niistä lähtökohdista. Ja ei kukaan olisi ehkä halunnut investoida siihen tapaan tehdä tai rakentaa sitä palvelua tai rakentaa sitä tiestöä tai rakentaa niitä rautateitä. Tässä ajassa me kuitenkin ollaan, palataan juurille siitä, että mikä on se julkishyödyke tässä digitaalisessa ajassa. Mikä on se, joka on kaikille avointa, kaikille tosi tärkeää, että se on kaikille saatavilla, vaikka nämä teleyhteydet tai datayhteydet. Tai data itsestä, se data, mitä kerätään sinusta. Tai vaikka se oppimisen hyvä data.

Eero: Mulla tuli oikeastaan kaksi asiaa mieleen, mitä Mårten sanoi. Ja ensimmäinen oli tämä liike-elämän isot satsaukset, isot erehdykset ja isot menestykset. Niin se vähän liittyy ehkä siihen, mitä me puhuttiin tuossa aikaisemmin tästä, että luovutaan vanhasta, mennään kohti uutta. Mutta mä uskon toisaalta, että me taas sanottiin äsken tuosta Euroopan yhteisestä talusmallista ja markkinoista, niin kun siellä on kasvunäkymiä, niin kyllä yritykset sitten myös investoi ja lähtee sinne. Eli tavallaan se on sellainen muna-kana-asia myös tässä näin. Ja toinen asia, mitä julkisen sektorin puolelle voisi miettiä, että miten tällaiset alustamaiset ratkaisut, mitä Robin sanoi näistä hyvinvointivaltion hyvin fundamenteista, jopa meidän perustuslaista, mikä takaa tietyt oikeudet, tietyt velvollisuudet ja tietyt palvelut. Niin voisiko tällainen alustamainen toimintamalli mahdollistaa ja tuottaa näitä uudella tavalla. Kaupungit alustana, miksei jopa valtio alustana ja vastaavaa. Eli lähteä katsomaan, miten se palveluntuotanto tässä 2020-luvulla voisi toimia toisella tavalla näiden alustamaisten ratkaisuiden kautta.

William: Just näin. Tämä on ollut Alustatalouden faktat ja myytit -podcast. Mårten Mickos etänä Piilaaksossa ja Robin ja Eero studiossa. Ja William von der Pahlen myös studiossa. Kiitos kaikille, jotka kuunteli.

[rauhallista elektronista musiikkia alkaa soimaan taustalla]

Naisääni: Kuuntelit Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Tämä oli ensimmäisen kauden toinen erikoisjakso ja ensimmäisen kauden viimeinen jakso. Jos pidit tästä ohjelmasta, muista seurata podcastia Spotifyssa tai tilaa ja arvostele ohjelma Apple Podcastissa, niin muutkin löytävät ohjelman pariin.

[musiikki vaimenee]