

Mitä yrittäjä yrittää Kauppistyyppit ja uramyytit -podcast

Äänitteen kesto: 56 min

Litterointimerkinnät

Tume: Haastattelija
Sami Marttinen: Vierailija

sa- sana jää kesken
(sana) epävarmasti kuultu jakso puheessa tai epävarmasti tunnistettu puhuja
(-) sana, josta ei ole saatu selvää
(--) useampia sanoja, joista ei ole saatu selvää
, . ? : kieliopin mukainen välimerkki tai alle 10 sekunnin tauko puheessa

Tume: Millainen on perusyrittäjän päivä?

Sami Marttinen: Yritän nukkua suht hyvin ja pitää terveelliset elämäntavat. Muuten mulla ei ole siis oikeastaan peruspäivää.

[Musiikkia.]

Tämän Podcastin nimi on Kauppistyyppit ja uramyytit, ja mä olen teidän host Tume, ja mä olen tänään herännyt tosi aikaisin. Mulla on tosi reipas olo ja niin taitaa olla myös päivän vieraalla. Tervetuloa talkshowhun Sami Marttinen.

Sami Marttinen: Kiitos.

Tume: Sä olet, tässä äsken kerroit, että sä ollut jo aamulla avantouimassa ynnä muuta. Oletko niin kuin jo, näyttäisi siltä, että olet ehtinyt jo lisäämään osakkeen omistajien arvoa tänään, vai mikä homma. Miten on aamu lähtenyt käyntiin?

Sami Marttinen: Oikein mukavasti pienellä aamulenkillä ja avannolla, ja sitten vähän muita juoksevia asioita ihan läppärinkin äärellä.

Tume: Kaveri juoksee ja asiat juoksee. Paljonko sä juoksit?

Sami Marttinen: Ihan aamulla mä vedin ihan sellaisen kymmenen minuutin herättelylenkin.

Tume: Siis mä olin sillee, että (naurahdus) kävitkö sä juoksemassa jonkun kybän tuossa. Oletko sä herännyt joskus neljältä tai jotain?

Sami Marttinen: Kyllä mä joskus saatan vetää jonkun kympinkin aamulla ennen töitä tai muuta vastaavaa. Nyt toki on ollut ehkä Finlandia-hiihtoon, mä treenaan Finlandia-hiihtoa varten.

Tume: Vau.

Sami Marttinen: Että se on ollut enemmän se juttu nyt tässä viime viikkojen aikana.

Tume: Joo, siis mä just katoin tässä ennen kuin ruvettiin kuvaa, että sultakin löytyy tämä kombo ranteesta. Löytyy Apple Watch ja Oura-sormus ja kaveri treenaa Finlandia-hiihtoa varten. Aamulla on käyty lenkillä ja avannossa. Kävitkö sä niin kuin löylyssä vai kävitkö Allas Sea poolilla vai missä sä kävit?

Sami Marttinen: No, mä olen itse asiassa vienyt tuon vielä vähän pidemmälle, että mulla on parvekkeella sellainen kylmäallas.

Tume: Vau.

Sami Marttinen: Että pystyy sitten ympärivuoden aloittelemaan päivät sillä lailla pirteästi.

Tume: Siis olisipa itsellä edes, sun parveke on varmaan isompi kuin tämä niin kuin koko kämppä. Mulla ei nyt mitään parveketta ole. Sulla on siis ihan, onko se semmoinen iso parveke, että sinne tosiaan mahtuu tuommoinen pikkupalju sisään?

Sami Marttinen: Joo, se vie niin kuin, se on 0.8 x 1.2 metriä, että ei se ihan hirveästi vie tilaa.

Tume: Vau. Siis nyt niin kuin inspiroidun heti aamusta, siis tuota kohti. Mä olen puhunutkin, että mä haluan, niin kuin unelmana on Temppeliaukiolta Etu-Töölöstä semmoinen kiva kämppä, läpitalon kaksio, kalaruotoparketti, ikkunat etelään. Mutta tuo, oma tuommoinen kylmäallas parvekkeella. Laitetaan ylös.

Sami Marttinen: Se oli mun ainoa kriteeri tuohon kämppään, kun me tuosta mun kumppanin kanssa puhuttiin, että mitä pitää sinne saada. Niin se piti varmistaa jo siinä ostovaiheessa, että se onnistuu.

[musiikkia].

Tume: Joo, eli sä olet siis CEO ja Co-founder at Swappie. Haluatko sä vähän kertoa, että mikä homma?

Sami Marttinen: Joo, eli Swappie tosiaan ostaa käytettyjä puhelimia ja huoltaa ne sitten täysin toimiviksi ja myy sitten eteenpäin.

Tume: Sellaista. Mä mietin, mä olen itse kanssa, joskus ostin puhelimia aina käytettynä jostain Torista tai Huuto.netistä, niin mä olin aluksi kyllä sillä lailla, että miksi mä en tee vaan tätä itse. Että miksi mä en vaan itse käy ostamassa, että varmasti, jos siinä on joku firma välissä, niin ne ottavat, totta kai tarvitsevat oman osuutensa siitä. Mutta teillä on varmaan ihan kuitenkin, vaikuttaisi olevan ihan menestynyt yritys tässä.

Sami Marttinen: Joo, joo ja itse asiassa, no meilläkin lähti tuo koko idea siitä liikkeelle, että mä itse olin ostamassa puhelinta Torista ja se puhelin ei koskaan saapunut. Ja sitten lähdettiin miettimään, että minkä takia mä ylipäättään menin sinne ostamaan puhelinta. Ja sitten lähdettiin selvittelemään poliisiasemalle noita asioita, ja mä sitten kyselin siinä, oli aiempaa yrittäjäyystaustaa, niin kyselin siinä sitten, että miten yleistä tämä on, mitä kaikkea muita ongelmia siellä on. Ja sitten, kun pääsi vähän niihin asioihin kiinni, niin me sitten käytännössä seuraava ilta ja yö tutkittiin tuota markkinaa, ja mentiin sitten seuraavana päivänä tekemään kyselytutkimusta kaupungille ja huomattiin, että tässä on paljon isompi ongelma. Ja se ei ole itse asiassa vaan se, että just, että ihmiset tai ihmiset tulisivat huijatuiksi jossain Torissa tai tuollaisilla puhelinkaupoilla, vaan se, että elektroniikkajäte on maailman nopeitten kasvavin jätevirta. Ja ihmiset ostavat uusia ihan liikaa, ja sitten toisaalta taas niin kuin pari kolme vuotta vanhat puhelimet ovat todella hyviä. Ja itse asiassa puhelinten kehitys niin kuin tai niin kuin puhelinten uusien generaatioiden kehitys on hidastunut sen verran paljon, että jos ne vaan huoltaa kuntoon, niin saa ihan yhtä hyvän luurin.

Tume: Tuo on kyllä ihan totta, että varmaan kaikilta löytyy sieltä jostain lipastosta semmoinen joku ikivanha puhelin, joka on siis ihan toimiva, mutta sitten se on vaan sinne jäänyt. Mäkin just eilen pengoin vähän laatikoita, sieltä löytyi ihan toimiva puhelin. Otettiin sitten se käyttöön fanipuhelimeksi, että jotain hyötyä siitäkin. Mutta joo, muakin on siis ensimmäistä kertaa huijattu just Torissa tuossa joulukuussa, koitin ostaa joululahjaa sukulaispojalle ja ostin sellaisen pelin, niin oli tosi kiva, kun se ei koskaan saapunut. Ja se vaikutti ihan rehdiltä kaverilta, että sillä oli muitakin ilmoituksia. Ja sitten oli pakko tehdä siis vaan rikosilmoitus. En mä nyt paljon hävinnyt siinä mitään, se oli niin kuin parikymppiä, mutta silti mä olen periaatteen mies. Tuntuhan se vähän ikävältä tehdä rikosilmoitus, että anteeksi sinä joku tyyppi jostain Keski-Suomesta, jos nyt pilasin sun elämän, mutta sinä pilasit minun sukulaispojan joulun, niin ihan ansaittua minun mielestäni. Tämmöinen nopea välihuomio omasta elämästäni.

Milloin teillä lähti tämä Swappie homma käyntiin? Kerroitkin jo vähän, että mistä tuo idea tuli, mutta milloin tarkalleen ottaen?

Sami Marttinen: Joo, eli no tuo tapahtui 2016 vuoden lopulla ja meillä meni sitten suunnilleen se pari kolme päivää sen jälkeen, että meillä oli sitten ensimmäinen, tai meillä oli sivusto pystyssä ja oltiin tehty ne tutkimukset. Sitten lähdettiin testailemaan 2017 ehkä loppukeväästä, niin silloin me käytännössä myytiin meidän

edellinen firma, että me saimme rahoitettua Swappien ensimmäinen vuosi. Ja sitten 2018 me nostimme sitten ensimmäinen ulkoinen rahoitus tälle. Siitä asti sitten.

Tume: Tuo on siis, pakko vielä nopeasti palaa tuohon. Tuo on mun mielestä just hyvä, että on vaikka Swappien kaltainen firma, että siinä tulee semmoista turvallisuuden tunnetta. Just, ettei ketään sitä lähdetä huijaamaan, että pystyy niin kuin luottamaan, että okei, nämä tyypit luultavasti osaa asiansa ja näiltä mä saan varmasti toimivan luurin, ja ylipäättään saan sen luurin.

Sami Marttinen: Ja ehkä se isompi juttu on vielä se, että suurin osa meidän asiakkaista ostaa huolletun ensimmäistä kertaa ikinä, juuri sen takia, että saa saman takuun kuin mitä uusissa puhelimissa, ja muuta vastaavaa. Että se on ollut vielä, tai se on henkilökohtaisesti ollut vielä se siistimpi juttu, että sitä kautta rakennettua vähän kestävämpää ympäristöä.

Tume: Joo, sä äsken sanoit jotain, että teillä oli aikaisempi firma, niin voitasi vähän käydä läpi, että kuinka sä olet päätenyt tähän pisteeseen. Niin puhutaan vielä myöhemmin opiskelujaoista, mutta jos sä voisit nyt jotenkin kertoa pienen aikajanan, että kuinka olet päätenyt CEO & Co-Founder of Swappieksi.

(Naurua).

Sami Marttinen: Joo, totta kai. Mä aloitin tosiaan työnteon jo joskus 12-vuotiaana, että mä jaoin mainoksia ja olin mansikkamaalla ja tein vähän siivoushommia. Ja sitten 15-vuotiaana lähdin sitten rakennusalalle, että faija laittoi yrityksen pystyyn, niin olin siinä sitten mukana ihan perustamisesta asti sitten 10 vuotta koulujen ohella. Ja sitten muutamalla tehtaalla töissä ja sitten päädyin tosiaan Aaltoon kauppikselle.

Siellä sitten jonkin verran vapaaehtoishommia ja pankkitöitä. Sitten mä tapasin siellä Aallossa firman toisen perustajan Jirin, jonka kanssa me pyöritettiin sitten useampia bisnesideoita ennen Swappieta. Ensimmäiset vähän reilu pari vuotta tehtiin kaikkea muuta ja myytinkin sitten niistä pari siinä matkan varrella. Me oikeastaan lähdimme vaan sillä ajatuksella, että lähdetään oppimaan ja lähdetään hakemaan sitä, että mitä me oikeasti haluamme tehdä, että me varmaan opitaan tässä nopeammin kuin missään muualla, ja löydetään mahdollisesti se oma intohimo, mitä me haluamme tehdä. Molempia vaan kiinnosti ratkaista isompia globaaleja ongelmia. Ja ajateltiin, että kyllä se jossain vaiheessa löytyy, että kaikkein tärkein juttu meille on se, että löytyy se oikea tyyppi tai tiimi siihen ensin.

Tume: Koetko sä, että teillä oli jotain semmoista substanssiosaamista, tuosta muuten aika hyvä tuommoinen keyword, minkä olen oppinut täällä podcast kuvauksissa, substanssiosaaminen. Koetko, että te olette oppineet tekemällä enemmän kuin, että vaikka koulun penkillä istuen? Mulla on ainakin itsellä välillä semmoinen mentaliteetti, että mulla ei ole mitään hajua miten mä tämän teen,

mutta mä vannon, että jos mä vaan alan tekemään jotain, niin se kehittyy ajanmyötä semmoiseksi, että se on niin kuin, että voisi sanoa, että se ihan hyvä.

Sami Marttinen: Kyllä varmaan tekemällä on siis varmaan enemmän oppinut, kun on tehnyt niin paljon myös koulun ohella aina. Ja myös kauppisaikanakin tuli tehtyä tosi paljon kaikennäköistä, niin kuin vapaaehtoishommia, laitettu jotain järjestöjä pystyyn ja muuta vastaavaa. Mutta kyllä se, sanotaan, että kyllä se kauppiis on niin kuin ja ylipäätään koulutausta, niin kyllä se on vahvistanut sitä osaamista ja opettanut esimerkiksi oppimaan ja ratkaisemaan ongelmia nopeammin. Kyllä se oli äärimmäisen hyödyllistä ainakin itselle. Ja just mä sanoisin, että siinä varmaan siisteintä oli se, että pääsi just valitsemaan esimerkiksi sellaisia kursseja, mitkä just siinä vaiheessa, mä olin siis kauppiksella vielä, kun me laitettiin tämä firma pystyyn. Tuli valittua sellaisia kursseja ihan ympäriinsä, ympäri Aaltoa, mistä voisi olla hyötyä.

Tume: Joo, tällä lailla poikkitieteellistä.

Sami Marttinen: Juu.

Tume: Millainen on perusryhtäjän päivä muuta kuin aamulenkkiä ja kylmäallasta? Kerro joku esimerkki.

Sami Marttinen: No sanotaan, että nuo on varmaan ne kaikkein, ainakin omalla kohdalla, ne kaikkein pysyvimmät elementit noissa päivissä, että mä urheilen ja käyn kylmäaltaassa ja yritän nukkua suht hyvin ja pitää terveelliset elämäntavat. Muuten mulla ei ole siis oikeastaan peruspäivää. Että nuo työt vaihtelevat tosi paljon firmaan vaiheen mukaan, kasvuvaiheen mukaan, ja sanotaan, että mulla on varmaan sellainen rooli, mikä on just kaikkein ja pitää olla kaikkein mukautuvin. Että mun tehtävänä on niin kuin tämän firman toimitusjohtajana tehdä itseni tarpeettomaksi yhä uudelleen ja uudelleen, ja mitä nopeammin ja paremmin mä onnistun siinä, niin sitä paremmin firmalla käytännössä menee. Että sitten, jos mulla on hirveästi lankoja käsissä ja kaikki asiat kulkevat mun kautta, niin sitten firma ei pysty kasvamaan kovin kovaa.

Tume: Okei, tuo on aika hyvä näkökulma, että koitan tehdä itsestäni hyödyttömän.

Sami Marttinen: Joo ja se ei tarkoita sitä, että mulla ei olisi hommia. Mullahan on todella paljon töitä, mutta se, että sitten mä olen helposti pullonkaulana, jos mä en saa järjesteltyä asioita niin, että se pyörisi käytännössä ilmankin mua. Että se on niin kuin ideaali, se on niin kuin tavallaan se ideaalitilanne, mitä kohti sä koko ajan rakennat asioita. Mutta eihän se käytännössä suurimman osan ajasta niin mene.

Tume: Mitä sulla on tällä hetkellä työpöydällä?

Sami Marttinen: No esimerkiksi, mulla on esimerkiksi sellaista firman hallitustyöskentelyä, niin kuin johtoryhmätyöskentelyä. Me esimerkiksi suunnitellaan

ja päivitetään tämän vuoden budjettia, tämän vuoden tavoitteita ja työstetään sitten niitä tiimin kanssa. Ja sitten esimerkiksi mä käyn jatkuvasti esimerkiksi sijoittajakeskusteluja myös nyky-sijoittajien kanssa että sitten ulkoisten sijoittajien kanssa, että pysyy vähän pulssi markkinasta. Kuitenkin kasvuyrityksissä yksi keskeisimmistä tehtävistä myös yrittäjällä, toimitusjohtajalla, on varmistaa, että on koko ajan riittävä rahoitus ja pystytään liikkumaan niihin yrityksen pidemmän aikavälin tavoitteisiin, ja niitä kohti mahdollisimman nopeasti ja rahoitus on sen yksi työkalu. Koko ajan miettii sitä, että pitäisikö liikkua vähän niin kuin omalla kassavirralla vai pitäisikö nostaa rahaa ja vauhdittaa. Tämän tyyppisiä asioita.

Tume: Miten tuo tavoitteellisuus ja tavoitteet ylipäättään? Mäkin olen jotain asioita elämässäni tavoitellut, ja välillä kirjoittanut niitä ylös ja yllätysyllätys, joidenkin tavoitteiden kohdalla jotenkin tuntuu, että ne ovat ihan huomaamatta toteen, että jotenkin asettaa jonkun tavoitteen, niin sitten jää sinne takaraivoon ja ehkä jopa huomaamatta menee sitä kohti. Niin kuinka sä näet nämä tavoitteet, voitko sä vaikka kertoa jonkun tavoitteen vai onko se joku yrityssalaisuus? Tämmöinen kiinnostaisi kuulla, että teillä näyttäisi kuitenkin menevän aika hyvin, niin joku tavoite, mikä tällä hetkellä on.

Sami Marttinen: No joo, mä voin kertoa, tai mä voin oikeastaan aloittaa, että mitä tavoitteita tässä on ollut ja mitä tavoitteita on.

Tume: Joo.

Sami Marttinen: Meillä on siis meidän missiona eli käytännössä minkä takia tämä yritys on perustettu, niin on tehdä huolletusta elektroniikasta valtavirtaa. Ja meidän tavoitteena on olla globaalimarkkinajohtaja, niin kuin huolletun elektroniikan toimialalla. Se on se isomman kuvan tavoite, mitä kohti mennään. Ja tällä hetkellä meillä on fokus päästä siihen asemaan iPhoneissa Euroopassa. Tällä hetkellä meidän nykyisellä bisnesmallilla me olemme jo sellaisissa toimijoissa, jotka ostavat puhelimia, huoltaa ja myy niitä, niin me olemme jo suurin Euroopassa. Mutta sitten on vielä jotain Amazoneja ja muita markkinapaikkoja, minkä kautta myydään enemmän. Ja ehkä just tuo, että me olemme lähteneet ihan alkuvaiheesta asti siitä, että me haluamme ratkaista näitä ongelmia globaalisti ja me haluamme tehdä tuota isosti. Niin se on ajanut siihen, että sitten meillä on myös ollut mahdollista kasvaa tosi nopeasti. Suomi on kuitenkin aika pieni markkina isossa kuvassa.

Tume: Joo siis eli on varmaan hyvä, että kirjoittaa paperille jotain tavoitteita, että oli se sitten jotain firmaan liittyvää tai jotain omaan elämään liittyvää. Koska mä olen ollut vähän skeptinen sillä lailla, että no, mitä se nyt auttaa, että mä kirjoitan jonkun ylös, että miksi mä en vaan elä mun elämää ja näin. Onko sulla jotain omia henkilökohtaisia tavoitteita?

Sami Marttinen: No niitä mä voin vähän avoimemmin jakaa (naurahdus) just tässä kohtaa. Joo, joo. Mulla on siis aina jotain henk.koht. projekteja myös päällä, mitkä

sitten tuo energiaa myös töihin. Tuossa pari vuotta sitten mä juoksin maratonin, otin sen tavoitteeksi, että mä haluan treenata tuohon kolmessa kuukaudessa ja pystyä juoksemaan sen. Ja se onnistui. Ja nyt on tällä hetkellä Finlandia-hiihto tuossa tosiaan.

Tume: Mikä se on, onko se siis se 50 kilometrin hiihto, vai mikä juttu se on?

Sami Marttinen: 62. Niin sen mä otin tavoitteeksi tuossa joulukuussa, niin se menee nyt niin kuin parin kuukauden treenillä. Mulla oli siis ennen tätä, tai ennen viime talvea oli 17 vuoden tauko hiihdosta. Tuo on sellainen, mulle sillä lailla, vaikka mä urheilen ja liikun paljon, niin kuitenkin ihan tavoitteellinen tavoite, että sen pystyy heittämään tuolla lailla aika nopeasti. Ja sitten on niin kuin muillakin osa-alueilla, kyllä mä, olen siis tosi sellainen tavoitteellinen. Mä yleensä lähdän johonkin tuollaisiin haasteisiin just kavereiden kanssa tai sitten työkavereiden kanssa, ja se sitten pitää liikkeellä.

Tume: Siis tuo liikunnan hyödyt ja tuommoinen, että siitä saa oikeasti energiaa, niin se on ihan täysin totta. Että mäkin olen sitä niin kauan kuullut, että hei, no kokeile vaikka urheilua, että ehkä siitä tulee vähän energiaa. Ja mä olen välillä sillä lailla, että niin kuin joo, joo, kaikki tietää tuon, mutta ei tuo auta. Kyllä se auttaa.

Sami Marttinen: Se auttaa tosi paljon.

Tume: Itsekin olen nyt tässä alkuvuoden puolella pitänyt just tipatonta, jatkuu vieläkin ja hakenut niitä hyviä fiiliksiä jostain muualta. Että ei sillä lailla, jos sä menet vaikka frendien kanssa ulos ja menette Ujoon, torstaina Kalleen ynnä muuta, niin se on semmoista hetkellistä hauskaa, että saat nopeasti sitä dopamiinia. Sitten sä tulet kyllä seuraavana päivänä rymisten alas ja sitten jo useamman päivän ajan saattaa olla vähän allapäin, vähän huono fiilis. Niin itsekin huomannut kyllä, en ole mikään Finlandia hiihtäjä tai kylmäallas parvekkeella enjoyer, mutta käyn uimassa, käyn salilla, käyn lenkillä. Niin kyllä siitä aina sen jälkeen tulee semmoinen pieni euforinen olo ja tuntee, että kroppa voi hyvin ja saa enemmän asioita aikaa, aivot toimivat.

Sami Marttinen: Joo, todellakin.

Tume: Kyllä. Eikö sullakin ollut joku tällainen veto sun frendien kanssa, että pistetään korkki kiinni?

Sami Marttinen: No joo, siitä on itse asiassa, siitä on jo reilu vuosi aikaa. Se oli -22 joulukuussa ja silloin me alkuun mietittiin, että pidettäisiinkö tipaton tammikuu, mutta sitten se vähän eskaloitui siitä sen meidän keskustelun aikana sadaksi päiväksi, että no vappuun asti. Ja no sitten, mä oli vappuna ensimmäistä kertaa viime vuonna kipeänä. Sitten mä ajattelin, no okei, että nyt ei vappuna loppunut tipaton, ja sitten mä päätin vaan jatkaa ja nyt se on jatkunut sitten siitä asti vähän

reilu vuoden. Tuntunut vaan hyvältä, että ei tuossa ole mitään muita syitä ollut taustalla.

[musiikkia].

Tume: Mutta mennäänkö vaikka myytteihin. Swappie on siis startup, näin voisi sanoa. Niin totta vai tarua, kaikki sieltä startupeissa tekee vähän kaikkea, että ei ole oikein mitään tiettyä roolia, kaikki vähän säntäilee ympäri ämpäri?

Sami Marttinen: Jotain tarua, että mä sanoisin, että tuo on, totta kai tuo riippuu tosi paljon firmasta, ja miten hyvin johdettu firma, missä vaiheessa se startup on. Yleensä startupit käy elinkaaren aikana kolme vaihetta, näin vähän kärjistäen. Että on se alkuvaihe, milloin etsitään sitä niin sanottua product market fitiä, että yritetään löytää se toimiva liiketoimintamalli, millä tuotetaan selkeästi jotain lisäarvoa asiakkaille, ja yritetään saada se toimimaan kunnolla. Siinä alkuvaiheessa, tuossa vaiheessa ne roolit on kaikkein hämmäsiimpiä monesti, että silloin, kun etsitään vielä sitä toimivaa liiketoimintamallia ja on vaan ihan muutama työntekijä, niin silloin roolit ovat monesti tosi laajoja. Mutta sitten, kun se lähtee siitä muotoutumaan ja lähdetään siihen kasvuskaalausvaiheeseen, niin siinä vaiheessa yleensä roolit on jo paljon selkeämpiä, että mitä kukakin tekee. Toki vastuut on monesti laajempia kuin vaikka perinteisissä pörssiyhtiöissä tai tosi vakiintuneissa firmoissa. Ja monesti niitä uusia rooleja avautuu sitten paljon nopeammin siinä kovan kasvun aikana, ja oppimisen paikkoja. Mutta se, että kaikki tekisivät vähän kaikkea niin kuin kaikissa startupeissa, ei kyllä pidä paikkaansa. On tosi selkeitä rooleja myös olemassa.

Tume: Joo. Onko teillä kaikilla duunipaikalla, onko teillä nuo Patagonian liivit ja tukka sliipattu ja tuollaista?

Sami Marttinen: No Patagonian liivejä meillä ei kyllä hirveästi näy (naurahdus).

Tume: Okei, onko jotain stereotyyppistä average startup työntekijä outfittiä?

Sami Marttinen: Mä sanoisin, että meillä on, meillä ei oikeastaan tässä vaiheessa. Varmaan alkuvaiheessa oli sillä lailla, että meillä oli huppareita tosi monella.

Tume: Joo, joo, totta. Firman hupparit päällä.

Sami Marttinen: Joo, mä sanoisin, että se on varmaan se kaikkein stereotyyppisin joskus, mutta siitä on jo jotain vuosia aikaa. Nyt on jos, nyt alkaa jo porukka näyttämään ympäröivältä yhteiskunnalta.

(naurua).

Tume: Joo.

Sami Marttinen: Myös pukeutumisen puolelta. Osa pukeutuu rennosti ja osa sitten siistimmin.

Tume: Joo, okei. Mitä tarkoittaa pöhinä?

Sami Marttinen: Tuo on tosi vaikea sana (naurua).

Tume: (Naurua), onko?

Sami Marttinen: Joo, koska tuolla tarkoitetaan niin montaa asiaa. Mun mielestä tuo on älyttömän huonosti määritelty ja tuota sanaa käytetään ihan liikaa. (Naurahdus).

Tume: Haluatko sä nyt määritellä sen tässä? Lyödä kiveen tämä, mitä se oikeasti meinaa.

Sami Marttinen: No yleensä, kun pöhinästä puhutaan, niin jos puhutaan tällä lailla yleisesti, että jossain on hyvä pöhinä, niin siellä on hyvä sellainen tekemisen meininki tai hyvä meininki, hyvä pössis. Sitten kun puhutaan startupeista, niin se monesti tarkoittaa mun mielestä, niin kuin mediasta lukee, se on vähän sellaista päämäärätöntä, vähän niin kuin poukkoilevampaa tekemistä. Että tehdään jotain, että jotain, ehkä jotain hyvää tekemisen meininkiä, mutta ei välttämättä saada, että on sellaista pöhinää, että se ei välttämättä tuota tulosta.

Tume: Niin, niin. Mä näkisin, että se on semmoista haippia, että okei, no nyt on niin kuin paljon silmäpareja meidän firmaa kohti, että tuntuu, että nyt jengiä kiinnostaa, mitä me teemme täällä, että hommat etenee. Mun mielestä se voisi olla kanssa osa pöhinää. Jos tämä on nyt kerran on tämmöinen todella random.

Sami Marttinen: Tuo on tosi lavea, tuo on tosi lavea termi.

Tume: Niin siitä voi aina vaan vähän pöhistä. Mä olin just tossa aamulla vessassa pöhisee niin maan pirusti, että huh, huh. Hitsi viikonloppuna pakko pöhistä kyllä frendien kanssa, huh, huh.

Sami Marttinen: Joo, mä lähden pöhisemään avantoon.

Tume: Just, niin vitsi tänä aamuavanto pöhisi niin pahasti.

Sami Marttinen: Jep.

Tume: Tuota käyttää siis ihan missä tahansa (naurua).

Sami Marttinen: Joo, mutta ei kuulu mun lemppari sanavarastoon (naurua) kyllä.

Tume: Onko mitään muita vaikeita sanoja? Semmoisia, mistä tulee semmoinen yyy fiilis, kun kuulee sen sanan. Semmoinen, mikä särähtää korvaan niin kuin vaikka pöhinä.

Sami Marttinen: No, ei nyt tule heti äkkiseltään mieleen. Toki tuommoisia vaikeimpia sanoja tässä startup-kulttuurissa on, että mä sanoisin, että keskimäärin ihmisille esimerkiksi startup, scaleup, nämä kaikki eri startup-yritysten määritelmä on vaikeita, ja mitä ne itse asiassa tarkoittaa.

Tume: Joo, mä en tiedä käytetäänkö tällaista (naurua) lausetta, mun mielestä tämä on jotenkin vähän epämääräisen kuuloinen, että lähdetään penetroimaan markkinaa tässä pikkuhiljaa. Niin onko tuo vaan joku tällainen kauppismeemi vai onko joku sanonut tällä lailla oikeasti?

Sami Marttinen: No kyllä, kyllä tuota käytetään.

Tume: Oikeasti, okei (naurua).

Sami Marttinen: Joo, ja niin kuin markkinapenetraatio ja ylipäätään what, millä penetraatiossa on eri markkinat on, niin sitä käytetään kyllä ihan laajasti. Myös sijoittajat käyttävät, että puhuvat just markkinapenetraatiosta ja sillä tarkoitetaan sitä, että miten suuri markkinaosuus sulla on siitä olemassa olevasta markkinasta. Ja se on ihan, mun mielestä ihan toimiva sana (naurahdus).

Tume: Joo.

Sami Marttinen: Mutta ehkä tuolla lailla, että lähdetään penetroimaan markkinaa, niin se kuulostaa erikoiselta.

Tume: Joo, mulla tulee aika monta semmoista vitsiä, mitä mä en nyt sano, niin mieleen. Mutta aikaa joo. Mutta ei mennä niihin.

Sami Marttinen: En ehkä itse käyttäisi ihan tuossa tarkoituksessa.

Tume: Niin, ehkä jossain eri podcastissa voitaisiin lähteä heittelee, mutta sitten menisi kyllä niin semmoiseksi äijä-äijä meiningiksi, että oksat pois (naurahdus). Onko startup epävarma työnantaja? Itse asiassa mun kaveri sai just fudut startupista, nyt se täyttelee työhakemuksia, että se saisi Kelan tukia. Ainakin omasta kokemuksesta vaikuttaisi, että on pientä epävarmuuttakin aika ajoin.

Sami Marttinen: No ei välttämättä. Sanotaan, erityisesti alkuvaiheessa, niin suurin osahan startupeista feilaa ihan niin kuin määritelmän mukaisestikin. Että startup on tällaista tosi kovaa kasvua tavoitteleva yritys, millä on myös lähtökohtaisesti skaalaava, helposti monistettava liiketoimintamalli, millä tosi nopea kasvu on mahdollista. Ja monesti startupit sitten nostaa ulkoista rahoitusta siihen, jotta sä

pystyt kasvamaan eksponentiaalisesti tosi kovaa, ja otetaan sitten kovempia riskejä. Alkuvaiheessa erityisesti, kun ei ole vielä löydetty sitä fittiä, tuotemarkkinafittiä, eli ei olla löydetty vielä sitä toimivaa skaalaavaa liiketoimintaa asiakkaiden kanssa, niin tähän olet käytännössä ulkoisesta rahoituksesta täysin riippuvainen. Silloin, kun sitä ei olla saatu vielä kannattavaksi ja toimivaksi sitä bisnesmallia, ja silloin ne riskit ovat, niin kuin suurin osa tosiaan feilaa siinä vaiheessa, ja ne riskit ovat paljon suurempia. Mutta sitten, kun sä saat ensimmäiset rahoituskierrokset kasaan ja saat sen homman toimimaan, niin se voi olla, että sun itse asiassa kassan tilanne, moni saattaa olla tosi hyvä. Moni saattaa olla siinä vaiheessa jo kannattavia, niin kuin kannattavaa liiketoimintaa ja sen verran iso markkina, ja toimiva liiketoimintamalli. Että itse asiassa se on aika epätodennäköistä, että se firma menisi enää konkkaan sen jälkeen. Ja itse asiassa, siis toki tuossa on totuuden perää, että on paljon sellaisia firmoja, mutta mä katsoisin enemmän sitten, jos mä etsisin startup työnantajaa, niin katsoisin niiden vaihetta. Että onko ne ihan siinä alkuvaiheessa, onko se jo vakiintuneempi yritys ja kyselisin, että minkälainen kassatilanne, rahoitustilanne niillä on ja millaiset tavoitteet. Ollaanko täysin esimerkiksi ulkoisen rahan tarpeessa ja millaiset edellytykset on sitten saada sitä.

Tume: Joo, mulla tulee mieleen just, että välillä näkee, että siis startupeillehan annetaan ihan hirveästi rahoitusta, että ottakaa tästä rahaa. Sitä niin kuin vaan heitetään niille kasvoille, että tässä on rahaa. Ja silti ne vuosi toisensa jälkeen, ne eivät vaan ole kannattavia, että ne eivät pääse sinne plussalle, hyvä, että pääsee nolliille. Niin sitä mä en ole oikein tajunnut, että kuinka kauan sijoittajat ovat valmiita heittää sitä rahaa, polttamaan sitä sillä lailla vaan sen perusteella, että kyllä tämä joskus vielä. Kyllä tästä joskus vielä tulee rahaa takaisin.

Sami Marttinen: No itse asiassa hyvin harvoin sijoittajat enää rahoittavat tietyn vaiheen jälkeen. Sitten, kun sä olet jo siinä skaalausvaiheessa, niin hyvin harvat sijoittajat itse asiassa rahoittavat yrityksiä enää, mitkä pohjimmiltaan eivät ole kannattavia.

Tume: Okei.

Sami Marttinen: Voi olla jotain sellaisia todella isoja teknologioita. Ajatellaan vaikka jotain AI:ta, ajatellaan ChatGPT:tä, minkä moni varmasti tietää, yksi hyvä esimerkki siitä. Niin nehän saivat todella, todella paljon rahaa ennen kuin ne koskaan saivat tuotteen ulos. Tuollaisia harvinaisempia esimerkkejä on, mutta tyypillisesti pitää olla pohjimmiltaan se liiketoiminta kannattavaa.

Että esimerkiksi meilläkin vaikka Swappie on ollut, tai ei ole ollut kannattava firmatasolla vielä yhtenäkin vuonna, niin meillä on kuitenkin ne kaikki ensimmäiset maat ja kaikki maat ovat jo kannattavia. Mutta sitten se, mistä se tulee tai minkä takia sijoittajat haluavat sijoittaa, niin se markkina on niin valtava ja se tuote ja palvelu toimii sen verran hyvin, että sillä lisärahalla sä pystyt kasvamaan nopeammin ja ottamaan sitä isompaa markkinaa nopeammin haltuun.

Ja sitten, jos sä päätät jossain vaiheessa, että okei, nyt mä haluan kääntää tämän firman kannattavaksi, niin sä voit tehdä sen vaan sillä, että leikkaat käytännössä uusien maiden avaamiset ja himmaat vähän kasvuvauhtia. Tavallaan nuo dynamiikat tuossa taustalla pitää olla kunnossa. Mutta siten monesti, kun startupit kasvavat niin etupainotteisesti, organisaatiota rakennetaan just sitä kovaa kasvua varten, niin se sitten. Ja esimerkiksi investoidaan tuotekehitykseen hyvin vahvasti, niin ne sitten ajaa tuloksen pakkaselle, mutta se ei tarkoita, että ne eivät olisi pohjimmiltaan terveitä liiketoimintoja. Se on niin kuin sellainen, mikä on monesti vaikea ymmärtää.

Tume: Joo. No, milloin sitten tällöinen startup ei ole enää startup, vaan voidaan sanoa, että tämä firma?

Sami Marttinen: Kyllä mä sanoisin, että tuossa, mä itse asiassa aloitin tämän vastauksen, just huomasin aiemmin. Että mun mielestä just startupeilla on kolme vaihetta, mikä läpi ne menevät. On se aikainen vaihe, sitten on se skaalausvaihe ja sitten on se maturiteettivaihe, se kypsyyvaihe. Siinä vaiheessa, kun ollaan löydetty se liiketoimintamalli, ollaan saatu skaalattua se isoksi ja siinä vaiheessa, kun aletaan olla jo niin syvällä markkinassa, että kasvuvauhti alkaa väkisinkin hidastumaan ja ei ole enää uusia avauksia paljon, ja se alkaa pikkuhiljaa taittumaan kasvu ja liiketoiminta vakiintumaan koko firmatasolla, niin sitten kyllä ollaan, aletaan olemaan siinä kasvuvaiheen loppupäässä, niin kuin scaleup-vaiheessa. Mun mielestä sitten siirrytään startupista scaleupiksi ja sitten jossain vaiheessa joko sä olet teknologiayritys tai ihan perinteinen yritys, joskus myöhemmin. Tyypillisesti tuo tulee jossain, että puhutaan, että ollaan jossain, vähän riippuen liiketoiminnasta, niin puhutaan yleensä vähintään miljoonien tai kymmenien miljoonien vuosiliikevaihdosta.

Tume: Sitten se on niin kuin, että nyt tämä on yritys eikä startup.

Sami Marttinen: Niin, mutta mä sanoisin, että se suurin Paul Graham sano tuon hyvin, että mikä startupin, mitä startup pohjimmiltaan tarkoittaa. Startup on yhtä kuin kasvu. (Naurahdus). Että se, että sulla pitää olla niin kuin todella kovaa ja nopeaa kasvua ja kasvuhakuisuutta ja sun pitää olla, liiketoiminnan pitää pohjimmiltaan olla helposti monistettavissa. Jos sulla on, hyvä esimerkki, että jos sulla on kivijalkaliike paikallisesti jossain kaupungissa, niin sun on tosi vaikea monistaa sitä globaaliksi firmaksi vs. että sä teet pelin, minkä sä voit tai jotain softaa tai mitä tahansa muuta netissä, mitä sä pystyt sitten nopeammin ja helpommin levittämään maailmalle.

Tume: Joo. Kyllähän se kuulostaa paremmalta, että mä olen duunissa startupissa kuin se, että olen päivätoisissa yrityksessä. Kyllä mäkin, mä alan oikeastaan kutsua, mulla on kanssa oma osakeyhtiö, että ollaan tavallaan kollegoita. Mulla on ehkä miljoona kertaa vaan pienemmällä skaalalla mennään, mutta kyllä tässä on kovaa tavoitetta kasvulle, että joo. Mä olen startup.

Sami Marttinen: Eikö sullakin ole kuitenkin aika kovaa tuo kasvu ollut, jos nyt tilaajamääriä mitataan ja ylipäätään?

Tume: Niin, mä olen ollut tässä kuitenkin, 12 vuotta ollaan oltu, että kyllä se kasvu on monta kertaa, se on aika vakiintunutta nyt. Nyt lähdetään hakemaan sitä uutta nousua tästä vielä. Katsotaan voidaanko vielä puristaa tästä markkinasta jotain irti, ja nyt mulla loppui yritys-jargoni kesken, kun mä ole semmoinen yrittäjä, että mä niin kuin oikeasti yrittäisin.

Sami Marttinen: Joo.

(Naurua).

Tume: Hienosti sanottu siis, mä olen vuoden yrittäjä, en edes, mä en, joo. Miltä tämä suomalainen startup-skene näyttää viiden tai kymmenen vuoden päästä? Olisiko jotain näkemystä tähän?

Sami Marttinen: Erittäin hyvältä. Kyllä jos me katsotaan, Suomen startup-skene on tosi nuori, että jos mietitään, että ne ihan ensimmäisen aallon startupit on lähtenyt joskus 2008–2012 vuosien välillä. Ihan ensimmäiset, varmaan laajalle yleisölle tunnetut firmat on pelifirmoja, niin kuin Rovio ja Supercell. Sitten sieltä tuli seuraavassa aallossa Smartit ja Woltit ja sitten me varmaan siinä jossain toisen kolmannen aallon välissä. Mun mielestä kaikki seuraavan tai kun katsoo tätä startup-skeneä nykypäivänä, niin mun mielestä startup-yrittäjät, mitä näkee, niin on yhä parempia ja yhä valmiimpia siihen hommaan. Kyllä se selkeästi näkyy, että täällä on paljon parempi ekosysteemi, täällä on huomattavasti enemmän rahoitusta saatavilla hyvillä firmoilla ja hyvillä tiimeillä ja ideoilla. On paljon (naurahdus) valveutuneempi porukka ylipäätään siitä, että miten lähdetään perustamaan ja skaalaamaan firmoja, ihmiset saa sparraa paljon enemmän kokeneemmilta yrittäjiltä. Ja se ruokkii vähän itse itseänsä, että tosi moni, joka on ollut startupissa töissä, niin saattaa sen jälkeen lähteä vaikka perustamaan omia firmojaan. Meiltäkin entisiä, tai mä tiedän Swappielta pelkästään viisi yrittäjäksi, niin kuin startup-yrittäjäksi lähtenyt tyyppejä, jotka on ollut meillä alkuvaiheessa mukana. Ja kyllä nyt ne onnistumisen todarit sitten kasvaa, kun sä olet nähnyt sitä jossain muualla ja olet ollut keskeisessä roolissa.

Tume: Onko todari siis todennäköisyys?

Sami Marttinen: Todennäköisyydet.

Tume: Otan käyttöön. Aina oppii uutta.

Sami Marttinen: Ehkä miltä tämä näyttää 5–10 vuoden päästä konkreettisesti, niin mä näkisin, että 2030 vuoteen mennessä startup koko tämän sektorin

yhteenlaskettu vienti tulee olemaan yhtä suuri kuin metalliteollisuuden tai metsäteollisuuden vienti. Eli puhutaan seuraavasta vahvasta kivijalasta koko Suomen taloudelle. Ja kymmenen vuoden päästä me tulemme olemaan jo reilusti edellä, että me saatamme olla jopa yhtä iso kuin nämä sektorit yhteensä viennissä mitattuna. Mikä on siis todella iso harppaus. Ja 10–15 vuoden päästä, jos me katsomme Helsingin pörssilistaa, niin uskallan väittää, että sieltä löytyy jotain nykyisiä, se lista näyttää aika erinäköiseltä, että siellä tulee olemaan joitain nykyisiä startupeja, jotka on nykyisen määritelmän mukaan niin kuin startupeja, kasvuyhtiöitä tai sitten vasta tulevaisuudessa perustettavia.

Tume: Joo, siis itse en just ole hirveästi perehtynyt startup-skeneen muuta kuin, että käynyt kerran Slushissa, kun kaveri antoi mulle lipun sinne. Sitten mentiin Apolloon laulaa karaokeen, kun Singa on ollut paljon mukana tuossa. Eikö Singakin taitaa olla startup periaatteessa. Mä sijoitin niihin, kun teki jotain rahoituskierrosta, en ole nähnyt niitä rahoja kyllä. Kiva olla mukana jotain tällaista isompaa liikehdintää.

Se miten me voidaan nyt viedä tämä keskustelu Aallon kauppakorkeakouluun on se, että eikö se nyt ollut niin, että nuo Aallon opiskelijathan on lähteneet viemään tuota Slushia, perustanut sen jutun, ja lähtenyt viemään sitä eteenpäin. Ja kyllä mun mielestä nykypäivänä näyttäisi olevan aikaa hyvää pöhinää aina syksyisin tuolla Helsingin Messukeskuksessa, että se on siistiä.

Sami Marttinen: On, on. On siis ihan niin kuin Euroopan johtava startup-tapahtuma, mun mielestä maailman paras startup-tapahtuma tuo Slush. Onhan ne juuret nimenomaan Aallossa, että siellä Slush sai alkunsa ja Aallon opiskelijoiden piiristä Miki Kuusi ja Kristo Ovaska ja muut sitten laittelivat koko skeneä aikoinaan pystyyn. Sitten samoin tuolta Aalto Entrepreneurship Society, niin kuin Aaltoes, on ollut tosi merkittävässä roolissa kaikkien yrityskiihdyttämöiden ja myös Slushin takana.

Tume: Startup-saunaa ynnä muita.

Sami Marttinen: Joo, joo, joo, että se on, itse asiassa jos miettii omaakin yrittäjyytaustaa tai miten on lähtenyt, miten on päätynt nimenomaan startup-yrittäjäksi, niin kyllä mun täytyy kiittää tuota Aallon startup-ekosysteemiä myös siitä. Että itse asiassa just mä itse päädyin kanssa opiskeluaikoina, just tuonne Slushiin vapaaehtoiseksi ja sitten päädyin myös tuonne Startup-saunalle. Ei oltu siinä yrityskiihdyttämössä, itse asiassa meitä ei valittu sinne mukaan aikoinaan.

Tume: Oho, nykyään näin. (Naurua).

Sami Marttinen: Joo, meille sanottiin, että ette tule saamaan mitään aikaiseksi, että teillä ei ole nyt devaajaa tässä mukana. Me pääsimme loppusuoralle haastatteluissa, mutta me opettelimme sitten itse ohjelmoinnin perusteet. Otettiin Aallosta just kurssia. Joo, ja opeteltiin itse sitten Codecademyssa netissä ja päätettiin vaan ratkoa

ne ongelmat, ja sitten löytää se, rakentaa se tiimi itse. Kyllä nuo kaikki asiat on ratkaistavissa.

Tume: Joo, pakko kyl heittää shoutout, siis ykkönen oli kyllä omista lempparikursseista tähän mennessä ainakin. Se oli niin pelillistettyä, että tässä on sulle tehtäväpaketti ja sä voit yrittää kymmenen kertaa yhtä tehtävää ja sitten se kone kertoo sulle, että okei, tässä on nyt tämmöinen virhe. Kyllä mä niin kuin suutuin monta kertaa, mä olin niin närkästynyt, mutta kyllä se palkitsi sitten. Siitä kyllä oppi tosi paljon, tosi hauska kurssi. Sullahan on nyt ihan selkeästi tämmöinen klassikkotarina yrittäjyydestä, että ne ei halunnut mua silloin, kun mä olin alhaalla. Nyt kun mä olen täällä ylhäällä, ne katsovat mun perään ja sillä lailla, että vitsit.

(Naurua).

Tume: Kyllähän siitä pojasta tulikin jotain. Vähän niin kuin Miki Kuusi, muistaakseni hänellekin sanottiin jotain, oltiin vähän skeptisiä sen suhteen, että miten tuo homma nyt tuosta lähtee, miten tuo Wolt tuosta lähtee. Nykyään keissi on se, että taitaa Miki Kuusi itse olla siellä KY-talolla ja siellä on se Woltin pääkonttori nykyään. Että tällaisia tarinoita näyttää löytyvän aika paljon Suomesta.

Sami Marttinen: Kyllä mä sanoisin, että nuo asenteet (naurahdus), se on just näin, mutta kyllä nuo asenteet olivat aika, niin kuin sanotaan, startup-yrittäjyyttä kohtaan vielä kymmenen vuotta sitten aika erilaisia, mitä ne on nykyään. Mä muistan, kun meillä kauppiksen alkuvaiheessa, olikohan se meidän ihan ensimmäisiä tunteja, meiltä kysyttiin, että kuinka moni haluaa yrittäjäksi. Siinä oli reilu 200 ykkösvuoden opiskelijaa salissa ja sieltä nousi alle kymmenen kättä. Että mitä mä olen kuullut, että nykyään kun kysellään, niin siellä on aika moninkertaisesti enemmän käsiä pystyssä, jotka mieltii tuota. En tiedä oliko teillä opintojen alussa vastaavaa?

Tume: Oli, taidettiin jotain just kysellä, että kiinnostaako ketään yrittäjyys, ja musta tuntuu, että Aaltokin on sitä painottanut nykyään. Että hei, että aina voi myös yrittää. Että ei tarvitse ehkä mennä sitä perinteistä polkua, että no niin, mennään jonnekin konsulttiharkkaan ja sitten lähdetään sinne konsulttifirmaan ja lähdetään siellä nousemaan titteli kerrallaan ylöspäin. Että voi myös kokeilla omia siipiään ja perustaa vaikka jonkun yrityksen. Totta kai, missään näissä ei ole mitään vikaa ja ei ole semmoista oikeaa tai väärää tapaa. Totta kai, jos vaikka pitää siitä, että on ehkä vähän enemmän varmuutta eikä ole niin riskaabelia, niin joku päiväduuni voi olla ehkä se vaihtoehto. Ja mä itse olen tehnyt tätä somehommaa just niin kuin sanoin, 12 vuotta, niin itselle tämä on ollut kyllä tosi mukava, koska siinä on niin paljon vapautta. Mutta pakko myöntää, että kun siinä on paljon vapautta ja mulla on nallekarkin selkäranka, niin on ollut myös semmoisia hetkiä, kun mitään ei vaan tapahdu, kun ei sillä lailla, sä olet sun oman elämäsi pomo siinä. Että jonkun pitää vähän käskyttää ja jos et se ole sinä itse, niin ei kukaan tule sua repii ylös sängystä. Mutta ollut kyllä itse ainakin tyytyväinen tähän polkuun, minkä olen valinnut. Enkä myöskään tiedä mistään muusta, että vaikea vertailla.

Sami Marttinen: Joo, sun pitää miettiä tuota jonkun sijoittajan hakemista tuohon taustalle, niin saat sieltä sitä piiskausta.

[musiikkia].

Tume: No mutta, miten siis opiskelut, milloin sä olet ollut kauppiksessa, milloin sä aloitit siellä.

Sami Marttinen: 2012.

Tume: Ja nythän sä voit tiputtaa tämän uutispommin tähän hetkeen, että oletko valmistunut.

Sami Marttinen: No en itse asiassa koskaan ottanut maisterin papereita ulos. Mullahan kävi sillä lailla, että mä tosiaan lähdin perustamaan ensimmäistä yritystä jo kauppisaikana, ja sitten myös Swappieta. Mä ajattelin sillä lailla, että okei, että tässä ei ole niin kuin mitään riskiä, että mä löysin sellaisen perustajan, jonka kanssa mä haluan lähteä kokeilemaan asioita. Ja mä varmaan tulen oppimaan tässä nopeammin tosiaan kuin missään muualla. Lähdetään testaamaan ja etsimään sitä omaa polkua, ja me voimme aina palata koulun penkille sitten jossain vaiheessa myöhemmin, ja opiskella tässä vähän sivussa. Mutta sitten hommat etenivät vähän (naurahdus) ehkä liian nopeasti, ehkä opintoihin nähden ja jossain vaiheessa sitten, kun nostettiin vähän enemmän rahaa, niin sitten tuli myös noihin työsoppareihin sellainen merkintä, että no-secondary occupations, eli vähän vaikea myöskään enää suorittaa opintoja loppuun.

Tume: Meinasitko joskus vielä käydä (naurahdus) Otaniemessä hakemassa maisterin paperit ulos, vai onko se nyt semmoinen, että hei tämä oli se osa mun elämää, nyt mä olen mennyt eteenpäin, ei enää paluuta.

Sami Marttinen: No mä sanoisin, että ehkä oppimismielessä, kun mä ehdin ottamaan kandidivaiheen opintoja tosi laajasti ja sitten mä ehdin ottamaan myös maisterivaiheen opintoja tosi laajalti just silloin yrittäjyyden alkuvaiheessa, kaikkea mitä mä koin, että mistä voisi olla hyötyä yrittäjyyteen. Ihan kaikkea rahoituksesta laskentatoimeen ja markkinointiin ja liiketoiminnan teknologiaan ja just ohjelmointiin, ja ihan kaikkeen muuhun poikkitieteellisestikin Aallossa. Niin mä näen, että mä olen jo sieltä suurimman hyödyt saanut. Että se, onko mulla sitä paperia vai ei, niin ei ole itse asiassa tässä vaiheessa se kaikkein tärkein asia. En nyt ainakaan pitkään aikaan näe, että pystyisin edes lähtemään just töiden takia.

Tume: Joo siis, mulla itselläkin on se, että tosi moni kollega näissä somehommissa, niin eihän ne nyt, tuskin hakevat. Hirveän moni ei ole käynyt mitään korkeakoulua lukion tai amiksen jälkeen. Ja itselläkin oli kolme väli vuotta ja mä mietin sillä lailla, että ei mun periaatteessa tarvitsisi mihinkään kouluun mennä, mutta halusin juuri

sen takia, että pääsee vähän networkaa ja verkostoitumaan tuolla Startup-saunalla ja tsiigailee vähän meininkiä. Ehkä jopa vapaaehtoiseksi Slushia hakemaan uusia kontakteja ja kreaa (naurua9). Vau.

(Naurua).

Tume: Mutta halusin itse just mennä sinne korkeakouluun just sen takia myös, että tapaa uusia ihmisiä ja sitä on tehty paljon. Ja myös se, että mun mielestä yliopisto opettaa ajattelemaan.

Sami Marttinen: Todellakin.

Tume: Asioita eri tavalla ja se on semmoista ajatusduunia. En mä tiedä, mä en ehkä itse ole pystynyt asennoitumaan omiin duuneihin niin, että tämä on nyt se ainoa juttu. Mua rupeaa ehkä vähän pelottamaan, että apua, tämä on mun ainoa juttu, että jos tämä menee mönkään, niin mulla ei ole mitään, se on niin iso osa ollut omaa elämää. Niin sitten mä olen itse havainnut, että vaikka se onkin välillä tosi raskasta, että tekee jotain somehommia ja sitten on ne jotkut dedikset joihinkin esseisiin, ja on sillä lailla, että vitsi olisipa sellainen aika, kun mulla ei ole mitään kouluhuolia. Se vaan toimii mulla jotenkin, että puuhastelee vähän kaikkea ja samalla on semmoinen turva, että hei, kävi miten kävi, niin joku päivä mä käyn hakemassa ne paperit ulos tuolta koululta. Ja mä voin sanoa, että hei, mulla on CV:ssä ehkä yksi merkintä, mutta mä olen KTM, että mitäs tällä saisi, jotain päiväduuneja.

Sami Marttinen: Just näin, joo kyllä mä suosittelen kaikkia ottamaan ne paperit ulos, että don't get me wrong there. Mulla se oli vähän tilanteen ajamaan.

Tume: Tuota mä (naurahdus), pakko myöntää myös se, että kyllä mä ensimmäisinä vuosina, kun mulla oli ollut kolme vuotta taukoa opiskelusta ja sitten oli korona ja kaikkea. Niin kyllä mä olin sillä lailla, että ei, ei, hitto, että miksi mä nyt tulinkin tänne kouluun, että enhän mä osaa enää käydä koulua. Mä lopetan tämän, mä lopetan tämän. Mutta sitten jäin sinne kuitenkin ja olen siis viihtynyt, ja nyt kaduttaisi, jos olisin dropoutannut, ei nyt mitenkään vie pois sulta tästä mitenkään. Mutta oma tämmöinen näkemys tähän väliin.

Sami Marttinen: Just näin.

Tume: Mutta joo, opiskeluista. Mikä oli sun paras opiskelumuisto?

Sami Marttinen: Niitä on kyllä tosi paljon, opiskelu oli ihan mahtavaa aikaa. Mulla tulee heti ensimmäisenä mieleen joku vapputerassi, me suljimme koko kadun ja se on tosi yhteisöllinen meininki. Ylipäätään noissa kaikissa opiskelijatapahtumissa, oli se sitten vapputerassi tai jotkut laskettelureissut Lappiin kaamokset tai muut vastaavat, jotenkin se fiilis, kun aina meni ihan mihin tahansa, niin oli niin, että sä olet niin kuin kaikkien kanssa kaveri.

Tume: Todellakin.

Sami Marttinen: Ja siellä oli koko porukka, kaikki koulukaverit, opiskelijakaverit paikalla. Se oli ihan, kaikki parhaat muistot liittyvät jollain tavalla siihen. Mä olin tosi aktiivinen kauppisaikana, että mä olin eri järjestö, niin kuin aktiivitoiminnassa mukana.

Tume: Missä kaikissa?

Sami Marttinen: Mä olin tuossa ensimmäisenä vuonna liikunta hyvinvointi valiokunnassa, sitten mä olin Nesussa, sitten mä olin perustamassa Salibandy-kerhoa kauppikselle. Sitten mä olin tutorina kolmesti ja muuta.

Tume: Okei, mä olen itse siis meidän mailapeli-kerhossa, joka perustettiin 2016. Se on myös epävirallinen rakkaudenkerho. Ja vaikka onkin nimeltään KYS eli kössi eli squash eli voisi kuvitella, että tämä on sporttimeininkiä, niin kyllä me aika paljon niihin jälkipeleihin ollaan siinä keskitytty. Pidetään hauskaa, meillä on vaikka joku sulkisturnaus ja kaikki pukeutuvat johonkin hassuun. Meillä on Puuha-Pete teemainen asu joskus jollain tyyppillä ja se on jollain semmoisella, millä laastia levitetään, niin yrittänyt sillä pelata sulkapalloa. Se on tämmöistä hassuttelua, vähän kieli poskessa ja sitten sen jälkeen on ollut aina pippalot. Siellä DJ soittaa musaa ja nämä on kyllä itselläkin ollut parhaimpia muistoja, kaikki tuommoiset yhdessä tekeminen ja tuntee semmoisen yhteenkuuluvuuden siinä.

Sami Marttinen: Joo, todellakin. Mä olen muuten käynyt varmaan jossain teidän tennisturnauksessa joskus, silloin ihan opintojen loppuvaiheessa.

Tume: Mikä vuosi?

Sami Marttinen: Se on varmaan just silloin, kun se on perustettu, -16, -17.

Tume: Siis, olisiko se ollut kesällä sitten joku.

Sami Marttinen: Se oli varmaan 2016 kesällä.

Tume: Lahti open, en mä muista. Mikä oli muuten sun pääaine? Vaikka teitkin paljon poikkitieteellisesti kaikkea, niin joku pääainehan sulla varmaan oli.

Sami Marttinen: Mulla oli pääaineena markkinointi, mutta mä en itse asiassa käynyt edes kaikkia markkinoinnin pakollisia kursseja. Että mä sitten aloin tekemään siinä loppuvaiheessa, kun mä huomasin, että mulla tulee opinnot venymään, niin mä otin sitten enemmän kursseja muualta loppuvaiheessa.

Tume: Sä olet siis kandi kuitenkin, että sulla on kandi kirjoitettu?

Sami Marttinen: No kandin papereitakaan mä en ottanut, että mä olen käynyt sen riittävän määrän (naurahdus) opintopisteitä.

Tume: Niin, sä et ole kirjoittanut kandia.

Sami Marttinen: En ole.

Tume: Sä olet siis, sä olet kauppatieteiden.

Sami Marttinen: Mä olen kauppatieteiden ylioppilas.

Tume: Just näin. Joo. Oletko sä vielä paljon yhteydessä vanhojen koulukavereiden kanssa?

Sami Marttinen: Kyllä me ollaan edelleen. Me nähdään niin kuin isommalla porukalla muutaman kerran vuodessa ja sitten aina silloin tällöin muutamien yksittäisten kavereiden kanssa.

Tume: Joo.

Sami Marttinen: Kyllä siis ehdottomasti ne suhteet on säilynyt ja sitten sen lisäksi me nähdään myös just tiettyjen järjestöjen kanssa, missä on ollut itse mukana. Vaikka just tuolla, se meidän Nesu-porukka, niin niiden kanssa me nähdään vähintään kerran vuodessa koko porukalla. Meitä on se, meitä oli viimeksikin tuossa loppuvuodesta se, olikohan meitä lähemmäksi, jotain kahden- ja kolmenkymmenen välissä.

Tume: Miten sä koet, että onko tämä opiskelijakulttuuri alkoholikeskeistä?

Sami Marttinen: Sanotaan, että se on, no mitä mä olen kuullut, että se on yhä vähemmän alkoholikeskeistä. Mutta onhan se edelleen aika alkoholikeskeistä, mitä mä olen ymmärtänyt. Oli ainakin siihen aikaan, kun mä olin kauppiksella. Mutta sitten kyllä sulla on myös vaihtoehtoja mennä myös, että vaikka selvinpäin tai muuta vastaavaa. Mun mielestä se yhä enemmän ja enemmän, onneksi, on ollut siisti huomata, että se on yhä enemmän ja enemmän sosiaalisesti hyväksyttävää. Mitä se ei niin kuin 10–20 vuotta sitten, oltaisiin katsottu vielä paljon enemmän kieroona esimerkiksi yliopistossa, jos sä olisit mennyt bileisiin selvinpäin.

Tume: Joo, siis totta.

Sami Marttinen: Ja sitten on kaikkia näitä, sanotaan liikuntajärjestöjä on enemmän ja muutenkin liikuntahyvinvointi valiokuntaa ja muitakin juttuja, mitä sitten pystyy tekemään. Ja tosi laajalti sitten kaikkea muutakin.

Tume: Siis tuo on kyllä ihan totta, että ei meilläkään missään tapahtumissa, missä itse on käynyt tai mitä itse on järjestänyt, niin ei siellä kyllä ketään ole katsottu mitenkään vinoon, ai sä et juo tänään, no niin kiva juttu, kiva olla nössön kaveri. Että kyllä siis mun mielestä opiskelusta, opiskeluelämästä siitä saa ihan hemo ryyppäämistä, mutta sitä saa myös semmoista, mikä ei liity niin paljon välttämättä alkoholiin. Totta kai on näitä approja eli baarikiertelyitä ynnä muuta. Sieltähän saa leimat kyllä ihan mistä tahansa juomasta, mutta on tuommoisia juttuja, mitkä ehkä enemmän liittyy alkoholiin. Mutta itsekkin huomannut, että alkaa olla myös enemmän sellaisia juttuja, mitkä on jotain ihan muuta ja se on ihan kiva kehitys nähdä.

Sami Marttinen: Just näin.

[musiikkia].

Tume: Hei tässä on ollut tosi hyvää jutustelua, kiva istua täällä menestyjän kanssa ja tällee (naurua). Mutta mennään loppuun vielä tämmöiseen inspiraatio-osuuteen eli kenellä sä suosittelisit yrittäjyyttä.

Sami Marttinen: Ihan kenelle tahansa, joka haluaa tehdä jotain oikeasti merkityksellistä ja jota kiinnostaa uuden oppiminen. Mä näen, että yrittäjänä oppii ja startup-yrittäjänä oppii nopeammin kuin missään muualla. Se on mun oma kokemus. Ja pääsee tekemään hommia paljon itseä fiksumpien ihmisten kanssa. Ja se on tosi siistiä. Sitten jos ei näin ole, jos ei oikeasti tee yrittäjänä jotain merkityksellistä ja ei ratkaise jotain isompia ongelmia ja ei ole fiksumpia ihmisiä ympärillä, niin sitten sekin on siinä hyväpuoli, sitten voi katsoa vaan peiliin.

(naurua).

Sami Marttinen: Että kyllä mä voin suositella kenelle tahansa. Toki se vaatii sitä, että pitää olla myös, pitää olla sitä intohimoa ja sitä drivea ja paloa. Että esimerkiksi, jos on pelkkä raha driverina tai jotkut muut asiat, eikä oikeasti vaikka usko siihen ideaan, mitä ratkaisee tai tykkää ratkoa ongelmia, ja juttuja asiakkaille, niin se voi olla sitten vähän haastavampi kombo, eikä niin kestävä kombo.

Tume: Voisiko sanoa sillä lailla, että jotain vaikeita puolia voi olla muun muassa se, että se voi olla epävarmaa verrattuna palkkaduuniin.

Sami Marttinen: On ehdottomasti. Että mekin tehtiin just ensimmäiset pari vuotta, mä kerroin tuossa lyhyesti siitä, että silloin kun me aloitimme Jirin kanssa pyörittämään yritystä ennen Swappieta, niin me teimme pari vuotta hommia esimerkiksi ihan ilman palkkaa. Meidän omista säästöistä. Mulla oli Swappienkin ensimmäiset varastot mun kämpillä, mun 16 neliöisessä opiskelijajayksiössä. Sieltä sitä pyöritettiin ja elettiin justiin ihan kädestä suuhun parin huntin kuukausituloilla. Kyllä se on aika raffia, ja vaatii myös niitä uhrauksia, erityisesti se alkuvaihe, että saa homman polkaistua käyntiin. Ja eihän siitä mitään takeita ole, että sä tulet

koskaan menestymään, että suurin osa startupeista vaan feilaa. Mutta sitten miksi mä voin silti suositella sitä siitä huolimatta, on että vaikka sä feilaisit, niin itse asiassa mikä sun riski on. Jos sä teet elämässäsi sellaisia asioita, mitä sä rakastat, mihin sulla on intohimo, mihin sulla on paloa ja jos sulla on vaikka hirveä draivi oppia ja päästä eteenpäin, niin sä et oikeasti menetä mitään. Sä et menetä mitään muuta kuin aikaa ja sä voit aina palata takaisin työputkeen. Ja itse asiassa yrittäjyyden sitä kokemusta ja osaamista, mitä sieltä tulee, niin arvostetaan myös tosi paljon. Se on etenkin nuorena, jos sä lähdet opintojen jälkeen tai muuten nuorena, niin se on riskit on siinä mielessä aika mitättömät. Ainoa asia mitä sä häviät niin on ehkä omaa rahaa tai sitä aikaa.

[musiikkia].

Tume: Miten yrittäjänä voisi sanoa, että välillä stressaa jonkun verran, niin miten sä käsittelet stressiä? Miten sä hallitset sitä?

Sami Marttinen: No, mä näkisin, että tuossa on oikeastaan kaksi puolta, että toinen on se, että miten sä suhtaudut stressiin ja miten sä opit sietämään sitä, että ylipäättään asiat, mitkä stressasi alkuvaiheessa, niin ei enää stressaa. Että sä totut yrittäjänä ja nopeassa kasvussa ja nopeasti kasvavassa startupissa, sä totut ratkomaan ongelmia tosi nopeasti. Ja niitä muutoksia tulee koko ajan eteen, muutoksesta tulee itse asiassa vakiotila sun töissä. Tavallaan ne stressin aiheuttajat muuttuvat ja susta tulee paljon enemmän resistentti stressille. Mutta sitten toki, mä sanoisin, että mua stressaa kaikkein eniten nykyään, ei niinkään bisnesongelmat, vaan sitten, jos on jotain ihmisiin liittyviä asioita.

Tume: Joo.

Sami Marttinen: Niin ne on kaikkein stressaavimpia ja miten mä sitten käsittelen stressiä, niin tosiaan mä syön tosi kliinisesti. Mä en nyt tällä hetkellä juo alkoholia ollenkaan. Käyn kylmäaltaassa, mä koitan nukkua riittävästi. Kaikki tuollaiset perusasiat, että kaikki, mä olen siis tällainen terveysintoilija nykyään. Se on mulle tapa manageeraa stressiä.

Tume: Ja siis joo, mä olen kuullut kaikki nuo niin monta kertaa, ja ehkä nyt kun on oikeasti ottanut neuvosta vaarin ja alkanut vähän miettiä, että syö säännöllisesti ja urheilee ja yrittää saada unta myös tarpeeksi, niin on mulla nyt ihan hyvä fiilis. Et sä niin kuin väärässä ole.

Sami Marttinen: Jep.

Tume: Hei, tämä oli todella inspirational. Muistakaa nuoret siis, aina kannattaa yrittää. Se on ehkä meidän molempien pääviesti teille. Hei kiitos paljon vierailusta Sami ja onnea ja menestystä sinulle.

Sami Marttinen: Kiitos, samoin.

[musiikkia].