



Osaamista  
ja oivallusta  
tulevaisuuden  
tekemiseen

Tämä on rinnakkaistallenne. Rinnakkaistallenteen sivuasettelut ja typografiset yksityiskohdat saattavat poiketa alkuperäisestä julkaisusta.

**Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:**

Putkiranta, A. (2020). Vain tulos ratkaisee. *Stoori*, 4, s. 25-26.



## Vain tulos ratkaisee

Minusta oli vuosia takaperin kuva Hesarin urheilusivulla. Kuva oli isompi kuin viereisen sivun kuva silloisesta formulatähdestä Mika Häkkinestä. Otsikkona oli ”Jos et tiedä missä olet, on sama minne menet”. Minua oltiin haastateltu Hesariin, koska olin juuri väitellyt Kauppakorkeakoulusta. Ja harrastin suunnistusta.

Väitöstilaisuudessa vertailin liiketoiminnan johtamista suunnistukseen. Siinä syy haastatteleluun. Liiketoiminnalla ja suunnistuksella on paljon yhtäläisyyksiä. Molemmissa on tavoite, visio. Sekä useita keinoja tavoitteen saavuttamiseksi. Voi varmistella tai mennä lujaa ja usein luodaan strategia perustuen väärin oletuksiin. Ja kuitenkin strategia toteutetaan ja mennään lujaa väärälle rastille. Tai muuten väärään paikkaan.

Uusimpia muotivillityksiä suunnistuksen saralla on ROGAINING ( <http://www.rogaining.fi/mita-on-rogaining/>), jossa määräajassa pyritään keräämään mahdollisimman paljon rasteja ja pisteitä, jokainen rasti on luonnollisesti eriarvoisen. Siinä joutuu yhdistämään joukkueen taidot, kunnan ja tavoitteen. Luomaan parhaan strategian annetuilla resursseilla ja miettimään kilpailemeko huviksemme, haastammeko kaverimme vai ottelemmeko parhaita vastaan vai onko lopulta kyse selviämistaistelusta. Kuten ensimmäisen väitöskirjani otsikko ehdotti: ”From World Class to Best in Class”. Joka leikkiin lähtee, se leikin kestäköön.

Olemme opiskelijoiden kanssa tutkineet aihetta paljonkin ja etsineet muitakin yhtäläisyyksiä. Ja niitä yhtäläisyyksiä löytyy. Urheilussa

ja liiketoiminnassa tai yleisemmin työmaailmassa kaikissa vain tulos ratkaisee. Ja olet juuri niin hyvä kuin viimeisin tulos. Jos tulos tippuu, tippuu myös osakekurssi ja usein joltain pää, ei toki kirjaimellisesti, mutta joka tapauksessa syyllinen etsitään ja joku toinen potkitaan pois. Jos urheilussa haluat hyökätä, syötä eteenpäin, älä jalkoihin. Liikemaailmassa se tarkoittaa, että tulee ottaa etunoja markkinoille, kasvaa riskillä. Mutta jos riskiä on liikaa ja tulee ennakoitua liikaa, palloa ei ehkä saakaan ja alkaa YT-neuvottelut. Ja tehdas suljetaan.

Monesti haetaan lyhyen tähtäimen voittoja ja tuloksia. Liiketoiminnalla on vain yksi tavoite: rahan tekeminen omistajille. Maksimaalisen rahan tekeminen. Joka muuta väittää on väärässä. Kaikki loput ovat keinoja rahan tekemiselle. Samoin on julkisella sektorilla. Tosin julkinen sektori ei tee rahaa, vaan sen pitäisi tehdä maksimaalista ja tehokkainta tulosta (eli sitä, mihin ko. organisaatio on luotu ja mikä on sen missio) annetuilla parametreilla – budjetilla. Liikemaailmassa parempaa tulosta voi tehdä vain kahdella tavalla. Joko lisätä myyntiä tai pienentää kuluja. Ja joskus pyritään tekemään molempia yhtä aikaa. Ja rahaa virtaa ovista ja ikkunoista. Hetken aikaa. Kunnes kamelin selkä katkeaa. Henkilöstö väsy. Asiakkaat valittavat. Tai heidän omaisensa.

Kuten alkuvuodesta 2019 havaittiin hoitoalalla – niin vanhusten kuin lastenkin hoidossa. Yksityistetyt palvelut eivät toimineetkaan kuten oli luultu ja hyväuskoisesti kuviteltu. Kuviteltiin, että tavoitteena oli hyvä hoito ja miellyttävä sekä turvallinen asiakaskokemus. Edes valituksiin ei

uskottu. Yksityisten firmojen printtereissä oli valmiina teksti: kiitos yhteydenotosta, tutkimme asiaa ja teemme tarvittaessa muutoksia toimintaamme. Eikä mitään tapahtunut. Ja taas sai puoli vuotta tai vuoden lisääaikaa painaa rahaa edelleen pienenevällä laadulla ja henkilöstöllä. Ongelma ei suinkaan ollut vain yritysten ahneus, vaan myös viranomaisten hyväuskoisuus. Tai ahneus. Omat ongelmat ulkoistettiin yksityissektorille. Ja siksi ei ehkä oltu niin tarkkoja valvonnankaan tai itse asiassa puutteiden korjaamisen toimeenpanon suhteen.

Ja taas uudelleen havaittiin sama, mutta nyt terapia-alalla. On parempi panostaa rahan tekemiseen kuin tietoturvaan. Ja logiikka on loistava. Näin tehden saadaan lyhyellä tähtämellä paljon

lisää ahdistuneita asiakkaita ja rahaa tulee. Tosin tällä kertaa kilpailijoille, kun kunnat ja muuta asiakkaat eivät pitäneet lopputuloksesta.

Milloin arvot ovat lakanneet ohjaamasta toimintaamme? Milloin huijaamisesta tuli hyve (ei kysytä jenkeiltä eikä englantilaisilta...) ja toimintaa ohjaava tärkein keino maksimaalisen rahavirran saamiseksi. Hoitoala ei ole ainoa. Autoteollisuus on toinen hyvä esimerkki. Kaikki vain toivoivat, etteivät itse jäisi kiinni ensimmäisenä. Kansanauto jäi. Muut tulivat perässä. Kun yritetään säästää liikaa, se kostaatuu ennemmin tai myöhemmin. Tavalla tai toisella.

Ehkei aina. Mutta useimmiten. Ja tässä piilee se ongelma. Kaikki eivät jää kiinni. Osa oikeasti hyötyy epäeettisestä toiminnasta. Joskus. ●



**Antero Putkiranta**  
Riippumaton tutkija

## ***Haluatko kertoa omasta työpäivästäsi Stoorissa?***

Ilmianna itsesi tai kerro kenen päivästä haluaisit lukea:  
[stoori@sto-ry.com](mailto:stoori@sto-ry.com)