

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Mikkonen, M. & Kivelä, M. (2020) Kenen koriin sinä laitat munasi? Eli kirjoitus yhteistyön karikoista modernissa liiketoiminnassa. TAMK-blogi, 29.9.2020.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/tutkimus/kenen-koriin-sina-laitat-munasi-eli-kirjoitus-yhteistyon-karikoista-modernissa-liiketoiminnassa/>

# Kenen koriin sinä laitat munasi? Eli kirjoitus yhteistyön karikoista modernissa liiketoiminnassa

29.9.2020 — Arja Hautala



Liiketoiminta tänä päivänä on suuressa murroksessa ja globalisoituvassa maailmassa pärjäämiseen tarvitaan koko ajan enemmän yhteistyötä yritysten välillä. Yhteistyötä, johon me itsenäiset suomalaiset emme ole tottuneet. Suomalaiset pk-yritykset kaipaavat tällä hetkellä kipeästi sparrausta kumppanuuksien ja ekosysteemisyyden ajatuksien juurruttamisessa omaan liiketoimintaansa. ROBINS -projekti tutkii juuri näitä aiheita ja auttaa pk-yrityksiä niin digitaalisessa transformaatiossa, alustapohjaisten liiketoimintamallien käyttöönotossa kuin tulevaisuuden myynnin johtamisessakin. Näillä eväillä meidän on mahdollista saada vienti kasvuun.

Kevään aikana [ROBINS-tutkimushankkeessa](#) toteutetut haastattelut suomalaisten pk-yritysten kanssa kertovat siitä, että ekosysteemisyyden ja kumppanuudet ovat nousemassa yhä tärkeämmäksi elementiksi erityisesti teknologia- ja IT-aloilla. Osa suomalaisista yrityksistä kuitenkin vierastaa edelleen avointa ekosysteemi- tai kumppanimallia sekä siihen liittyvää tiedon ja resurssien jakoa. Ollaan ehkä jopa ylisuojelevia oman liiketoiminnan suhteen. Tämä munien piilottelu taas johtaa siihen, että yrityksen kansainvälinen breikkaaminen vaikeutuu tai jopa tyssää kokonaan ilman oikeita yhteistyökumppaneita uudessa kohdemaassa.

Työelämän ja digitalisaation murros näkyy myös siinä, että kaikkea ei nykypäivänä enää kannata tehdä itse. Esimerkiksi suuria alusta- tai IT-kokonaisuuksia suunniteltaessa moni

palikka on usein sellainen, että joku maailmassa valmistaa sitä jo niin halvalla ja tehokkaasti ettei edes kannata yrittää kilpailla. Sen sijaan, että keksittäisiin pyörää uudelleen ajatusmallilla ”keksin paremman ja hienomman pyörän”, voisi oman liiketoiminnan rakentaakin kumppanuuksien kautta jo näiden olemassa olevien alustojen varaan ja tuoda sitä kautta arvoa asiakkaalle. Se on kokeilemisen arvoinen idea.

## Laita munasi alustalle

Mitä alustatalous sitten tarkoittaa ja miten suomalainen pienyrittäjä voi hyötyä siitä? Kevään tutkimushaastatteluissa erään suomalaisen pk-yrityksen toimitusjohtaja kiteytti asian seuraavalla tavalla:

*”No, alustatalous sinänsä ei tarjoa mitään sellasta merkittävää erottautumisjuttua, vaan miten niitä alustoja käytetään on se juttu. Et täs on niin kun, et se nyt tietenkkin johtaa esimerkiks Suomessa niin tän meidän insinöörikanan tämmöseen ongelmaan, että me kuvitellaan, että kaikki kannattaa tehdä itse tai kaikki pitää tehdä itse ja suunnitella samat asiat, mitkä joku muu on jo toteuttanut, tehdä itse. Mut jos katotaan vaikka maailmasta innovaatioitten määrää, että miten paljon sitä syntyy Aasiasta tai Amerikasta verrattuna meihin ja kuinka pitkä se aika on siitä, kun ne jalkautuu ne uudet innovaatiot Suomeen, niin meidänhän oikeasti ei kannattaisi tehdä kauheen montaa asiaa itse, vaan hyödyntää näitä olemassa olevia alustoja ja sitten kiinnittää näitä alustoja toisiinsa.”*

Suomalaisten yritysten pitäisi siis pysähtyä ajattelemaan kumppanuuksien ja olemassa olevien alustojen arvoa ja sitä, miten niiden avulla saataisiin oma liiketoiminta nousuun. Ekosysteemisyyys ja kumppaneiden kanssa toimiminen vaikuttaa kuitenkin edelleen sakkaavan Suomessa. Voiko taustalla painaa haastatteluissakin esille tullut ”minä itse”-ajattelumalli vai ehkä sittenkin luottamuksen puute?

## Mutta se on minun munani!

Lähdetään liikkeelle teemasta, jota ei perinteisesti liitetä Suomeen ja suomalaisuuteen: vankkumaton itsevarmuus omaan toimintaan. Vaikka me suomalaiset emme ensivilkaisulla vaikuta maailmanomistajilta, luotto omaan tekemiseen saadaan kuitenkin jo nuoresta lähtien. Opimme peruskoulussa Tuntematonta sotilasta lukiessa, että yksi suomalainen vastaa kymmentä venäläistä. Meillä on maailman paras koulutusjärjestelmä ja puhumme sujuvasti kieliä. Tällä itsevarmuudella suomalaiset yritykset lähtevät rakentamaan kansainvälisiä innovaatioita ja menestysreseptejä, joita kipeästi kaivataan vientivoittoisessa Suomessa.

Liian usein uutta innovaatiota kuitenkin lähdetään hakemaan ihan alusta asti. Uusi liiketoimintaidea saa kipinän tyytymättömyydestä alan nykyiseen tarjontaan ja olemassa olevien ratkaisujen parantelun sijaan halutaan heti tehdä itse uusi, maailman paras versio asiasta. Jos pyörän vaihteet ovat huonot, ei siis keksitäkään parempia vaihteita vaan kehitetään kokonaan uusi pyörä. Lopputulema voi hyvinkin olla se, että markkinoilla on loputon määrä pyöriä, joissa on vain pieniä eroja. Jokainen yritys tekee samaa työtä suunnitellessaan ja valmistessaan pyörän osia, jotka joku on jo aiemmin suunnitellut. Sen sijaan, että oma pyörä suunniteltaisiin ja rakennettaisiin alusta asti itse, voitaisiinko oma liiketoiminta kehittääkin innovoimalla paras mahdollinen yhdistelmä olemassa olevista komponenteista? Tai ehkä kehittää pelkästään vaihteet ja tällä tavoin tarjota kokonaan uutta ja innovatiivista palvelua tai tuotetta?

## Laittaisitko sinä oman munasi muiden koriin?

Kumppanuuksien ja ekosysteemiä laajempaa levikkiä Suomessa saattaa hidastaa myös luottamuksen puute. Ei haluta olla riippuvaisia muista yrityksistä ja halutaan pitää kaikki narut omilla hyppysissä. Joskus myös omaa liikeideaa halutaan suojella. Muut eivät saa päästä hyötymään itse keksitystä kuningasideasta – vaikka se samalla tarkoittaisi sitä, että välttämättä kukaan ei kuule kyseisestä tuotteesta tai palvelusta. Omia munia ei siis missään nimessä haluta antaa toisten koreihin.

Jos tavoitteena on kuitenkin kansainvälistyminen ja globaali menestys, on tärkeää arvioida, onko meillä todella resursseja ponnistaa sinne yksin? Harvoilla on. Kun pystytään tunnistamaan monen aloittavan bisneksen resurssit ja tarjolla olevat rahoitusinstrumentit, päästään vääjäämättä parempiin tuloksiin. Voisiko suurempi hyöty siis sittenkin löytyä yhdistämällä oma munakori toisen munakorin kanssa? Oman liikeidean pyörittelyn ja suojelun lomassa ei välttämättä tule ajatelleeksi sitä, että ne mahdollisten kumppanien korit voivat olla täydempiä ja heillä saattaa olla tuki, joka saa sen omankin kanan munimaan vauhdikkaammin.

## Minun muna ja sinun muna onkin pian kukkurallinen kori munia

Hyvin toimivissa kumppanuuksissa ja kumppanuuksien verkostoissa  $1+1 > 2$ . Kaikkien osapuolien liiketoiminta saa lisäbuustia ja voidaan päästä tasolle, joka yksin puurtaessa on savuttamattomissa. Ideoita ja resursseja jakaessa voi syntyä liiketoimintaa, jolla on oikeasti korkeaa potentiaalia menestyä globaaleilla markkinoilla. Sen sijaan, että kisataan yksittäisinä yrityksinä Suomen markkinoista, lähdetäänkö yhdessä verkoston voimin Suomea kisaamaan globaalista herruudesta?

Yhteistyön täyteistä alkavaa syksyä!

*”Robins-tutkimushanke yhdistää uudella tavalla älykkäitä digitaalisia työkaluja, tekoälyä ja automaatiota myynnissä. Tampereen korkeakouluyhteisö tutkii tekoälyn ja robotiikan vaikutusta myyntiin yhdessä yhteistyöyritysten kanssa.”*

Teksti: Marjukka Mikkonen, Projektitutkija (ROBINS-tutkimushanke), Tampereen yliopisto, Johtamisen ja talouden tiedekunta ja Miina Kivelä, Digitaalisen markkinoinnin lehtori, Tampereen ammattikorkeakoulu liiketalous  
Kuva: Nathan Dumlaio, Unsplash