

**LAN
MIS
TU
MAT
TU
MAT
MAT**

HANNA ARTMAN

LIISA JOKINEN

PIILAAKSON

SUOMALAISET

YRITTÄJÄTARINAT

WSOY

Hanna Artman
Liisa Jokinen

LANNISTUMATTOMAT

PIILAAKSON SUOMALAISET YRITTÄJÄTARINAT



WERNER SÖDERSTRÖM OSAKEYHTIÖ
HELSINKI

© HANNA ARTMAN, LIISA JOKINEN JA WSOY 2016
KUVAT LIISA JOKINEN; SIVUN 10 KUVA SAMI INKISEN OMA ARKISTO,
SIVUN 156 KUVA MIIKKA SKAFFARI
ISBN 978-951-0-41927-4
PAINETTU EU:SSA

Sisällys

Esipuhe 7

Sami Inkinen

»Tee päätöksiä vähäisen tiedon varassa tai myöhästy» 11

Mika Salmi

»Seuraa intohimoasi» 21

Kristian Segestråle

»Hyvä pelifirma yhdistää taiteen, teknologian ja palvelun» 33

Kai Bäckman

»Yrittäjyys – vihoviimeinen valinta» 43

Marko Lehtimäki

»Jos asiakkaasi eivät menesty, et sinäkään voi» 57

Jori Lallo

»Kasvu ratkaisee kaiken» 69

Ulla Engeström

»Into omasta ideasta auttaa jaksamaan» 79

Jani Penttinen

»Myy itse ja karsi rönsyt» 89

Jiri Kupiainen

»Vapauden tarve ajoi yrittäjäksi» 101

Mårten Mickos

»Sinun ei tarvitse olla Piilaaksossa, jos Piilaakso on sinussa» 111

Sampo Karjalainen

»Liikuntasovellukset ovat haastava bisnes» 123

Jyri Engeström

»Ajoitus määrää menestyksen» 133

Samuli Zetterberg

»Piilaaksossa kaupantekoa tukevat verkostot» 147

Ari Tulla

»Idean arvo on nolla» 157

Esipuhe

Piilaakso on sikäli erikoinen paikka, ettei sillä ole maantieteellisiä rajoja. Google Maps sijoittaa sen Mountain View'n kaupunkiin. Yleisen määritelmän mukaan se käsittää eteläisen Bay Arean, mutta usea on jo sitäkin mieltä, että Piilaakso on vyörynyt yli San Franciscon ja ulottuu pian Oaklandiin saakka. Eräs haastateltavamme puolestaan kuvasi Piilaaksoa lähinnä mielentilaksi, jossa nähdään vahvuuksia ja mahdollisuuksia uhkien ja heikkouksien sijaan.

Tuo mielentila kiinnostaa ympäri maailman, eikä ihme. Onhan se hämmästyttävää, miten pienellä Bay Arean alueella on onnistuttu luomaan niin monta maailman vaikutusvaltaisimmista yrityksistä: Apple, Google, Facebook, Uber, eBay, Twitter ja PayPal.

Piilaakson ihmettä on selitetty monella tapaa. On puhuttu esimerkiksi alueella olevien huippuyliopistojen vaikutuksesta, Sand Hill Roadin rahoittajien merkityksestä ja piilaaksolaisesta taidosta skaalautua muita nopeammin ulos autotalleista osaksi pörssijä. Ehkä kyse lienee myös kokonaisesta ekosysteemistä, joka tarjoaa paitsi olosuhteet ja yksilöt myös kulttuurin maailmaa ravistelevien yritysten rakentamiseen ennätysajassa.

Tähän ekosysteemiin on sulautunut myös monia suomalaisia. Tämä kirja kirjoitettiin kertomaan heidän tarinansa; sen miten he kasvuyrityksensä tai -yrittäjyyden johdattamina päätyivät Piilaakson ja millaista Piilaakso-kelpoisen startupin rakentaminen on heille ollut.

Kirja sisältää neljätoista ratikkamatkan mittaista tarinaa. Niistä kiitämme haastateltaviamme, jotka kiireistään huolimatta löysivät aikaa haastatteluillemme ja kuvauksillemme kevään 2016 aikana.

Se, että jokaiseen haastattelupyyntöömme vastattiin myöntävästi, teki meille, kirjoittajille, todeksi Piilaaksossa vallitsevan auttamisen ja mentoroinnin kulttuurin. Moni palasi haastattelupyyntöömme viiveettä: »Onnistuu kyllä, jos tällä tavoin voin auttaa nuoria yrittäjiä». Piilaakson mielen-tilaa tämäkin.

Hanna Artman ja Liisa Jokinen
San Franciscossa 23.8.2016



Sami Inkinen

Syntymävuosi: 1975

Koulutus: DI, teknillinen
fysiikka, Teknillinen korkeakoulu; MBA, Stanford University

Asuinpaikka: Marin

Nykyinen työ: Perustaja-
toimitusjohtaja hyvinvointi- ja terveysalan
startupissa

»Tee päätöksiä vähäisen tiedon varassa tai myöhästy»

Sami Inkisen asunnonvälityspalvelu Trulia myytiin kilpailijalleen 3,6 miljardilla dollarilla vuonna 2014. Matkan varrella Inkinen huomasi, ettei yksikään hyvä startup rakennu ilman juristin apua ja että lopulta periksiantamattomuus ratkaisee.

» **T**ulin Piilaaksoon alun perin opiskelijana, kun pääsin Stanfordin yliopiston bisneskouluun vuonna 2003. Opiskelupaikan kylkiäisenä sain viisumin ja apupyörät harjoitella amerikkalaista elämää rauhassa kahden vuoden ajan. Olin muutamia vuosia aiemmin valmistunut Teknillisestä korkeakoulusta fyysikoksi, mutta se koulutus ei keskittynyt ihmiseen vaan ongelmanratkaisuun ja systeemiajatteluun. Stanford opetti johtamaan ihmisiä.

Valmistumiseni jälkeen halusin tietenkin jäädä yrittäjäksi Piilaaksoon, se oli ollut haaveenani jo vuosia. Työvuodet Suomessa olivat osoittaneet, että toimin parhaiten itsenäisenä yrittäjänä, en työntekijänä. Pidän siitä, miten yrittäjä ratkoo oma-aloitteisesti määrittelemiään ongelmia ja vaikuttaa maailmaan sen kautta. Palkollisena tällaista vapautta tarttua valitsemiinsa ongelmiin ei ole.

Piilaakso taas on yrittäjälle sama kuin NHL jääkiekkoilijalle. Se antaa parhaat edellytykset onnistumiseen. Alue pursuaa optimismia, kunnianhimoa ja palveluita, jotka tukevat maailmanluokan yrityksen rakentamista ja kasvattamista nopeasti. Totta kai tiesin tämän jo ennen kuin saavuin Piilaaksoon, mutta yllätys oli se, miten moninker-

taisesti Piilaakso oli kaikkea sitä, mitä kuvittelin sen olevan. Se tuntui tarjoavan päivittäin esimerkkejä siitä, miten kaikki on mahdollista. Jo kolmantena viikkona muuttoni jälkeen istuinkin samassa pöydässä Amazonin perustajan Jeff Bezoksen kanssa syömässä lohisalaattia.

Trulian bisnesidea syntyi oman turhautumiseni kautta. 2000-luvun alussa asunnon etsiminen Yhdysvalloista oli vaikeaa ja hidasta. Kuluttajilla ei ollut pääsyä niihin tietoihin, jotka olivat välttämättömiä asuntoa hankkiessa. Asunnon myynti-ilmoituksista alkaen kaikki keskeinen tieto asunnoista ja asuinalueesta olivat kiinteistövälittäjien ja monien Google-hakujen takana.

Samanaikaisesti hakukonemarkkina oli muutoksessa. Googlesta oli tulossa horisontaalinen yleishakukone, ja monille erityisaloille, kuten lentoliput, deittailu ja autot, oli syntyneissä omia vertikaalisia sivustoja. Ihmiset alkoivat siis ostaa matkoja tai kirjoja sivustoilta, jotka keräsivät yhteen eri yritysten tarjonnan, sen sijaan, että he olisivat vierailleet erikseen jokaisen tarjoajan kotisivulla.

Kiinteistövälityksessä yhtä tällaista tiedon yhteen keräävää alustaa ei ollut, ja näin tässä markkinapaikan Trulian kaltaiselle palvelulle: itsenäiselle asunnonvälityssivustolle, joka vapaiden asuntojen ohella jakaa tietoa esimerkiksi asuinalueen kouluista ja turvallisuudesta. Perustin Trulian ystäväni kanssa Piilaaksoon pian Stanfordinista valmistumiseni jälkeen vuonna 2005.

Esteitä ja ylimenoja

Uuden rakentaminen on luonteeltaan sarja ongelmia. Ne kuuluvat toimialaansa ravistelevan startupin rakentamiseen. Truliaa kasvattaessamme meillä oli kriittisiä ongel-

mia kolme: alustan* muutos webistä mobiiliin, Yhdysvaltain talouskriisi vuosina 2008–2009 sekä juridiset ongelmat.

Näistä jälkimmäisin, juridiset ongelmat, ovat hyvin yleisiä startupia rakentaessa. Niiltä voi oikeastaan välttyä vain, jos tekee jotain, mitä on tehty monta kertaa jo aiemmin. Trulian kohtaamat juridiset hankaluudet osuivat lähinnä yrityksen kehityskaaren alkuun.

Juuri kun olimme saaneet palvelumme rakennettua, saimme tietää, että toimintamme on asunnonvälitysfirmojen mukaan laitonta, koska julkaisemalla tietoa, joka oli muka heidän, rikoimme heidän copyright-oikeuksiaan.

Juridisesti asia ei tietenkään ollut näin. Näistä syytöksistä alkoi kuitenkin kahden ja puolen vuoden mittainen prosessi, jonka aikana kiersin jokaisen Yhdysvaltain osavaltion ja kävin tapaamassa suurimpien välitysfirmojen toimitusjohtajat. Kerroin heille, miten ala tulee kehittymään, ja että jos he eivät sopeudu muutoksiin, heidän tulee todennäköisesti käymään kehnosti. Yksi yhden jälkeen saimme sovittua yhteistyöstä. Muutoin he olisivat jääneet nopeasti jälkeen toimialan kehityksestä.

Tätä periodia ei ollut kirjoitettu toimintasuunnitelmaamme, ja koko prosessi vaati paitsi tiimiltämme myös rahoittajiltamme kärsivällisyyttä. Reppu selässä matkustaminen ja alan johtajien tapaaminen oli kuitenkin välttämätöntä yhteistyön rakentamiseksi ja Trulian toiminnan jatkon taakamiseksi.

Nykyisin suhtaudun haastekirjeisiin lähinnä älyllisinä ongelmina. Startupin näkökulmasta on tärkeää vain se, että lakimieskuluja varten on riittävästi rahaa kassassa, jotta tilanteista päästään yli ja eteenpäin. Meillä oli onneksi näin!

* Alustalla eli platformilla tarkoitetaan teknologiapohjaa, jolle voi rakentaa tuotteita tai uutta teknologiaa.

Toinen iso koetinkivi Trulian rakentamisessa oli Yhdysvaltain talouskuplan puhkeaminen vuonna 2008. Se vaikutti erityisesti asuntokauppaan. Ennen kuplaa kaikki halusivat ostaa asuntoja: jos sinulla oli muutama tunti vapaa-aikaa, menit verkkoon ja ostit asunnon Floridasta vain myydäksesi sen kuuden kuukauden kuluttua voitollisesti jollekin. Kun kupla puhkesi, moni asiakkaistamme meni konkurssiin. Se pakotti meidät miettimään ansaintamallimme uudestaan.

Onnemme oli se, että aloimme rakentaa Truliaa, kun Yhdysvaltain talous oli pienen kuopan pohjalla. Väitän, että yritykset, jotka syntyvät löysän rahan ja helppojen asiakkaiden aikaan, kaatuvat talouden laskiessa helposti. Taantumassa perustetut startupit joutuvat taas alusta saakka miettimään ansaintamallinsa huolella, tekemään asioita fokusoidusti ja huolehtimaan paitsi idean kirkkaudesta myös toteutuksen tasosta.

Onnistumisen välineitä

Moni startup kuolee alustojen murroksissa. Sikäli olimme onnekkaita, että jouduimme läpikäymään vain yhden tällaisen alustan muutoksen, kun webin käyttö siirtyi tietokonepäätteeltä mobiililaitteisiin.

Teknologia kehittyy koko ajan nopeammaksi, ja kilpailuvia alustoja syntyy kiihtyvällä tahdilla. Tästä osoituksena Facebook osti Instagramin yhdellä, Oculusuksen* kahdella ja WhatsAppin 19 miljardilla dollarilla. Omistamalla nousevan alustan he halusivat suojella omaa bisnestään. Huomioiden,

* Oculus VR on virtuaaliteknologiaan keskittynyt edelläkävijäyri-tyt. Sen ensimmäinen kuluttajatuote, pelaamiseen suunnitellut Oculus Rift -virtuaalilasit, tuli markkinoille joukkorahoituksen avulla keväällä 2016.

että virtuaalitodellisuus on todennäköisesti viimeinen alusta internetin kehityksessä, Oculuksen miljardikauppa ei ollut varmasti huono eikä kalliskaan veto Facebookilta.

Platformin murroksissa on keskeistä se, että päätökset tehdään vähäisen tiedon varassa. Tilanne on sama kuin vaikka osakemarkkinoilla. Sinun pitää tehdä päätös silloin, kun ilmassa on enemmän kysymysmerkkejä kuin vastauksia, sillä muuten olet jo myöhässä.

Meidän kohdallamme 60 prosenttia koko liikevaihdosta ja asiakastoiminnasta siirtyi mobiiliin hyvin nopeassa ajassa. Jos olisimme rakentaneet sovelluksemme kuntoon vasta, kun tieto mobiilin merkityksestä olisi ollut varmaa, asiakkaamme olisivat siirtyneet kilpailijoillemme.

Trulian menestystä tuki koko kehityskaaremme ajan usko kovaan työn tekemiseen. Vaadin sitä muilta ja itseltäni ja pyrin johtamaan edestä ja esimerkillä.

Lisäksi uskoimme mittauksen merkitykseen yritystä kehittäessä enemmän kuin moni muu. Keskityimme koko ajan mittaamaan asiakastyytyvyyttä, suoritusta esimerkiksi liikevaihdolla ja asiakasmäärällä, ja niin edelleen. Toisinaan yrittäjät eivät tiedä, mitä tulisi mitata. Se on minusta osoitus siitä, ettei vielä täysin tunne oman toimialansa ajureita ja luonnetta. Toinen keskeinen syy, miksi yrittäjät epäonnistuvat, on periksi antaminen. Uskon, että aina on keinoja voittaa vaikeudet, jos vain on riittävästi tahtoa tehdä se.

Asunnonvälityksestä hyvinvointialalle

Vuonna 2014 Trulia myytiin Zillowille 3,6 miljardilla dollarilla, mutta itse lähdin yrityksen operatiivisesta roolista jo muutamaa vuotta aiemmin. Lähtö oli minulle henkisesti helppo, mitä tuki sekin, että momentum lähtöön oli käsillä.

Olimme tuolloin menemässä pörssiin, minkä vuoksi oli mahdollista miettiä, haluanko antaa vielä ainakin seuraavat viisi vuotta elämästäni Trulian kehitykselle. Vastaus oli selvä: en.

Intohimoni ei ikinä ollut asunnonvälitys. Toimialana se ei kiinnosta minua yhtään. Sen sijaan minulla oli henkilökohtainen polte rakentaa miljoonien elämään myönteisesti vaikuttava yritys, ja sen olimme Truliassa vuonna 2012 jo saavuttaneet. Truliasta oli tullut yritys, joka työllisti satoja, jonka liikevaihto oli kymmeniä miljoonia dollareita ja jonka tuotetta käyttivät kymmenet miljoonat. Projekti oli pisteessä, johon olin halunnut sen saattaa.

Trulian jälkeen olen keskittynyt sataprosenttisesti hyvinvointi- ja terveysalaan. Toimin sijoittajana ja neuvonantajana ja rakennan uutta yritystä, jonka tavoite on ratkaista sukupolvemme suurimmat terveysongelmat: diabetes, syöpä ja sydän- ja verisuonitaudit. Niiden vuoksi kuolemme länsimaissa 60–80-vuotiaina, emmekä 130-vuotiaina. Odotettu elinikä tulee koko ajan kasvamaan, mutta niilläkin alueilla, joilla eletään 100–120-vuotiaiksi, kuollaan diabetekseen, syöpään ja sydän- ja verisuonitauteihin.

Jos haluamme pidentää ratkaisevasti ihmisten elinikää, meidän pitäisi pystyä ratkaisemaan nuo taudit. Ja sen jälkeen tehdä vielä läjä uudenlaisia työkaluja, joiden avulla mikä tahansa pala ihmiskehosta on korjattavissa. Ajattelen, ettei kuolema ole pakollista. Ihmisten ei pitäisi kuolla, ja nyt teknologia on tullut pisteeseen, että ihmisten hyvinvointiin voidaan vaikuttaa muillakin tavoin kuin lääketieteen keinoin.

Minulla on kolme ammatillista intohimoa: terveys, hyvinvointi ja teknologia. Ensimmäistä kertaa pääsen tekemään työtä näiden kaikkien kolmen parissa.»



Mika Salmi

Syntymävuosi: 1965

Koulutus: BS, tietojenkäsittelytiede, kansainvälinen talous, University of Wisconsin-Madison; MBA, kansainvälinen talous, INSEAD

Asuinpaikka: San Francisco

Nykyinen työ: Vanhempi neuvonantaja, The Raine Group; hallituksen jäsen, CreativeLive, INSEAD ja Feed.fm

»Seuraa intohimoasi»

Mika Salmi on luonut poikkeuksellisen uran musiikki-, viihde- ja teknologia-alalla. Koko uransa hän on seurannut omia kiinnostuksen kohteitaan. Ne kantavat pisimmälle.

Ota Piilaakson opit käyttöösi

Neljätoista tositarinaa yrittämisestä, epäonnistumisesta ja menestymisestä kovan kilpailun ja rajattomien mahdollisuuksien kaupungissa.

APPLE, GOOGLE, PAYPAL, EBAY...

Kaliforniassa sijaitseva Piilaakso tunnetaan satumaisen menestyneistä teknologia-yrityksistään. Mutta mikä tekee alueesta niin houkuttelevan, että kymmenettuhannelle ihmiset eri puolilta maailmaa hakeutuvat sinne liikeideoineen? Entä millaista siellä on startup-yrittäjän arki? Ja ennen kaikkea, miten Piilaakson kokemukset, koettelemukset ja voitot ovat sovellettavissa Suomeen?

Lannistumattomissa neljätoista Piilaakson suomalaisyrittäjää kertoo oman tarinansa. Kertomuksiin mahtuu niin konkurseja kuin miljoonavoittoja, niin turhautumista kuin suurta onnistumisen iloa. Joukossa on paitsi tuttuja nimiä myös menestyneitä yrittäjiä, joiden tarina on tähän saakka ollut vain pienen piirin tiedossa.

#kirja

WWW.KIRJA.FI



9 789510 419274

69

ISBN 978-951-0-41927-4

