

NORDIC

Elokuu 2012

Business Report

Suomen Thinkers 20

LISTAUS MAAMME SUURIMMISTA
BISNESAJATTELIJOISTA

Sir Richard Branson

– LUKIHÄIRIÖISESTÄ KOULUPOJASTA MAAILMAN HUIPULLE

NÄIN MOTIVOIT AIVOTYÖLÄISTÄ
DANIEL PINK

SAMI INKINEN

“LAITA KAIKKI MUNAT
SAMAAN KORIIN”

Uusi **PRIUS+**

Tilava täyshybridi seitsemälle.



ALWAYS A
BETTER WAY



CO₂-päästöt 14 g/km/henkilö.

Uusi Prius+ on 7-paikkainen tila-auto, jonka päästöt ovat täyshybriditeknologian ansiosta vain 96 g/km, eli alle 14 g/km matkustajaa kohden. Alhaisten päästöjen ja kulutuksen vuoksi ei tarvitse hyväksyä mitään kompromisseja. Suorituskykyisessä Prius+:ssa on kunnolla tavaratilaa ja ylellinen vakiovarustelu, mm. portaaton automaattivaihteisto, panoraamakatto sekä Toyota Touch & Go -multimedia- ja navigointijärjestelmä. Täyshybridi on nyt täysiverinen tila-auto – tervetuloa koeajamaan.



www.toyota.fi

Prius+ Linea Sol: autoveroton suositushinta 34 840 €, arvioitu autovero 6 177,17 €, arvioitu kokonaishinta 41 017,17 €. Vapaan autoedun verotusarvo alkaen arvioitu kokonaishinta 34 644,81 €. Vapaan autoedun verotusarvo alkaen 715 €/kk. EU-yhdistetty kulutus 3,9 l/100 km, CO₂-päästöt 89-92 g/km. **Prius PHEV** alkaen 795 €/kk. EU-yhdistetty kulutus 2,1 l/100 km, CO₂-päästöt 49 g/km. Takuu 3 vuotta/100.000 km, hybridijärjestelmän takuu 5 vuotta/100.000 km, korin

805 €/kk. EU-yhdistetty kulutus 4,1 l/100 km, CO₂-päästöt 96 g/km. **Prius alkaen:** autoveroton suositushinta 29 830 €, arvioitu autovero 4 814,81 €, **-pistokehybridi alkaen:** autoveroton suositushinta 36 470 €, arvioitu autovero 3 508,16 €, arvioitu kokonaishinta 39 978,16 €. Vapaan autoedun verotusarvo puhkivuostumattomuustakuu 12 vuotta.



”Yritysjohtaja voi elää siinä harhaluulossa, että jos-niin -motivointimalli toimii kaikissa työtehtävissä. Tutkimukset osoittavat kuitenkin ihan muuta.”
DANIEL PINK

8

BISNEKSEN KASVU

Richard Bransonin tarina

Sir Richard Branson on filosofi Esa Saariselle arvoyrittäjyyden keulakuva. Sitä hän on myös monelle muulle. Bransonin uraan mahtuu monenmoista Student-koululaislehdessä Virgin Galactic –avaruusmatkailuun.

12

BISNEKSEN KASVU

Motivointi: helpoilla valinnoilla heikko tulos

Palkkio tai rangaistus motivoi vain lyhyen aikaa yksinkertaisessa rutiinivieräyksessä. Monimutkaista ajattelua vaativissa tehtävissä motivointi on vaikeaa ja vie aikaa. Entisenä Valkoisen Talon puheenkirjoittajana Pink paljastaa myös hyvän puheen tärkeimmät elementit.

HAASTATELTAVANA
DANIEL PINK

17

BISNEKSEN KASVU

Mitä yrittäjä tarvitsee menestyäkseen?

Onnistuneista bisneksistään ja karkeasta kielestään tunnettu Harry ”Hjallis” Harkimo teki Business Summit 2012 –tapahtumassa Helsingissä selväksi, että menestys vaatii kovaa työtä, onnistunutta myyntiä ja tukiverkoston.

HARRY HARKIMO
BUSINESS SUMMITISSA

20

BISNEKSEN KASVU

Kovaa työtä, riskinottoa ja onnenkantamoisia

Vuonna 2006 Talouselämä teki jutun Sami Inkisestä, yhdysvaltalaisen kiinteistömarkkinapaikka Trulian perustajasta. Lähes kuusi vuotta jutun jälkeen Inkinen siirtyy syrjään yli 400 työntekijää työllistävän yrityksensä operatiivisesta johdosta.

HAASTATELTAVANA
SAMI INKINEN

24

HENKILÖKOHTAINEN KASVU

Ajattelemalla paremmaksi

Esa Saarisen ajatukset ovat innoittaneet monet suomalaiset yritykset ja yritysjohtajat luomaan uutta ja rikkomaan rajoja. Hän käyttää paljon termiä ”ajattelun liike”, mutta mitä se oikein tarkoittaa?

HAASTATELTAVANA
ESA SAARINEN

26

HENKILÖKOHTAINEN KASVU

Strategia on verbi, ei suunnitelma

Yksi Suomen tunnetuimmista, pidetyimmistä ja vihatuimmista liikkeenjohdon konsulteista, Jari Sarasvuo, toteaa: ”On ’irvokasta’ erottaa henkilökohtainen, hyvinvoinnin ja bisneksen kasvu toisistaan. Kasvu on yksi kokonaisuus.”

HAASTATELTAVANA
JARI SARASVUO



30

HENKILÖKOHTAINEN KASVU

Myyntitaito ei ole syntymälahja

Legendaarinen bisnesvaikuttaja, kouluttaja ja kirjailija Brian Tracy kompuroi myyntiuransa alkuvaiheessa. Hän kuitenkin löysi konkreettiset keinot kehittää myyntitaitojaan ja on sittemmin kirjoittanut kymmeniä myyntiaiheisia kirjoja. Mikä on Tracyn resepti?

HAASTATELTAVANA
BRIAN TRACY

32

HYVINVOINNIN KASVU

Kehitysmaa on myytti

Syntyvyys ei ole kasvanut 20 vuoteen. Kaksi vahvaa väittämää, joiden takana on lääketieteen tohtori ja akateemikko, ruotsalainen Hans Rosling.

HAASTATELTAVANA
HANS ROSLING

38

HYVINVOINNIN KASVU

Energiapakkaus yrittäjyyden puolesta

Vallila Interior Oy:n hallituksen puheenjohtaja, Perheyritysten liiton entinen puheenjohtaja Anne Berner on esimerkki ahkerasta, aikaansaavasta ja avoimesta yrittäjyyden puolestapuhujasta.

HAASTATELTAVANA
ANNE BERNER

41

SUOMEN THINKERS 20

Listaus maamme suurimmista бизнесajattelijoina

Nordic Business Reportin kokonaisuutena asiantuntijajärjestö listasi jenkityyliin maamme suurimmat бизнесajattelijat. Kuka veti pisimmän korren?

SUOMEN
THINKERS 20

”Listauksen keskiössä on ajatusten jalkauttaminen liike-elämän tietoisuuteen tai toteutus käytännön ratkaisuihin. Pelkkä tutkimus ei riitä.”
HANS-PETER SIEFEN

YRITTÄJÄHENKISYYTTÄ RAKENTAMASSA

Elämme aikakautta, jossa kansantaloutemme kaipaa kasvua. Kuitenkin samaan aikaan yhä suurempi osa on laiskempia kuin koskaan. Olemme ajautumassa pullamössökansaksi, joka valitettavan usein lypsää työnantajaltaan tai varsinkin yhteiskunnalta kaiken minkä voi. Hyvinvointiyhteiskunnan jalo toimintaperiaate on pitää huolta sellaisista, jotka eivät pysty. Yhteiskuntamme elättää nyt kuitenkin uskomattoman määrän ihmisiä, jotka vain eivät vain viitsi.

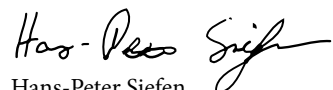
Missionamme tartutamme ihmisiin yrittäjähenkisyyttä. On totta, että yritykset pitävät tätä hyvinvointiyhteiskuntaa pystyssä. Kun ajattelet laajemmin ja tarkastelet näitä yrityksiä, huomaat tärkeän asian. Vain yrittäjähenkiset ihmiset ovat niitä, jotka pitävät ne yritykset pystyssä.

Mitä tämä yrittäjähenkisyys tai sisäinen yrittäjyys tarkoittaa?

Se on paljon samoja ominaisuuksia kuin yrittäjälläkin on, mutta ilman välttämätöntä tarvetta toimia ulkoisesti yrittäjänä. Se on ennen kaikkea vastuunkantoa. Se on tapa, jolla ajattelemme, teemme työtä ja luomme uutta. Se on ymmärrys siitä, että oman organisaation etu on samalla myös oma etu.

Kaikkien ei tarvitse, eikä kannata toimia yrittäjänä. Yrittäjyys vaatii toimivan liikeidean, jota kaikilla ei ole. Monen yrittäjän kannattaisi mennä palkkatyöhön. Osa kaipaa itselleen johtajan, joka näyttää suuntaa ja potkii persuksille. Kaikissa ammateissa ei edes ole mahdollista toimia yrittäjänä – kuten esimerkiksi poliisina. Kuitenkin poliisikin voi olla työssään ja toimintatavoiltaan hyvin yrittäjähenkinen. Juuri sellainen poliisi saakin eniten hyvää aikaan ja todennäköisemmin etenee urallaan huipputehtäviin.

Yrittäjähenkiset ihmiset pitävät yritysten ja siten koko yhteiskuntamme pyörät pyörimässä. Heitä Suomi tarvitsee nyt, on aina tarvinnut ja tulee aina myös tarvitsemaan.



Hans-Peter Siefen
hallituksen puheenjohtaja, Nordic Business Forum Oy
päätoimittaja, Nordic Business Report



KASVA TAI KUOLE

Kun katsot vanhaa suomalaista honkaa, näet suuren elävän puun. Todellisuudessa suurin osa puusta on kuitenkin kuollutta massaa. Puun vanhimmat elävät solut ovat vain noin 5-vuotiaita.

Puun elävät solut sijaitsevat kasvupisteissä. Solujen kuollessa ne eivät enää tuota puulle energiaa, vaan kuluttavat sitä. Jotta puu voi säilyttää positiivisen energiataaseensa, sen täytyy kasvaa ja kehittää uusia eläviä soluja.

Yksivuotinen kasvi kuolee aina syksyisin. Monivuotinen kasvi kuolee joko ulkoisten ääriolosuhteiden vuoksi, tai kun sen energiataase muuttuu negatiiviseksi. Energiataase muuttuu negatiiviseksi, kun syntyvä uusi kasvu ja elävät solut eivät enää riitä kehittämään riittävästi energiaa suhteessa negatiiviseen kuolleeseen massa.

Sama pätee myös yrityksiin. Usein vanhimmat yritysten aidosti elävät osat ovat vain 5-vuotiaita. Sitä vanhemmat osiot ovat negatiivista massaa, joka vain syö yrityksen energiaa. Tämän vuoksi yrityksen täytyy olla rohkea, karsia vanhoja toimintojaan ja korvata niitä uusilla toimintamalleilla sekä kasvulla. Innostunut ihminen tuoreessa työtehtävässä on elävä solu. Vanhasta muistista vuosia tehtyjä rutineja toistava työntekijä on kuollutta massaa.

Moni aloittava yritys on yksivuotisen kasvin kaltainen. Sillä ei ole oikeita selviytymismahdollisuuksia, kun ensimmäinen talvi tulee.

Tämän jälkeen jäljelle jäävät monivuotisten kasvien kaltaiset yritykset, jotka ovat ansainneet oman paikkansa ekosysteemissä. Näiden yritysten täytyy varmistaa, että ne kasvavat ja uudistuvat.

Kuten puita, niitäkin uhkaa kuolema, kun kasvu loppuu.

Tunnetut vanhimmat Kalifornian mammuttipetäjät ovat jopa 4 000 vuotta vanhoja. Ne kasvavat edelleen. Myöskään kasvuyrityksen ei tarvitse olla nuori. Se voi olla myös taitavasti johdettu yritys, jolla on pitkä historia.



Timo Lappi
hallituksen puheenjohtaja, Boardman 2020



RICHARD BRANSON

– LUKIHÄIRIÖISESTÄ KOULUPOJASTA MAAILMAN HUIPULLE

Kukapa ei tietäisi **Sir Richard Bransonia**? Hän on brittiläinen liikemies ja todellinen yrittäjyyden ruumiillistuma.

Yrittäjäuransa lisäksi hän on monelle tuttu uhkarohkeista ennätyksistään ja kuolemaa uhmaavista ennätysyrityksistään kuumailmapallolla ja veneellä maailman merillä. Nyt hän saapuu syyskuussa Suomeen ensimmäistä kertaa koskaan, tähdittämään liike-elämän seminaaria, Nordic Business Forumia.

Tämä kuusikymppiseksi äärimmäisen nuorekas britti aloitteli bisneksiään noin 40 vuotta sitten. Bransonin tarina alkoi omasta Student –nimisestä koululaislehdessä 16-vuotiaana. Yhdeksi tärkeimmistä koululaislehden aikana oppimistaan asioista Branson on nimennyt myyntitaidon opettelun lehti- ja mediamyyntiä tehdessä.

Jossain vaiheessa, osittain oppimisvaikeuksistaankin johtuen, Branson

joutui rehtorin painostuksessa tekemään päätöksen. Joko lehti tai koulunkäynti. Branson valitsi lehden, joten koulut jäivät siihen. Aika mielenkiintoinen startti teinille, jolla oli paha lukihäiriö ja siten vaikeuksia esimerkiksi kirjoittaa.

Tänään, surkeasta koulumenestyksestään huolimatta, Branson on Forbesin mukaan hankkinut yrittäjyydellä itselleen mukavan, yli neljän miljardin dollarin varallisuuden. Se on noin kolminkertainen verrattuna Suomen varakkaimman henkilön, **Antti Herlinin** omaisuuteen. Herlinillä oli valmiina isänsä tekemä pohjatyö, toisin kuin Bransonilla. Melko hyvin täysin tyhjästä aloittaneelle lukihäiriöiselle miehelle, joka lopetti koulunsa kesken.

Oman koululaislehtensä jälkeen Bransonin seuraavaksi perustamansa yhtiö onkin jo meille suomalaisillekin hyvin tuttu: Virgin Records levy-yhtiö, joka kasvoi myöhemmin levykauppaketjuksi nimeltä Virgin Megastores. Alku oli Virgin Recorsillakin huterana. Perustajat valitsivat nimen Virgin, koska perustajat olivat bisneksessä täysin kokemattomia neitsyitä. Ensimmäinen levytysjackpot löytyi Mike Oldfieldistä, johon kukaan muu ei uskonut. Oldfield ei saanut mistään muualta levytyssoimusta. Branson ja hänen tiiminsä näkivät Oldfieldissä kuitenkin aineesta. He onnistuivat järjestämään miehen kappaleen Tubular Bells soittoon suosittuun ohjelmaan. Loppu onkin historiaa. Tubular Bells –levyjen myynnistä tuli valtava menestys. Seuraavan hitin löytäminen kesti Virginil-

Airways –lentoyhtiön. Virgin Atlantic Airways ajautui alusta lähtien pahoihin ongelmiin British Airwaysin ja pankkien kanssa. Lopulta vuonna 1992 Branson joutui luopumaan itselleen rakkaasta ja äärimmäisen tuottoisasta Virgin Recordsista pitääkseen Virgin Atlantic Airwaysin pystyssä. Se oli siirto, johon varmasti kukaan ei enää siinä vaiheessa uskonut. Lopulta Virgin kuitenkin voitti, tai British Airways luopui syytöksistään Bransonin taistelun tuloksena. Virgin Atlantic Airways ampaisi todelliseen lentoon.

Yhtenä menestyksensä avaimena Branson pitää hyvää johtamista. Kun hän avaa johtamisfilosofiaansa hiukan enemmän, valtavan menestyksen takana paljastuvatkin pehmeät arvot. Bransonin mukaan johtajan tulee olla erittäin hyvä ylistämään ihmisiä. Hän ei usko kiukut-

voidaan lisäksi käyttää samalla bisneksen tavalla myös edistämään tärkeitä asioita, yhteistä hyvää.

Tarvitsemme myös poliitikkoja ja julkisia instansseja. Kuitenkin yksityisen sektorin sankarit ovat niitä, joilla on oikeasti kyky aikaansaada asioita. Branson on esimerkiksi mukana Eldersryhmässä yhdessä muun muassa **Nelson Mandelan, Peter Gabrielin, Graça Machelin, Kofi Annanin, Muhammed Yunuksen** ja arkkipiispa **Desmond Tutun** kanssa tavoitteenaan ratkaista joitakin maailman vaikeimmista ongelmista.

Branson oli myös jo Persianlahden sodan aikaan ratkaisevassa roolissa vapauttamassa Saddam Husseinin panttivankeudesta kymmeniä länsimaalaisia, jotka olivat joutuneet Saddamin ihmiskilveksi. Tässäkin hän käytti yrittäjänä oppimiaan

Yleensä ihmiset tietävät tehneensä väärin eivätkä tarvitse siinä lainkaan johtajansa apua.

täkin taas pitkään. Yhtiökumppaneilta meinasi välillä jo usko loppua. Lopulta Virgin päätyi kuitenkin levyttämään superstaroja, kuten Sex Pistols, the Rolling Stones ja Janet Jackson. Menestys oli valtaisa.

Bransonin imperiumi on nykyisin valtava. Bransonin repertuaariin kuuluu esimerkiksi lentomatkailua, junaliikennettä, terveydenhuoltoa, rahoitusta, mobiili-liittymiä, kolajuomamerkkiä, viihdettä, F1-talli, oma avaruusturismiyhtiö Virgin Galactic. Kaikki kulkee saman Virgin-brändin alla, jolla on valtava brändiarvo. Branson nähdäänkin yhdeksi maailman menestyneimmistä ja taitavimmista brändinrakentajista. Esimerkiksi logona on edelleen säilynyt muuttumattomana sama perustamisvaiheessa servetin kulmaan luonnosteltu Virgin-logo. Virgin-imperiumiin kuuluu yli 400 yritystä ja niiden vuotuinen liikevaihto on yli 20 miljardia yhdysvaltain dollaria. Syystä tai toisesta kuitenkin Suomessa lähes millään Virgin-yhtiöllä ei ole juuri mitään toimintaa.

Vielä 1980- ja 1990-luvun taitteessa Virgin Groupin kasvu meinasi loppua lyhyeen, kun Branson tuskaili konkurssin partaalla perustettuaan Virgin Atlantic

teluun, maltin menettämiseen ja arvosteluun. Päinvastoin. Yleensä ihmiset tietävät tehneensä väärin eivätkä tarvitse siinä lainkaan johtajansa apua. Kollegoita täytyisi sen sijaan avoimesti ylistää, koska silloin he kukoistavat. Jos hommat eivät työntekijältä oikein luonnistu, etsi hänelle ensiksi sopivampia työtehtäviä yrityksen sisältä. Älä heti anna kenkää. Tässä hänen ajatuksensa eroavat esimerkiksi yhdestä kaikkien aikojen yritysjohtajan, General Electricin johtajan **Jack Welchin** mallista, jossa heikoin 10 % irtisanottiin vuosittain. Ei ainoastaan siksi, että he eivät tuota. Myös siksi, että heille olisi luultavasti itselleenkin parempi työskennellä jossain muualla. Bransonin malli tuntuu kuitenkin toimivan, ainakin hänellä.

Yrittäjämäiset kyvyt voi valjastaa tekemään hyvää

Branson on viime vuosina kunnostautunut erityisesti myös hyväntekeväisyyden ja yhteiskuntavastuun saralla. Niihin hän käyttää omien sanojensa mukaan nykyään ylivoimaisesti suurimman osan ajastaan. Kantavana ajatuksena hänellä on, että monella yrittäjällä tai yritysjohtajalla on yrittäjämäisiä taitoja ja kykyjä. Niitä

ihmissuhdetaitoja ja verkostoja. Keskustelu yhteys Saddamiin syntyi Jordanian kuninkaallisten kautta, jotka olivat Bransonin tuttuja. Branson oli esimerkiksi opettanut heille kuinka lentää kuumailmapallolla. Hän työskentelee paljon myös ilmaston lämpenemistä ja köyhien maiden ongelmia vastaan. Branson oli ensin ilmastolämpenemisseptikko, mutta Al Goren tavattuaan Branson heräsi illuusiostaan ja todella tarttui toimeen ratkaista ongelma.

Tunnettu suomalainen filosofi **Esa Saarinen** on kertonut seuranneensa Bransonin uraa suurella mielenkiinnolla ja ihailut häntä jo kymmeniä vuosia. Saarisien mielestä Branson on ennen kaikkea maailman johtava arvoyrittäjä. Tämä varmasti pitää paikkansa. Branson kirjoitti juuri myös kirjan, kuinka yhdistää hyvän tekeminen ja bisnes. Kirja on Branson-tyylisesti nimeltään Screw Business as Usual. ➔

Miten Bransonin fokus pysyy koossa sadoissa eri bisneksissä yhtä aikaa?

Yksi mielenkiintoisimmista kysymyksistä Bransoniin liittyen on se, miten yksi yrittäjä voi menestyä niin monella alalla yhtä aikaa? Vaikkakin hän on koonnut ympärilleen osaajien tiimin ja luonut avukseen vahvan brändin. Kuinka yleensäkin voi edes toimia ja ideoida asioita niin monelle alalle?

Esimerkiksi Virgin Colalla ja avaruuslennoilla ei vaikuttaisi olevan hirveästi yhteistä. Ainakaan enempää kuin Virgin-brändin kautta. Selvää on, että vahva brändi on keskeisessä roolissa. Yleensä liike-elämässä kultainen ja parhaaksi havaittu sääntö on tiukka fokus. Tämä oli Applella myös yksi Steve Jobsin salaisuuksista. Branson on kertonut olevansa seikkailija ja tekevänsä asioita usein sen vuoksi, että huomaa liiketoiminnassa

olevan monia asioita, jotka voisi tehdä paremmin. Branson ottaa tiimensä kanssa härkää sarvista ja tekee asiat paremmin. Hän kirjoittaa omassa elämäkerrassaan: ”My interest in life comes from setting myself huge, apparently unachievable challenges and trying to rise above them...from the perspective of wanting to live life to the

full, I felt that I had to attempt it.” Silti asia on liike-elämän lainalaisuuksiin peilaten lähes mahdoton ymmärtää. Ehkäpä asia selviää entistä paremmin syksyllä Jyväskylässä Bransonin vierailun yhteydessä.

RICHARD BRANSON HIGHLIGHTS



Monimutkaista ajattelua vaativissa tehtävissä motivointi on vaikeaa ja vie aikaa. Näin väittää **Daniel Pink**, yksi viime vuosien eniten huomiota keränneistä bisneskonsulteista.



DANIEL PINK

MODERNIA MOTIVOINTIA JA VARAPRESIDENTIN PUHEITA

Maailman toiseksi voimakkaimmat ajatukset 2011

Suurimman huomion Pinkin töistä ovat herättäneet hänen uusimmat kirjansa, artikkelinsa ja luentonsa ihmismotivaatiosta. Arvostettu Yhdysvaltalainen talouslehti Forbes listasi marraskuussa 2011 Pinkin motivaatioajatukset vuoden toiseksi voimakkaimmiksi ajatuksiksi koko maailmassa.

”Vaikka uskoisit, että kontrolli ratkaisee asioita, se on usein itse ongelma.”

Mistä Pinkin motivointi-ajatuksissa on kyse?

Jos-niin -motivointimalli toimii mekaanisessa ja suoraviivaisessa työssä, joka ei vaadi monimutkaista ajattelua. Jos työntekijä tekee jotain, siitä seuraa jotain. Lopputulos on usein ennustettavissa. Yritysjohtaja voi elää siinä harhaluulossa, että jos-niin -motivointimalli toimii kaikissa työtehtävissä. Tutkimukset osoittavat kuitenkin ihan muuta.

Kvartaalitalous toimii mainiona esimerkkinä. Jos-niin -motivoinnilla yritysjohtaja saa helposti alaisensa paiskimaan töitä, kun voi osoittaa heille näkyviä tuloksia lyhyessä ajassa. Lyhyttä ajanjaksoa palveleva jos-niin -motivointi voi kuitenkin vahingoittaa pitkän aikajakson tavoitteita.

Pink väittää, että johtaja motivoi luovaa, monimutkaista ja käsitteellistä työtä tekevää alaistaan aivan muilla keinoin. Valta päättää omasta työstään, kehittyä tehtävässään ja saavuttaa jotain, joka on itselle tärkeää, motivoi 2010-luvun työntekijää paljon paremmin kuin iso bonus. Johtajan on kuitenkin paljon helpompi antaa rahallinen korvaus kuin käyttää monimutkaista motivointimenetelmää, josta ei ole kokemusta tai näyttöä tuloksesta. Tällaista motivointimenetelmää ei myöskään voi budjetoida, toisin kuin tuttua jos-niin -keinoa. Siksi johtaja pitää itsepintaisesti kiinni vanhasta motivointitavastaan.

Yksi merkittävä syy käyttää vanhaa motivointimallia on, että johtaja tekee päätöksensä intuition perusteella todis-

teiden sijaan. Ongelma ei ole se, että johtaja kieltäytyisi hyväksymästä todisteita nykyaikaisen motivointimallin toimivuudesta. Hän ei välttämättä edes tiedä, että niitä on olemassa.

Kirjassaan Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us, Pink käsittelee tutkimuksia ja niistä saatuja todisteita. Hän tarjoaa yksinkertaisia ja yllättäviä tekniikoita, joiden avulla johtaja voi käyttää kolmea todellista motivointikeinoa; itsenäisyys, valta päättää omista asioista ja työn tarkoitus.

Pink kehottaa suomalaista johtajaa ajattelemaan vähemmän johtamista ja enemmän yksilöohjausta: ”Ihminen onnistuu paremmin, kun hän voi ohjata omaa elämäänsä. Vaikka uskoisit, että kontrolli ratkaisee asioita, se on usein itse ongelma.”

Puheenkirjoittaja paineessa

Daniel Pink ei ole hankkinut huomiota pelkästään kirjoillaan. Miljoonat ihmiset ovat kuunnelleet hänen työnsä jälkeenä livenä ja eri medioiden välityksellä. Nordic Business Forumin pääpuhujana vuonna 2011 vierailleen Yhdysvaltain entisen varapresidentti **Al Goren** puheenkirjoittajana Pink oli jatkuvan paineen alla. Työ oli kuitenkin erittäin mielenkiintoista, vaativaa ja innostavaa.

Ennen Al Goren puheenkirjoittajan pestiä Pink oli ollut mukana poliittisissa kampanjoissa eri tehtävissä. Kampanjassa mukana olleet ihmiset pyysivät kirjoittamaan enemmän, ja lopulta Pink päätyi Al Goren puheenkirjoittajaksi.→

”Mieti ennen puhetta,
mikä on puheesi pointti.”

DANIEL PINK

Hyvä puhe painuu mieleen

Haastattelussamme Pink kertoi, millainen on hyvä puhe. Kun kuulija toteaa ääneen tai mielessään ”onneksi kuulin tämän”, puhuja on onnistunut. Ennen sitä puhujan on täytynyt kuitenkin valmistella puhetta pitkään. Mitä puhujan kannattaa ottaa huomioon, kun haluaa pitää hyvän puheen? Annamme Pinkin kertoa meille tärkeimmät asiat.

Puhujana joudut päättämään, mikä on puheesi tavoite. Haluatko muuttaa ihmisten mielipidettä vai tekevän jotain? Vai testata omaa ideaasi kuulijoilla? Tai miksi ylipäätään haluat pitää puheen? Pink kertoo, että usein puhujat eivät välttämättä edes mieti näitä asioita etukäteen.

Mieti ennen puhetta, mikä on puheesi pointti. Varmista, että se tulee selvästi esille puheestasi. Puhu vain yhdestä asiasta. Jo valmistellessasi puhetta, ajattele strategisesti. Esitä asiat loogisessa jär-

jestyksessä ja pidä kieli yksinkertaisena. Muista, että hyvä puhe on aito ja rehellinen.

Puheesi alussa sinun kannattaa nöyrytyä, ehkä jopa nöyryyttää itseäsi. Sillä näytät, että olet samanlainen ihminen kuin muutkin – vaikka kokemuksesi tai osaamisesi olisikin ylivertaista.

Al Goren puheet Pink kierrätti ympäri Valkoista Taloa kommentteja varten. Kierroksen jälkeen Pink teki uuden ver-

sion ja antoi sen Gorelle luettavaksi ennen lopullista versiota. Puhujana sinunkin kannattaa antaa puheesi ennakkoon kommentoitavaksi. Saat lisää näkökulmia ja ideoita, ennen kuin puhut suurelle yleisölle.

Jos pidät paljon puheita, Pink antaa vielä lopuksi käytännön ohjeen: ”Käy läpi aiemmat puheesi. Varmista, että kaikki pitämäsi puheet ovat linjassa keskenään.”

Daniel Pinkin merkittävimmät saavutukset

- Työskennellyt useissa tehtävissä USA:n politiikassa
- Toiminut 1995-1997 Valkoisessa Talossa Al Goren vastaavana puheenkirjoittajana
- Kirjoittanut 4 provokatiivista kirjaa
- Maailman 50 merkittävimmän bisnesajattelijan Thinkers 50 -listalla sijalla 29



AVAAMME TULEVAISUUDEN MAHDOLLISUUDET

Mitä liiketoimintamahdollisuuksia kansainväliset markkinat tarjoavat yritykselleni? Kuinka toimintaa tulisi laajentaa uusille markkinoille? Finpron asiantuntijat pystyvät vastaamaan näihin ja moniin muihin yrityksen kansainvälistymiseen liittyviin kysymyksiin. Osaamisemme, palvelumme ja verkostomme vauhdittavat suomalaisten yritysten menestystä kansainvälistymisen eri vaiheissa.

www.finpro.fi



AVANCE
JOHTAMISKOULUTUS

Accredited by
Association
of MBAs

MENESTYKSEN STRATEGIAT (28 op)

Johtamiskoulutusohjelma käynnistyy 23.-25.10.2012.

Menestyksen Strategiat on vaikuttava oppimisympäristö, jossa jäsennetään yritystoiminnan tulevaisuuden haasteita ja menestystekijöitä. Ohjelma voidaan liittää osaksi MBA-opintoja tai suorittaa erillisenä kokonaisuutena. Katso lisätiedot www.jyu.fi/avance ja ilmoittaudu mukaan!

MBA

Avance MBA-ohjelma on työn ohessa suoritettava valtakunnallinen 100 opintopisteen laajuinen kokeneen liikkeenjohtajan ohjelma.

Tilaa sähköpostiisi alustava opintosuunnitelma www.jyu.fi/mba. Saat ehdotuksen sinulle räätälöidystä MBA-opintokokonaisuudesta, opintojen aikataulut ja kustannukset.

helene.eriksson@jyu.fi, 0400 777 054
tiina.lehtonen@cec.jyu.fi, 040 588 1703



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTON
KAUPPAKORKEAKOULU

www.jyu.fi/avance

Avance-johtamiskoulutus



Toimitusjohtaja Matti Alahuhtan seitsemän vuoden johtajakaudella Koneen markkina-arvo on viisinkertaistunut. Mitkä asiat ovat olleet menestyksen taustalla?

ERIKOISHAASTATTELUSSA

MATTI ALAHUHTA



Videolinkki Matti Alahuhtan haastatteluun:
www.nbforum.fi/video/alahuhta

Onnistuneista bisneksistään ja karkeasta kielestään tunnettu **Harry "Hjallis" Harkimo** teki Business Summit 2012 -tapahtumassa Helsingissä selväksi, että menestys vaatii kovaa työtä, onnistunutta myyntiä ja tukiverkoston.

Hjallis ja Branson – lehtien parista parrasvaloihin

Hjallis ansaitsi ensimmäiset rahansa jo kouluaikana. Koulun jälkeen hän haki nipun Ilta-Sanomia ja jakoi ne postilaatikoihin. Omien sanojensa mukaan Hjallis oli huono koulussa. Päästötodistuksen keskiarvolla 6,4 ei ollut asiaa suomenkieliseen kauppakorkeakouluun. Tässä lehdessä esiintyvällä **Richard Bransonilla** on Hjalliksen kanssa yhteisiä tekijöitä: Bransonilla oli oppimisvaikeuksia. Silti hän perusti opiskeluaikana ensimmäinen yrityksensä, Student-lehden. —>



HARRY HARKIMO

MITÄ YRITTÄJÄ TARVITSEE MENESTYÄKSEEN?



Teksti: Jukka Niemelä Kuva: Paula Ojansuu

ELOKUU 2012 NORDIC BUSINESS REPORT 17

HR-syyspäivät tarjoaa loistavia asiantuntijaesityksiä koko henkilöstöhallinnon tehtäväkentän alueelta. Tilaisuus on suunnattu henkilöstö-, työsuhte-, talous- ja palkkahallinnon asiantuntijoille sekä työhyvinvoinnin parissa ja erilaisissa esimiestehtävissä toimiville henkilöille.

Valitse 18 esityksen joukosta omat suosikkisi. Valinnan helpottamiseksi teemaseminaarit on jaoteltu kolmen painopisteen mukaan:



- palkan kuittauksen haasteet
- verotuksen ajankohtaiset muutokset
- ulkomaantyön erityiskysymykset
- uupumistilanteiden juridiset vastuut
- lainsäädäntömuutokset vuosiloma-asioissa ja henkilöstösuunnittelussa
- työsuhdetohtorin katsaus oikeustapausmaailmaan
- työpiste-ergonomia
- työhyvinvoinnin budjetointi
- yrityscaset menestyksekkäistä työhyvinvointihankkeista

Ensimmäisen seminaaripäivän käynnistää Mato Valtonen ja toisen päivän aloittaa suosikkipuhuja, filosofi Maija-Riitta Ollila. Illanvietossa ovat mukana taikuri ja mentalisti Pete Poskiparta ja mahtava FORK! Tule sinäkin mukaan ja vahvista osaamistasi ajankohtaisissa HR-teemoissa!

Lisätietoja: puh. 010 7555 440 • Hinta: 950 € + alv.
Ohjelma ja ilmoittautumiset: www.hrsyys.fi

Johtamistaidon Opisto JTO, Infor ja Fintra yhdistyvät ja toimivat 2.7.2012 lähtien nimellä MIF.



Management Institute of Finland

www.jto.fi • www.mif.fi • www.hrsyys.fi

HR-Syyspäivät
2012

26. – 27.9. Marina Congress Center, Helsinki



Koostevideo Harry Harkimon puheesta

Business Summitissa:

www.nbforum.fi/video/harkimo



Myyntitaito on elintärkeä

Ensimmäisen yrityksensä Hjallis perusti opiskeluaikoina. Hän tarjosi yrityksille mattojen ja huonekalujen pesua. Pian Hjallis huomasi, että kilpailu pesubisnessä oli Helsingissä kovaa. Kaverinsa vinkistä Hjallis lähti myymään ulkomaisille yrityksille matonpesua Moskovaan. Lyhyessä ajassa Hjallis keskittyi myymään mattoja ja hänen opiskelijakaverinsa pesivät niitä. Chigagossa Hjalliksen oppima myyntitaktiikka oli pettämätön: kysy asiakkaalta sellainen kysymys, johon hän ei voi vastata kieltävästi. ”Onko teillä mattoja tai huonekaluja?”

Myöhemmin Hjallis myi Nauticat-veneitä. Työsopimusta tehdessään hän kieltäytyi kuukausipalkasta ja halusi ainoastaan provisiopalkan. Veneen hinta oli 2,5 miljoonaa markkaa. Ennen Hjallista veneitä oli myyty yksi. Itseluottamuksen puutteesta Hjallista ei voi syyttää. Keväseen mennessä Hjallis oli myynyt 12 venettä.

Tärkeintä on ymmärtää, mitä ei ymmärrä

Yrittäjälle on tärkeintä ymmärtää, mitä ei ymmärrä. Vaikka tuntuisi siltä, että osaa kaiken, kannattaa keskittyä siihen, mitä osaa parhaiten. Sitten perustamas-

saan venevälitysliikkeessä Hjallis vastasi myynnistä, laskutuksesta ja kirjanpidosta. ”Sehän meni ihan munilleen se homma.” Loistavana myyjänä Hjallis myi paljon. Tositteita katosi, kirjanpito unohtui osittain ja firma tuotti tappiota.

Hjallis on hyvä puhuja ja hyvä myyjä. Ei ainoastaan omien sanojensa mukaan. Kun Hjallis päätti purjehtia yksin maailman ympäri, tilillä oli rahaa 1 000 markkaa. Matkan kustannukset olivat 4,5 miljoonaa. Puhe- ja myyntitaidoiltaan Hjallis hankki tarvittavan summan. Hänen osaamisestaan on lisäksi Helsingin Pasilassa todisteena yksi tunnettu maamerkki: Hartwall Areena. Hjallis on hyvä puhuja ja hyvä myyjä. Ei ainoastaan omien sanojensa mukaan. Kun Hjallis päätti purjehtia yksin maailman ympäri, tilillä oli rahaa 1 000 markkaa. Matkan kustannukset olivat 4,5 miljoonaa. Puhe- ja myyntitaidoillaan Hjallis hankki tarvittavan summan. Hänen osaamisestaan on lisäksi Helsingin Pasilassa todisteena yksi tunnettu maamerkki: Hartwall Areena.

Yrittäjä näyttää itselleen, ei muille. Maailmanympäripurjehduksensa jälkeen Hjallis totesi pystyvänsä melkein mihin tahansa. Moni menestyvä yrittäjä on ylittänyt itsensä ja todistanut itselleen pystyvänsä äärimmäisiin suorituksiin.

Siinä missä yksi purjehtii yksin maailman ympäri, toinen voittaa triathlonin

maailmanmestaruuden. Suorituksia ei kuitenkaan voi verrata keskenään – jokaisella yrittäjällä on oma juttunsa. Tärkeintä on päättäväisyys ja se, että uskoo siihen mitä tekee.

Moni menestyvä yrittäjä on myös tehnyt juuri niitä asioita, joista muut ovat todenneet: ”Ei tuo onnistu kuitenkaan.”

Yrittäjä ei koskaan pärjää yksin

Hjallis korostaa, että yrittäjä ei koskaan pärjää yksin. Yrittäjä tarvitsee taustatukea ja osajia niihin asioihin, joista ei selviydy itse. Hjalliksen luottopakkina Hartwall-hallihankkeen aikana oli laivanvarustaja Martin Saarikangas, joka auttoi merkittävästi Hjallista saamaan hallille rahoituksen Pohjoismaisesta Investointipankista. Hjallis itse ei tiennyt koko pankin olemassaolosta mitään.

Hjallis evästää yrittäjiä: ”Tarvitset verkoston ja jonkun, jolle puhua. Tarvitset sellaisen ihmisen, johon voit luottaa.”

MIKA HYÖTYLÄINEN

Soneran yritysmyyntin markkinoinnista vastaava **Mika Hyötyläinen** väittää, että perinteiseen toimintatapaan kytketty ICT-järjestelmä on lähes hukkainvestointi, eikä tue yrityksen kasvua.

ICT-järjestelmiä ei osata hyödyntää

ICT-järjestelmiä on Hyötyläisen mukaan kehitetty hieman vääristyneillä tavoitteilla. Bittinikkarit ovat kehittäneet järjestelmän, jonka avulla käyttäjä voi tehdä saman asian samalla tavalla, mutta nopeammin ja tehokkaammin. Toimintatapa on edelleen pysynyt samana, sen sijaan että tehtäisiin sama asia täysin eri tavalla.

Pakko on paras motivaatio

Johtaja, joka uskaltaa luopua nykyisistä toimintatavoista ja miettinyt kokonaan uusia toimintatapoja, uusiutuu itse. Samalla hän uusii myös ympärillään olevia ihmisiä ja toimintaa. Hyötyläinen väittää, että suomalaista yritysjohtajaa vaivaa usein pelko muutoksesta, jonka

seurauksia hän ei tiedä etukäteen. Ratkaisuksi Hyötyläinen ehdottaa pakkoa: ”Luo kriisi. Pakko on paras motivaatio muutokseen.”

Kasvu vaatii tilaa ja aikaa

Hyötyläinen kertoo, että ensin kannattaa laatia uusi toimintamalli, joka sopii parhaiten yrityksen toimintaan ja valita ICT-järjestelmät vasta sitten. Koko muutosprosessi kannattaa aloittaa heti, riittävän ajoissa – ei vasta sitten kun on löysät housussa.

Kasvu vaatii tilaa ja aikaa. Lisäresurssit eivät auta. Johtaja joutuu ottamaan joitain henkilöiltä osan työtehtävistä pois. Se mahdollistaa useita pieniä kasvuja samaan aikaan. Silloin myös riskit ovat pienemmät.

”Muuta toimintatapojaasi, älä ICT-järjestelmiä.”

Mikä on tulevaisuuden ICT-ratkaisu?

Tulevaisuudessa ei Hyötyläisen mukaan ole yhtä ICT-ratkaisua. Yritysjohtajien menestyksen tukena ovat toimittajat, jotka ymmärtävät asiakasyritysten liiketoiminnan. Nämä toimittajat osaavat sovittaa oman palvelutarjontansa sellaiseksi, että se tukee asiakasyrityksen liiketoiminnan tavoitteita juuri sillä hetkellä – ja ottaa myös huomioon ennakoimattomat muutokset.

Suurin ongelma piilee siinä, että ihmiset eivät itse käytä aikaansa miettiäkseen, kuinka saisi enemmän irti omista ICT-työvälineistään. Siksi osaava ja aktiivinen palveluntarjoaja on merkittävässä osassa.

Hyötyläinen kehottaa kysymään palveluntarjoajalta: ”Kuinka tämä ratkaisu muuttaa yrityksemme arkipäivän toimintaa?” Hyötyläinen kannustaa valitsemaan sellaisen palveluntarjoajan, joka osaa vastata kysymykseen fiksusti – olkoon palveluntarjoaja kuka tahansa.

NKKI

”Ota riski. Muuten et voi rakentaa firmaa, josta tulee yhden kategorian markkinajohtaja.”



NEEN

Vuonna 2006 Talouselämä teki jutun **Sami Inkisestä**, yhdysvaltalaisen kiinteistömarkkinapaikka Trulian perustajasta. Lähes kuusi vuotta jutun jälkeen Inkinen siirtyy syrjään yli 400 työntekijää työllistävän yrityksensä operatiivisesta johdosta.

Usko ideaasi, näytä epäilijöille

Kun Inkinen oli perustamassa aiempaa yritystään, tuttavapiirin kannustus oli perinteisen suomalaista. ”Mieti nyt vielä kerran, lähdetkö yrittäjäksi. Tai jos lähdet, niin älä ainakaan mitään laitemuuksia ala tekemään.”

Vaikka Suomessa yrittäjyyteen kannustetaan koko ajan enemmän, etenkin aloittava yrittäjä törmää negatiiviseen asenteeseen ja epäluuloihin. Kun Inkinen kertoi lähtevänsä Yhdysvaltoihin ja perustavansa yrityksen, harva uskoi menestykseen. Epäily antoi Inkiselle virtaa ja halua näyttää – aivan kuten monelle muullekin menestyneelle yrittäjälle.

Inkinen kuuluu niihin tosielämän sankareihin, jotka todistavat pystyvänsä äärimmäisiin suorituksiin. Vapaa-ajallaan Inkinen on ikäluokassaan voittanut kovatasoisen triathlonin maailmanmestaruuden, tullut kovatasoisessa teräsmieskisassa Havaijilla toiseksi ja maastopyöräillyt Nepalín vuoristossa yli 5 kilometrin korkeuteen. Hjallis Harkimokin purjehti yksin maailman ympäri, ennen kuin hänestä tuli menestyvä yrittäjä.

Laita kaikki munat samaan koriin

Trulian alkuvaiheessa Inkinen sai mentoriltaan sittemmin arvokkaaksi osoittautuneen neuvon. ”Jos haluat yrityksestäsi menestystarinan, laita koko yritys yhden asian taakse 1-1,5 vuoden välein. Ota riski. Muuten et voi rakentaa firmaa, josta tulee yhden kategorian markkinajohtaja.”

Useat samanaikaiset kehityshankkeet vievät fokuksen menestyskelpoisimmasta asiasta. Nopeasti muuttuvalla ja kehittyvällä toimialalla on elintärkeää, että yritys tarkastelee säännöllisesti

toimintansa ajantasaisuutta. Toiminnan säännöllinen tarkastelu on myös Koneen menestyksen taustalla, vaikka he eivät laitakaan kaikkia munia samaan koriin.

Yritystoiminnassa menestystä tuo osakesijoitusta päinvastainen toiminta; siinä missä osakesalkku kannattaa hajauttaa, yritystoiminnassa kannattaa kaikki laittaa yhden kortin varaan.

Menestyvät yrittäjät, liikemiehet ja konsultit puhuvat samaa kieltä. Jos osaat jotain hyvin, tee sitä. Jätä loput muille.

Riski pakottaa ratkaisuihin

Kaksi päivää sen jälkeen, kun Trulia oli lanseerannut internetissä toimivan kiinteistöhakupalvelunsa, alkoivat vaikeudet. Kymmenet kiinteistövälitysyrietykset ympäri Yhdysvaltoja lähettivät lakimiestensä välityksillä uhkakirjeitä ja pyysivät poistamaan sisällön, jonka Trulian hakukone oli heidän internet-sivuiltaan poiminut.

Kaksi viikkoa lanseerauksesta, Trulialla oli hakupalvelu ilman hakutuloksia. Siinä vaiheessa Inkinen teki ratkaisun ja otti riskin. Riskin, joka johtaisi joko onnistumiseen tai täydelliseen epäonnistumiseen.

Sen sijaan, että Trulian hakukone olisi poiminut julkisesti saatavilla olevia tietoja, Inkinen kollegoineen soitti perinteisiä kylmäsoittoja ja lähetti sähköposteja – laihoiin tuloksin. Tuloksia alkoi syntyä siinä vaiheessa, kun Inkisen delegaatio kiersi Yhdysvaltain kaikki 50 osavaltiota ja kävi henkilökohtaisella myyntikäynnillä. Trulia ja kiinteistövälittäjät tekivät sopimuksia liukuhihnalta. —>



Koostevideo Sami Inkisen puheesta
Business Summitissa:
www.nbforum.fi/videot/inkinen



Henkilökohtainen myyntityö sai myöhemmin lisämerkitystä. Inkisen havaitsi, ettei kiireisillä kiinteistövälittäjillä ollut aikaa käyttää Trulian itsepalvelua. Pian Denverissä, Coloradossa näki päivänvalon Trulian perinteinen myyntikonttori.

Trulian kaksi menestystekijää

Inkinen ylistää kulttuuria, jonka he ovat Truliassa onnistuneet rakentamaan. Inkisen kehottaa yrittäjää miettimään, millaisessa työpaikassa haluaisi itse olla töissä ja rakentamaan itsensä näköinen yritys.

Trulian kulttuuri on yksi merkittävistä kilpailutekijöistä – erityisesti silloin, kun haluaa markkinoiden parhaita työntekijöitä. Osa Trulialta lähteneistä työntekijöistä on halunnut tulla takaisin, kokeiltuaan muiden työnantajien palveluksessa.

Toinen, johon et itse voi suoraan vaikuttaa, on oikea ajoitus. Inkisen kertoi, että Trulia ei olisi kasvanut ja menestynyt samalla tavalla, jos he olisivat tulleet markkinoille puoli vuotta aiemmin tai puoli vuotta myöhemmin. Liian aikaisin Trulia ei olisi saanut kiinteistövälitysfirmoja asiakkakseen – ja liian myöhään

kilpailijoilla oli jo samoja keinoja käytössään kuin Trulialla.

Nauti rutiineista ja kovasta työstä

Inkinen muistuttaa yrittäjiä perusasioista. Nauti arkipäivän rutiineista enemmän kuin päämäärästä, jonka saavutat. Yli 99 % ajastasi kuluu kuitenkin sillä matkalla, jolla pääset tavoitteeseesi – uuden tuotteen lanseeraukseen, isoon diiliin tai yrityksesi myyntiin.

Älä unohda kovaa työtä. Kun työtä on paljon, suunnittele ensiksi oma ajankäyttösi. Jos teet aivotyötä, se vaatii tasapainokseen jotain fyysisistä, suorittavaa tekemistä. Muista lepo. Kun tingit tuosta listasta, tuottavuutesi ja luovuutesi kärsii.

”Inkisen omia menestystekijöitä on neljä: kova työ, vieläkin kovempi työ, onni, sekä halu ja kyky hypätä ilman laskuvarjoa.”

Inkisen omia menestystekijöitä on neljä: kova työ, vieläkin kovempi työ, onni, sekä halu ja kyky hypätä ilman laskuvarjoa.

Inkinen kertoo, että ero onnistujan ja epäonnistujan välillä on häviävän pieni. Sen erottaa usein vain pieni sattuma – tai sarja suotuisia sattumia. Aktiivinen ihminen, joka yleensä tekee enemmän, törmää todennäköisemmin onnekkaaseen tapahtumaan. Trainers’ Housen **Jari Sarasvuo** pyrkii rakentamaan itselleen ympäristön, jossa törmäisi suotuisaan sattumaan.

Menestyjäkin on lopulta ihan tavallinen, ei yli-ihminen. Menestyjä tekee kovaa työtä ja on oman onnensa seppä.

MAKSAISITKO SINÄ...

...11 500 euron välityspalkkion yksiön myymisestä Töölössä?
(vh. 234 000 €, 37 m², välityspalkkio 4 % + alv = 4,92 %)

...17 650 euron välityspalkkion kaksion myymisestä Katajanokalla?
(vh. 410 000 €, 61 m², välityspalkkio 3,5 % + alv = 4,305 %)

...16 900 euron välityspalkkion kolmion myymisestä Hakaniemessä?
(vh. 458 000 €, 77 m², välityspalkkio 3 % + alv = 3,69 %)

Vai maksaisitko mieluummin...

...1 845 euron välityspalkkion yksiön myymisestä Töölössä?
(vh. 234 000 €, 37 m², kiinteä välityspalkkio 1500 € + alv = 1 845 €)

...3 690 euron välityspalkkion kaksion myymisestä Katajanokalla?
(vh. 410 000 €, 61 m², kiinteä välityspalkkio 3 000 € + alv = 3 690 €)

...4 920 euron välityspalkkion kolmion myymisestä Hakaniemessä?
(vh. 458 000 €, 77 m², kiinteä välityspalkkio 4 000 € + alv = 4 920 €)

Jälkimmäiset ovat Myyntiturvan pysyvästi edullisia ja kiinteähintaisia palkkioita. Vertaile hintoja. Älä maksa tuhansia euroja liian suurta välityspalkkiota.

Välityspalvelun sisältö on Myyntiturvalla sama kuin moninkertaisesti kalliimmilla kilpailijoillammekin. Vaikka palkkiomme on kohtuullinen, tarjoamme saman palvelun. Myyntiturvan myyntivälittäjät ovat kokeneita ja vuosia myyntivälitystä alalla menestyksekkäästi tehneitä konkareita.

Haluamme omalla hinnoittelullamme kiinnittää huomiota siihen, että myyntivälityspalkkiot ovat pääkaupunkiseudulla päässeet nousemaan täysin kohtuuttomalle tasolle. Niitä ei voi enää perustella työmäärällä.

Myyntiturva on vuokravälityksen hyvämaineisen ja arvostetun markkinajohtajan Vuokratuura Oy:n myyntivälitykseen keskittyvä aputoiminimi, joka tavoittelee markkinajohtajuutta myös pienten asuntojen myyntivälityksessä pääkaupunkiseudulla.

Lue lisää www.myyntiturva.fi tai soita (09) 3540 1400.

MYYNTITURVA

 **VUOKRATURVA**

Ihminen ajattelee aina jotain. Mutta kenen ajatuksia? Filosofi **Esa Saarinen** korostaa tarvetta ajatella tarkasti, mitä oikeastaan ajattelee. Filosofia on ajattelun ajattelua - ja pyrkimystä löytää omat sydämen ajatukset.



ESA SAARINEN

AJATTELEMALLA PAREMMAKSI

Osa ajatuksistamme ei kestä omaakaan kriittistä tarkastelua. Mistä Saarinen itse asiassa puhuu?



Laita ajatuksesi liikkeelle

Filosofia pyrkii synnyttämään parempaa elämää paremman ajattelun avulla. Ihminen on sokea omille ajatuksilleen, joiden luulee heijastelevan todellisuutta sellaisena kuin se on. Jokainen ajatus on kuitenkin vain tulkinta, ja tulkintoja voidaan muuttaa. Laita siis ajatuksesi liikkeelle!

Läpimurrot syntyvät pienistä oivalluksista. Usein ajattelu on kuitenkin löysää ja väsynyttä. Ihminen voi kuvitella omikseen ajatuksia, jotka on omaksunut ympäristöstään kevyinä pintatotuuksina ilman kriittistä harkintaa. Seminaareissaan ja luennoissaan Saarinen nojaa kukoistusfilosofiaan. Kukoistusfilosofia uskoo, että jokaisessa ihmisessä on siemenet nykyistä parempaan elämään henkilökohtaisista oivalluksista käsin. Filosofian tehtävänä on tarjota avaavia näkökulmia, joiden kautta ihminen voi peilata omia ajatuksiaan ja löytää vaihtoehtoja eteenpäin.

Saarinen filosofia lähtee liikkeelle voimavaroista, jotka ihmiselle jo on. Voimavaroista keskeisin on oma ajattelu. Haasteena on nähdä oman ajattelun piilo-oletamiin ja sokeisiin pisteisiin.

Tämän vuoksi Saarisen filosofiassa tunteet ovat avainasemassa. Ne ajatukset, joilla on merkitystä, liikuttavat meitä. Merkityksellisyys edellyttää, että ajatukset koskettavat. Omissa luennoissaan Saarinen hakeekin yhteyttä tunteiden koko skaalaan. Hänen filosofiansa ei rajoitu älyyn, vaan polttopisteessä on koko ihminen. Saarisen luennoilla nauru ja liikutuksen kyyneleet vuorottelevat kuulijoiden reaktioissa jopa yliopistolla.

Samalla Saarinen korostaa, että jokaisella on jo enemmän tietoa kuin itse tiedostaa. On vain löydettävä väylä miemme ihanuuden siemeniin. On tärkeämpää herättää tämä piilossa oleva oivallustieto kuin hankkia uutta tietoa.

Kuinka avaat tietoisuuttasi?

Ovi meissä olevaan oivallustietoon ei avaudu millään tietyllä tekniikalla. Saarinen korostaa jokaisen ihmisen ainutlaatuisuutta ja tarvetta kohdata jokainen ihminen tämän omilla ehdoillaan. Filosofian ei pidä julistaa mitään kaikkitietävää yhden totuuden oppia. Sen dynaamisuuden täytyy olla kunnioittavaa, hienovaraista ja avautua kohti elämän ihmettä. Yksi pääsee syvälle omaan tietoisuuteen.

”Ajattele monimuotoisesti ja herkästi niitä kokonaisuuksia, joissa elät ja toimit.”

Se auttaa, mikä liikuttaa mieltä

Usein ihminen keskittyy etsimään uutta tietoa. Hän lähtee liikkeelle puutteesta, jonka uuden tiedon uskoo korjaavan. Mutta Saarinen mukaan usein tärkeämpää kuin uusi tieto, on jo olemassa olevan tiedon oivaltava käyttöönotto. Erityisen merkittäviä ovat inhimilliset perustotuudet. Perustotuudet, jotka eivät ole muuttuneet miksikään vuosisatoihin, ja jotka kaikki sydämessään jo tietävät. Saarinen mukaan filosofian tehtävä on luoda innostavuutta pysyvästi päteviin perustotuuksiin, jotta ne eivät menettäisi elintärkeää energiaansa. Hän viittaa Lady Gagaan, jonka mukaan olennaista on tehdä ystävällisestä rakkaudellisuudesta jälleen hohdokasta.

teensa keskustelussa ystävänsä kanssa, toinen kävelemällä metsässä, kolmas leikkimällä lasten kanssa ja joku neljäs vain kriisin kautta. Filosofia puolestaan pyrkii luomaan ajatuksellista energiaa, joka auttaa ihmistä löytämään omaa sisintään ja sytyttää oivalluksia kohti parempaa elämää.

Varsinainen ratkaisu on siis yksilöllinen, koska jokaisen täytyy elää oma elämänsä ja tehdä todeksi omat arvonsa. Vuorovaikutustyyli kertoo, oletko toiselle latistuksen mankeli, vai kannustaja kohti kukoistusta. Koska negatiivisuus on yksikkötasolla vahvempaa kuin myönteisyys, tarvitsee myönteisyys ajattelua tuekseen. Tässä tarvitaan filosofiaa. Saarinen näkee filosofian tehtävän elämän-

uskon työkaluna, joka auttaa ihmistä kasvamaan parhaimpaansa. Filosofia auttaa muistamaan, mistä todella on kysymys.

Mitä on systeemiäly?

Esa Saarinen kurssi filosofiasta ja systeemiajattelusta on saavuttanut Aalto-yliopistossa valtavan suosion. Kurssi on elämänfilosofinen ja rohkaisee osallistujia omakohtaiseen ajatteluun Saarisen sanoin ”ylärekisterin hengessä”. Helsingin yliopiston professorin **Kirsti Longan** tiimi on tutkinut kurssin vaikutuksia osallistujiin. Yksi keskeisistä havainnoista on, että kurssi vahvistaa osallistujien optimismia, opiskeluintoa ja hyvinvointia.

Mitä on systeemiajattelu? Se mallintaa kokonaisuuksia koskevia ajattelu- ja hahmottamistapoja. Kuitenkin vielä tärkeämpää kuin hahmottaa kokonaisuuksia, on kyetä toimimaan niissä älykkäästi. Saarinen käytännöllinen, energisoiva ja osallistujien omia kokemuksia inspiroiva filosofia pyrkii vahvistamaan osallistujien systeemiälyä ja käytännön viisautta. Sen osatekijöitä ovat ihmisten välisen vuorovaikutuksen maaginen noste, kun asiat menevät hyvin, ja pihtaamisen koston kierre, kun kielteisyydelle annetaan valta. Ihmisessä on mahdollisuus molempiin, ja Saarinen soveltava filosofia pyrkii avaamaan ihmisten ajattelua sille valinnalle, mikä tässä taitekohdassa avautuu.

”Ajattele monimuotoisesti ja herkästi niitä kokonaisuuksia, joissa elät ja toimit. Kuule sydämesi ääni ja henkesi puhtaimmat soinnit. Hahmota itseäsi rehellisesti ja toisia hyvántahtoisesti. Vaihtelee viitekehyksiä, näkökulmia ja käsitteistöjä muistaen, että mikään ajatus ei tavoita koko totuutta ja todellisuus on ihmeellisempi kuin mikään kuvamme siitä.”

Yksi Suomen tunnetuimmista, pidetyimmistä ja vihatuimmista liikkeenjohdon konsulteista, **Jari Sarasvuo**, toteaa: ”On ’irvokasta’ erottaa henkilökohtainen, hyvinvoinnin ja bisneksen kasvu toisistaan. Kasvu on yksi kokonaisuus.”

JARI STRATEGIA ON VERBI, EI SUUNNITELMA SARASVUO

Mistä tunnistat menestyvän ihmisen?

Poikkeuksellisen menestyvä ihminen ei jättäydy tunteidensa tai ajatustensa varaan. Menestyviä ihmisiä yhdistää tahto. He ovat usein käytännönläheisiä ja luonteeltaan käsityöläisihmisiä ja suhtautuvat elämään luovana prosessina. Filosofisesti tahto ei ole alun perin ollutkaan tunne - se on ollut teko.

Menestyvä ihminen on lapsenkaltaisesti utelias ja avoin. Harva ihminen voi etukäteen päättää tekevänsä mitään hämmästyttävää. Jälkikäteen useat asiat ovat osoittautuneet hämmästyttäviksi. Menestysreseptejä tarjoavien self help -oppaiden yleisin virhe on, että ne pyrkivät ohjaamaan lukijaansa lukkoon lyötyjen, virheellisten tavoitteiden avulla.

Aseta oikeat tavoitteet

Olemiseen ja tekemiseen liittyvät tavoitteet toimivat paremmin kuin asioihin liittyvät tavoitteet. Menestys on jotain, jota houkuttat luoksesi, kun sinusta tulee parempi versio itsestäsi. Sen mitä saat tai saavutat, ei pitäisi ohjata sinua. ”Näillä kahdella asialla on maailmojen ero”, Sarasvuo sanoo. Kun liität tavoitteesi olemiseen ja tekemiseen, tavoitteistasi tulee hyveitä. Saavutuksiin liittyvät tavoitteet jäykistävät ihmistä. Kannattaa keskittyä toteuttamaan unelmiaan, sen sijaan että suunnittelisi jotain, joka tuskin toteutuu.

Vastaat markkina-arvostasi työelämässä

Jokainen on itse vastuussa omasta markkina-arvostaan työelämässä. Työelämästä on tullut tulosurheilua. Jokaisella on mahdollisuus valita, onko penkkiurheilija vai painiiko kilpasarjassa. Penkkiurheilijoiden osa on huono, kun taas kilpaurheilija voittaa, vaikka häviäisikin.



”Filosofisesti tahto ei ole alun perin ollutkaan tunne – se on ollut teko.”

Oma markkina-arvo työelämässä on kuin vakuutus. Siitä kannattaa pitää huolta. Huolenpitoon kuuluu useita eri osa-alueita; fyysinen ja henkinen hyvinvointi, ammatillinen osaaminen ja jatkuva kasvu ihmisenä. Yhtenä hyvänä kilpailukeinona on tuoreuttaa omaa ajatteluaan. Pelkkä työpaikka ei tarkoita sitä, että ihmisellä olisi ammattitaitoa. ”On paljon ihmisiä, jotka käyvät töissä, mutta heillä ei ole ammattia”, pamauttaa Sarasvuo. Ammattitaito antaa ihmiselle suojaa ja elämäniloa sekä mahdollistaa palkitsevan elämän. Pelkkä työsuhte on paljon heikompi turva kuin ammattitaito.

Onko henkilökohtainen kasvustrategia teennäinen?

’Henkilökohtainen kasvustrategia’ ei ole kuulunut Sarasvuon sanavarastoon 15 vuoteen. Kyse on vain siitä, että vahvuuksien kautta tekeminen johtaa strategiseen etuun henkilökohtaisella tasolla. Yleisesti strategiaa pidetään suunnitelmana. Kuitenkin Sarasvuon mukaan se on verbi, tapa johtaa. Terminä ’henkilökohtainen kasvustrategia’ on Sarasvuon mukaan teennäinen ja viime- ja toissavuosikymmenen juttuja. ’Henkilökohtainen kasvusuunnitelma’ ei ole sen parempi. Kun törmäytät suunnitelmasi sen toteutumisen esteiden kanssa, todellisuus paljastuu.

Keskustelu käsite-erosta johti siihen, että Sarasvuo huomauttaa määrälli henkilökohtaisen kasvustrategian: ”Mitä tekemällä minusta tulisi enemmän se, jota voisin rakastaa enemmän? Mitä tekemällä pääsisin lähemmäs itseäni ja omaa potentiaaliani? Mitä tekemällä minusta tulisi enemmän se, jota tuomitsisin harvemmin?”

Ruoki ajatteluasi ja tee enemmän

Sarasvuo itse lukee paljon. Toisin kuin voisi luulla, Sarasvuo ei lue pelkästään bisneskirjallisuutta. Sen sijaan hän nautiskelee päivittäin useita tunteja ’ajattelun aminohappoja’. Piikkipaikalla Sarasvuon lukulistoilla ovat **Daniel Pink**, **Chip & Dan Heath** ja **Malcolm Gladwell**. Kiinnostuksen kohteina ovat myös kaunokirjallisuus, jopa dekkarit ja viihdekirjallisuus. Hiljattain Sarasvuo oli lehteillyt läpi myös yllättävän opuksen: ”Noloa puhua omassa asiassaan, mutta 17 vuotta sitten kirjoittamani kirja ’Sisäinen sankari’ on kestänyt aikaa. Suosittelen, heh.”

Sarasvuon lukureseptit osoittavat sen, että oma ajattelu kasvattaa enemmän kuin pääkoppaan bisnesgurujen kaatamat valmiit reseptit. Omia aivojaan Sarasvuo stimuloi myös muilla tavoin. Hän luo itselleen ympäristön, jossa voi törmätä suotuisaan sattumaan ja yllätyä. Silloin Sarasvuo pysähtyy tutkimaan ja pohtimaan tapahtunutta; mitä ja miksi.

”Ihminen rakentuu tekemisen ja oppimisen kautta. Ei aikomusten. Suunnitelmat eivät kestä todellisuutta. Teot ja herkkyyks niiden seuraamuksille ratkaisevat.”

”Älä huolehdi siitä, millaisen henkilökohtaisen aseman olet saavuttanut. Huolehdi ihmisistä, joita olet auttanut tulemaan paremmiksi ihmisiksi.”

Kasvu luo paremman tulevaisuuden

Mitä kaikkea sinusta voisi tulla? Kuinka voisit muuttaa maailmaa? Emme tiedä vastausta. Haasteesi on ottaa asiasta selvää. Voisit olla terveempi, vauraampi, onnellisempi, rakastavampi... Sinulla on rajattomat mahdollisuudet kasvaa ja kehittyä. Michelangelo sanoi: ”Jos ihmiset tietäisivät, kuinka kovasti tein töitä saadakseni taitoni, se ei lopulta näyttäisikään enää kovin ihmeelliseltä.” Sinussa on potentiaalia, mutta sinun täytyy kehittää itseäsi.

Ihminen on aina ihastellut erinomaisuutta. Mitä on erinomaisuuden taustalla? Kuinka voisit itse päästä yhtä pitkälle? Yleensä erinomaisuus syntyy suuresta määrästä vaivannäköä. Väitettä tukevat myös Malcolm Gladwellin kirjoissaan esiin nostamat laajat tutkimukset. Kasvuun kuuluu myös kasvukipu. Et saa kasvatettua lihaksiasikaan ilman ärsykettä. Erinomaisuuden hinta on kova harjoittelu. Kasvaminen on kuitenkin erittäin tyydyttävää. Tunne eteenpäin menosta saa sinut elämään!

Paras kasvun paikka ei ole tavarain määrässä, maineessa tai ulkonäössä. Ei niissäkään sinänsä mitään pahaa ole. Henkilökohtaisessa kasvussa on vain kyse paljon muustakin kuin paremmasta verensuhteesta, lihavamasta pankkitilin saldosta tai tyydyttävästä parisuhteesta. Carlyle Groupin perustaja, miljardööri ja merkittävä filantrooppi David Rubenstein puhui Harvardissa: ”Tee jotakin hyödyllistä elämälläsi. Sinun ei tarvitse hankkia valtavasti rahaa tehdäkseen jotain hyödyllistä elämälläsi. Kuolinvuoteellaan miljardöörit eivät toivo enemmän rahaa, vaan he toivovat tehneensä maailmasta elämälään paremman paikan.”

VILLE SAARIKALLE

Kasvaminen tarkoittaa vaivannäköä. Mistä siis virtaa kasvuun? Ihmisten motivaatiota tutkinut Daniel Pink kertoo, että kaikkein voimakkaimmin motivoituneet ihmiset - kaikkein tuottavimmista puhumattakaan - kiinnostavat halunsa johonkin itseään suurempaan tarkoitukseen. Pelkästään taloudellinen palkkio koetaan usein itsessään riittämättömänä. Suuri motivaation voimavara Pinkin mukaan onkin ”tarkoituspäätös”. Moni yrittäjä, sijoittaja ja investoija oivaltaakin, että menestyvimmat yhtiöt seisovat jonkin asian puolesta ja myötävaikuttavat paremman maailman eteen.

Ehkäpä meillä on jo vahvat arvot. Kenties tiedämme, mitä meidän tulisi tehdä. Arki ei vain aina kohtaa ihanteidemme kanssa. Maailman johtavaksi bisnesjätelijäksi arvostetun Harvardin professorin Clayton Christensenin mukaan kunnianhimoisella ihmisellä on tiedostamaton taipumus ali-investoida perheeseensä ja yli-investoida uraansa, vaikka rakastavat perhesuhteet ovat elämän voimakkain ja kestävin onnellisuuden lähde. Usein ihminen sijoittaa yhä vähemmän voimavarojaan niihin asioihin, joiden oli joskus sanottu olevan kaikkein tärkeintä.

Lopuksi Christensen toteaa: ”Älä huo-

lehdi siitä, millaisen henkilökohtaisen aseman olet saavuttanut. Huolehdi ihmisistä, joita olet auttanut tulemaan paremmiksi ihmisiksi. Tämä on viimeinen neuvoni: ajattele, millä mittarilla sinun elämäsi arvioidaan ja tee lupaus elää jokainen päiväsi siten, että lopussa elämäsi arvioidaan menestykseksi.” Henkilökohtainen kasvu ei ole vain sitä, että oppii uusia taitoja, elää nautinnollista elämää tai saavuttaa elämän rajapyykkejä. Todellinen henkilökohtainen kasvu on sitä, että voit elämäsi viimeisillä metreillä katsoa itseäsi rehellisesti peiliin ja pitää itseäsi menestyjänä. Ihan oikeasti.

Ville Saarikalle

Ville Saarikalle
osakas, Nordic Business Forum Oy

Menestyksesi on myös meidän tavoitteemme

pwc

Liiketoiminnassa onnistuminen edellyttää paitsi huippuosaamista myös hyvää taktiikkaa ja näkemystä tulevasta. Olemme kumppanisi, kun kaipaat tukea liiketoimintasi eri vaiheisiin.



BRIAN TRACY

MYyntitaito ei ole
SYNTYMÄLAHJA

Legendaarinen bisnesvaikuttaja, kouluttaja ja kirjailija **Brian Tracy** kompuroi myyntiuransa alkuvaiheessa. Hän kuitenkin löysi konkreettiset keinot kehittää myyntitaitojaan ja on sittemmin kirjoittanut kymmeniä myyntiaiheisia kirjoja. Mikä on Tracyn resepti?

Myyntikammosta huippumyymäksi

Kylmäsoitto tuntuu välillä pelottavan enemmän kuin juurihoito. Toisaalta on ihmisiä, joille myynti on yksi suurimmista intohimoista. Kun myynti on intohimo, siitä on kammo kaukana – kuten Tracylla.

Halu kehittyä ohjasi myös Tracyn pääsemään eroon kompuroinnistaan. Keinot olivat yksinkertaisia, mutta Tracy joutui paiskimaan niiden eteen töitä. Kuten useat muutkin merkittävät mielipide- ja bisnesvaikuttajat, Tracykin aloitti oman kehitystyönsä ajattelulla: ”Miksi toiset myyjät menestyvät paremmin kuin toiset?”

Kysymykseensä Tracy sai vastauksen juuri niiltä menestyviltä myyjiltä. Menestyvät myyjät antoivat neuvoja, joita noudatettuaan Tracyn oma myynti kasvoi. Lisäksi Tracy luki kirjoja, kuunteli äänitallenteita, osallistui seminaareihin ja kokeili oppejaan käytännössä. Myynti kasvoi kohisten.

Myynti luo yhteiskuntaan vaurautta

”Liiketoiminnassa myynti on kaikki kaikessa”, sanoo Tracy. Yksityisen sektorin liiketoiminta on ainoa vaurauden lähde niin Suomessa kuin missä tahansa muual- lakin. Vaurauden lähteellä ovat tuotteet ja palvelut, joita ihmiset tarvitsevat ja joiden avulla he parantavat omaa elintasoaan tai elämäänsä.

Myynnin yksinkertainen tavoite on kertoa tuotteesta tai palvelusta niin, että

yhteiskunnassa ylemmälle tasolle.

Tämä asenne on jäänyt osaksi kulttuuriamme.

USAssa ei sosialistista perinnettä ole koskaan ollut. Koko maa on rakennettu käytännössä tyhjistä. USAn liiketoiminta on myyntiä, ja liiketoiminnassa menestys perustuu myyntiin. Sosialistisen kulttuuriperinteen sijaan USA on saanut alusta lähtien rakentaa myyntikulttuurin. Ei siis ihme, että useimmat myyntiopit ja menestyskirjailijat tulevat juuri rapakon takaa.

Myyntityössään erinomaisesti menestynyt Tracy muistuttaa, että jokainen huippumyymä on joskus aloittanut pohjalta. Hän on joutunut tekemään töitä kasvaakseen ja kehittyäkseen siihen, mitä on nyt. Saavutukset ovat oman oppimisen ja oman työn tulosta, ei annettuja viisauksia tai salatiedettä.

”Köyhistä tuli kunnianhimoisia ja menestyksennälkäisiä yrittäjiä.”

ostaja voi päättää, haluaako hän ostaa sen vai ei. Myynti on modernia yhteiskuntaa käynnissä pitävä moottori. Yhteiskunnassa, jossa on menestyviä myyjiä, on myös vaurautta. Vastaavasti yhteiskunnassa, jossa menestyviä myyjiä ei ole, on köyhyyttä.

Sosialismi myyntikammon taustalla?

Monet suomalaiset kammoksuvat myyntityötä. Sama ilmiö löytyy läpi Euroopan. Tracyn mukaan syy on vanhassa sosialistisessa perinteessä. Euroopassa on ollut rikkaita ihmisiä, ja kaikki muut olivat köyhiä. 1800- ja 1900-luvulla köyhälistö alkoi tehdä omaa liiketoimintaa ja perustaa yrityksiä. Köyhistä tuli kunnianhimoisia ja menestyksennälkäisiä yrittäjiä, jotka myivät tuotteitaan.

Rikkaat, jotka omistivat kaikki sanomalehdet, halveksivat köyhien yritystoimintaa. Myyntityötä tekeviä ihmisiä pidettiin ala-arvoisina, koska he tekivät työtä noustakseen pohjalta ja päästäkseen

Tracy tietää, mistä puhuu. Hän on opettanut myyntitaitoja yli 2 miljoonalle myyjälle yli 60 maassa. Monet myyjät ovat vuosia jälkeenpäin kiittäneet Tracyn myöhemmin. Tracyn opeilla he eivät muuttaneet ainoastaan myyntitoimintaansa – he muuttivat elämäänsä.

Jopa 80 % myyjistä on hukassa

Pätkinänkuoressa Tracyn opit ovat yksinkertaiset: opi, ja vie oppimasi käytäntöön. Jopa 80 % myyjistä ei ymmärrä oppimisen merkitystä, tai he ovat laiskoja ja tyytyvät nykyiseen tulotasoonsa. Loput 20 % ymmärtää, että voi tulla paremmaksi myyjäksi ja saavuttaa enemmän. Heistä tulee vauraita menestyjiä.



Videolinkki Brian Tracyn haastatteluun:
www.nbforum.fi/videot/tracy





HANS ROSLING

KEHITYSMAA ON MYTTI

Kehitysmaa on myytti. Syntyvyys ei ole kasvanut 20 vuoteen. Kaksi vahvaa väittämää, joiden takana on lääketieteen tohtori ja akateemikko, ruotsalainen **Hans Rosling**.

Köyhistä maista 20 vuoden kokemus

Täysin perusteetta ei Rosling jaa maailmaa kahteen osaan: läntinen ja muu maailma. Ainoana lääkärinä 300 000 ihmiselle Mosambikissa. Yli 20 vuotta tutkimustyötä Afrikan köyhissä maissa.

Lääketieteellisen tutkimustyönsä aikana Rosling oppi Afrikan maiden taloudesta merkittäviä asioita. Näistä opeista syntyi myöhemmin Trendalyzer-ohjelmisto, jolla maailmantalouden kehitys 200 vuoden ajalta voidaan kuvata ymmärrettävästi muutamassa minuutissa.

Kehitysmaa-termi johtaa harhaan

Rosling yllättää ja kertoo, että YK ei ole virallisesti määritellyt kehitysmata. Ihmiset kutsuvat yleisesti kehitysmaksi sellaista maata, jonka elintaso ei ole länsimaiden tasolla. Suurimpana ongelmana Rosling näkee, että ihmiset eivät ymmärrä köyhyyden vakavuutta, eivätkä romahtaneiden maiden tilannetta.

Mieluummin kuin kehitysmasta, Rosling puhuu köyhistä ja romahtaneista taluksista. Ennen kuin mitään maata voi luokitella, on tunnettava maan tilanne. Tämä on tehtävä senkin vuoksi, että maata voidaan auttaa oikealla tavalla.

Hyvinvointi lähtee perusasioista

Hyvinvoinnin kolme kulmakiveä ovat yhtenäinen kansalaisyhteiskunta, toimiva hallinto ja toimiva markkinatalous. Maa voi paremmin, kun sen kansalaiset ovat terveitä, osaavat lukea ja kirjoittaa. Hyvinvointia lisää myös toimiva perusinfrastrukturi, joka länsimaille on itsessään selvää; tiet, satamat ja sähköverkko. Nämä kuitenkin edellyttävät, että valtion talous on kunnossa.

Voittoa tavoittelemattomien yhteis-

Millaista kehitysapua maat tarvitsevat?

Luonnonkatastrofin jälkeinen humanitäärinen apu ja köyhän maan kehitysapu ovat aivan eri asioita. Köyhä maa tarvitsee kehitysapua vuosikymmeniä, kun luonnonkatastrofista selvittäänsä enimmilläänkin muutamassa vuodessa. Luonnonkatastrofin jyräämällä maalla voi olla toimiva infrastrukturi, talous, koulutusjärjestelmä ja kansalaisyhteiskunta – valmis malli, kuinka maa toimii.

Köyhä maa tarvitsee pitkäaikaisen ja määrätietoisen kehitysohjelman. Ohjelmaan kuuluvat rokotteet, koulutus ja terveydenhuolto. Jokaisessa kodissa pitäisi olla vähintään yksi sähkölamppu, ja kansalaisilla oikeus omistaa ja hallinnoida maata.

Rikkaat valtiot myöntävät kehitysavun nimellä taloudellista tukea monille maille omien taloudellisten intressiensä perusteella. Tällaisen kohdistetun avun maita ovat esimerkiksi Kiina, Valko-Venäjä ja Turkki.

Rosling toteaa: ”Se, mikä toimii yhdessä maassa, ei toimi toisessa. On erittäin tärkeää, että tukea antava maa tuntee kohteensa.”

”Länsimaalaisten ajatus siitä, ettei kaikilla voi olla samaa elintaso, on täysin typerä.”

kunnallisten yritysten roolin Rosling näkee merkittävänä. Ne eivät kuitenkaan koskaan voi esimerkiksi korvata kaupallisten yritysten roolia perusinfrastruktuurin rakentajana. Maan perustarpeet on määriteltävä ennen kuin tehtävät jaetaan eri toimijoiden kesken. Köyhissä maissa on ensisijaisen tärkeää, että sen kansalaiset saavat ilmaisen koulutuksen.

Mitä sitten, kun kiinalaisilla on korkeampi elintaso?

Koulutusjärjestelmämme ja media eivät kerro meille oikeaa totuutta väkiluvun kasvusta. Joka puolella velloo pelko sen mukanaan tuomista ongelmista, Rosling kertoo.

Lasten määrä ei maailmassa kasvaakaan, toisin kuin yleisesti luullaan. Maailmassa vain hyvin harvat tietävät asian. Syntyneiden lasten määrän kasvu loppui jo 20 vuotta sitten. Maailmassa on 2 miljardia lasta, ja määrä pysyy samana seuraavat 100 vuotta. —>

Viimeaikainen maailman väkiluvun kasvu johtuu siitä, että yleinen eliniänodote on noussut. Viisi miljardia ihmistä maailmassa haluaa merkittävän parannuksen materialistiseen elintasoonsa. Siihen kuuluvat sähkö, lämmin vesi, pesukone ja tasainen lämpötila kodissa. Jos näiden tuomat ongelmat ja energiankulutus pelottavat rikkaita maita, miksi ne eivät itse näytä esimerkkiä? Länsimaalaisten ajatus siitä, ettei kaikilla voi olla samaa elintasoa, on täysin typerä. Ratkaisu on ympäristöystävällisen energian kehitys.

Jos yksi keskeisistä ongelmista on vähäinen ympäristöystävällisen energian käyttö, miksi esimerkiksi länsimaat käyttävät satoja miljardeja dollareita maanviljelyyn ja vain kymmenen miljardia ympäristöystävällisen energian kehitykseen? Rosling kertoo, että demokraattiset maat eivät toimi omien, pitkän ajanjakson ratkaisujensa kanssa. Niin

”Suomi teki kansainvälisesti ajateltuna viisaasti, kun potkaisi ruotsinkielen sivuun.”

- Professori Hans Rosling**
- Lääketieteen ja kansainvälisen terveyden professori
 - Gapminder Foundationin perustaja ja hallituksen puheenjohtaja
 - TIMEn maailman 100 vaikutusvaltaimman ihmisen listalla (2012)
 - Fast Companyn maailman 100 luovimman bisnesihmisen listalla (2011)

noloa kuin se onkin, kommunistiset maat pärjäävät omien 25-50 vuoden suunnitelmiansa kanssa paremmin kuin demokraattiset maat.

Kuinka käy länsimaisten yritysten?

Kun työvoimakustannukset nousevat läntisissä ja teollisuusmaissa, yritykset siirtävät tuotantoaan halpatuotantomaihin. Halpatuotantomaat ovat yrityksille myös houkutteleva markkina-alue kasvavan taloutensa vuoksi. Useiden yritysten pääjohtajat kertovat haluavansa olla vahvoja Aasiassa.

Totuus kuitenkin on, että halpatuotantomaiden työntekijät haluavat tehdä töitä kansalliselle yritykselle länsimaisten korporaation sijaan. He eivät halua kertoa jälkipolvilleen, että pelastivat länsimaisten yrityksen bisneksen, joka ilman heitä olisi epäonnistunut.



Suomikin on ollut ”kehitysmaa”

Haastattelun aikana Rosling kertoo muistavansa ulkoa Runebergin runon Saarijärven Paavosta, ja käyttää runoa esimerkkinä. Paavo selviytyy karuissa ja köyhissä olosuhteissa perheensä kanssa, mutta hän ei saa perhettään pois köyhyydestä. Köyhien maiden perusongelma on sama.

Lopuksi Rosling muistuttaa, että Suomikin on toisen maailmansodan jälkeen ollut ”kehitysmaa”, aina vuoteen 1952 saakka, jolloin Suomessa oli kesäolympialaiset. Kehitysmaa-määritelmän sijaan Suomi oli vahvasti kehittyvä talous, joka joutui rakentamaan oman kansalaisyhteiskuntansa lähes raunioilta.

”Suomi teki kansainvälisesti ajateltuna viisaasti, kun potkaisi ruotsinkielen sivuun, otti suomen ykköskieleksi ja englannin ensimmäiseksi vieraaksi kieleksi”, Rosling sanoo.

ME
WE

ME Business to WE Business.
Revolution Starts from the Grassroots.

LAUNCH
21.9.

WEconomy
People, planet & profit





MIKA MÄKELÄINEN

Kenen etua palvelee se, ettei oteta vastuuta? Ei, vaikka sitä on tarjolla mielin määrin meille kaikille päivittäin? Vastaus on yksinkertainen. Vastuuttomuus palvelee jokaisen omaa etua.

Miksi? Sisimmässään vastuunottoa välttelevä henkilö toivoo, että hänen taakseen jättämänsä tyhjiön täyttäisi joku toinen. Joku toinen, joka voisi epäonnistua tai onnistua - mieluiten tietysti epäonnistua.

Valitettavasti tämänkaltaisen vastuunpakoilu luo valtavaa tehottomuutta ympäristöönsä.

erikseen pyydetä.

Väitän, että vastuuttomuuden juurisyyt löytyvät kotoa ja koulusta, juuri tuossa järjestyksessä. Sanotaan, että nuorten kannustamiseen tarvitaan enemmän porkkanoita kuin keppiä. Väärin. Olen vahvasti sitä mieltä, että keppi pitää palauttaa vanhempien ja koulun käsiin, mutta sitä ennen meidän aikuisten tulee antaa nuorille enemmän omaa aikaamme ja huomiotamme. Muuten hukka perii meidät kaikki.

Meillä kaikilla täytyisi olla enemmän velvollisuuksia toisiamme ja yhteiskun-

sorakasaan. Sen sijaan, että rakentaisi sorakasasta kukkulan, jonka päälle voi kiivetä ja nähdä kauemmas tulevaisuuteen.

Millaisessa todellisuudessa elämme? Äänestämme puolueita, jotka lupaavat meille etuja. Etuja, jotka rahoitetaan velalla. Jälkipolvet eivät enää pääse nauttimaan velalla rahoitetuista eduista, sillä jätämme heille perinnöksi ainoastaan korotetut verot ja huonontuneet julkiset palvelut. Varsin esimerkillistä ja vastuullista toimintaa!

Kasvun edellytyksiä ei luoda velanotolla tai elvytyksellä, vaan konkreettisilla teoilla ja päivittäisellä vastuunkannolla.

Ensiarvoisen tärkeää on, että yhteiskunta toimii vastuullisesti ja osoittaa olevansa sen luottamuksen arvoinen, jota kasvuun panostaminen vaatii meiltä kaikilta.

Sydämeistäni toivon, että seuraavissa eduskuntavaaleissa löytyy ehdokkaita, jotka lupaavat toimia vastuullisesti myös jälkipolvia kohtaan. Niin, että he lupaavat vähemmän tänään, jotta meillä kaikilla olisi enemmän huomenna.

Mika Mäkeläinen

Mika Mäkeläinen
toimitusjohtaja, GTW Group
partneri, Boardman Oy

”Kukaan ei ole kiinnostunut todellisuudesta, joka kohtaa meidät tämän vuosikymmenen lopussa.”

Sama vastuunvälttelijä voi sanoa, että vastuunottanut ihminen tavoittelee omaa etua ja on itsekäs. Väärin. Väitän, että sivusta seuraava henkilö on itsekäs, ja viisas enintään jälkiviisautensa. Hän ei lähtökohtaisesti halua laittaa itseään likoon ja ottaa samalla vastuuta myös mahdollisesta epäonnistumisesta.

Kaikki kasvu, niin henkinen kuin taloudellinenkin, lähtee siitä tosiasiasta, että kykenee myöntämään itselleen epäonnistumisen mahdollisuuden ja on valmis kohtaamaan saman tosiasian muiden edessä.

Jokaisen meistä tulisi käyttää velvollisuuttamme toisia kohtaan ja toimia vastuullisesti silloinkin, kun sitä ei meiltä

taamme kohtaan. Voimme huolehtia sairasta ja vanhuksista ainoastaan, mikäli jokaisesta ikäluokasta työkykyiset henkilöt ovat myös työhaluisia. Nykyisin tuntuu siltä, että työhaluisia on koko ajan yhä vähemmän.

Elämme onnellisen vastuuttomuuden aikaa. Ainoastaan rikkaalla yhteiskunnalla on varaa jättää perusterve nuori kotiin päivästä toiseen tukien varassa - moiseen vastuuttomuuteen ei ole varaa.

Yhteiskunnan rakenteet ja oikeudet suorastaan kannustavat vastuuttomuuteen. Kukaan ei ole kiinnostunut todellisuudesta, joka kohtaa meidät tämän vuosikymmenen lopussa. Tuntuu siltä, että pää on parempi työntää yhä syvemmälle

MITÄS ME VASTUUNPAKOILIJAT



ANNE BERNER

– ENERGIAPAKKAUS
YRITTÄJYYDEN PUOLESTA

Vallila Interior Oy:n hallituksen puheenjohtaja, Perheyritysten liiton entinen puheenjohtaja **Anne Berner** on esimerkki ahkerasta, aikaansaavasta ja avoimesta yrittäjyyden puolestapuhujasta.



Bernerin sanoma perheyritysten vahvuuksista on jämäkkä. Vain yksi asia muissa kuin perheyrityksissä on keskimäärin parempi: johtaminen.

Tietotaito ja oppi on tarkoitettu jaettavaksi

Berner puhuu energiaa, kun puhumme yrittäjyydestä. Saatuja tietotaitoja ja oppeja on hieno jakaa muiden yrittäjien kanssa. Samalla oppii paljon myös itse. Erityisen tärkeänä Berner pitää sitä, että on olemassa ihmisiä, jotka ovat valmiita käymään näitä vuoropuheluja. Ihmisiä, jotka ovat valmiita ottamaan kantaa asioihin ja haluavat aidosti parantaa toimintaympäristöään. Berner kehottaa näihin vuoropuheluihin kaikkia, joilla on siihen mahdollisuus.

Taloustilanne näyttää hyvältä ja huonolta

Monella suomalaisella yrityksellä menee hyvin. Taloustilanteesta on näkyvissä positiivisia ja heikkoja signaaleja. Suomessa on edelleen hyvin menestyviä sektoreita, ja kuluttajat uskovat Suomeen. Positiivista on myös se, että ilmapiiri tuntuu olevan myönteinen.

Totuus on kuitenkin se, että velkaantumme kovaa vauhtia. Huoltosuhteemme on huono, kestävyysvajeemme kasvaa ja koko ajan yhä vähemmän ihmisiä on tulossa työelämään. Ongelmana on myös se, että avoimia työpaikkoja ei ole. Työtarjonnan pitäisi kasvaa merkittävästi, muuten emme voi saavuttaa kasvua. Yhtälö näyttää kaiken kaikkiaan huonolta.

Ratkaisuksi Berner ehdottaa kannustavaa ja kasvua tukevaa talouspolitiikkaa, yrittäjyyttä ja erityisesti omistajuutta suosivaa verotusta. Lisäksi julkisen sektorin tehokkuutta täytyy parantaa ja kustannus-

tasoa laskea. Työpaikkoja täytyisi siirtää julkiselta sektorilta yksityiselle sektorille. ”Meidän on myös tehtävä enemmän töitä”, napauttaa Berner.

Mitä voimme oppia perheyrityksiltä?

Perheyritysten erityinen vahvuus on kasvullinen omistajuus. Se näkyy usein toiminnassa vahvoina arvoina ja vahvoina päämäärinä. Kasvullinen omistajuus on myös läsnäoloa, päätöksentekokykyä,

kehottaa perheyrityksiä ottamaan oppia muulla tavoin omistettujen yhtiöiden johtamistavasta: vaikeita päätöksiä täytyy liiketoiminnan hyväksi kaikesta huolimatta tehdä. Perheyritysten jälkeläisten on hyvä kasvaa ensin muussa yrityksessä ja tulla sitten perheyrityksen palvelukseen.

”Jatkuvuuden turvaaminen hyvällä johtajuudella ei tarkoita ainoastaan sitä, että koko perhe tuodaan yritykseen. On olemassa selkeät prosessit, jotka koskevat myös yrityksen tulevia jatkajia”.

”Jatkuvuuden turvaaminen hyvällä johtajuudella ei tarkoita ainoastaan sitä, että koko perhe tuodaan yritykseen.”

yrittäjyyttä ja riskinottoa yrityksen sisällä.

Perheyrityksillä on usein pitkä historia, joka ankkuroi yrityksen siihen yhteiskuntaan ja yhteisöön, johon yritys sijoittuu. Perheyritysten omistajuuteen liittyy vahvasti vastuullisuus, jatkuvuus ja pitkäjänteinen tekeminen. Berner kehuu myös perheyritysten toimialatuntemusta. Usein omistajat ja työntekijät ovat syntyneet ja kasvaneet siihen toimialaan, jossa yritys toimii.

Pelkkää suitsutusta eivät perheyrityksetkään saa. Ne voivat tietyissä tilanteissa tehdä päätöksiä liian myöhään. Muulla tavoin omistetuissa yrityksissä on tiukempi, kovempi ja määrätietoisempi johtajuus sekä vahvempi hallitus. Berner

Millainen on yritysmaailma naisen näkökulmasta?

Berner kertoo, että Suomessa tasa-arvoasiat ovat erittäin hyvin. Henkilökohtaisesti hän on sitä mieltä, että naisille ei Suomessa ole lasikattoja. Niitä on vain silloin, jos itse hyväksyy niiden olemassaolon. Naiset eivät ole päässeet ylöspäin johtoportaan, koska eivät vielä ole tarpeeksi pyrkineet.

Lopuksi Berner lähettää terveisensä naisille: ”Nauti siitä mitä olet ja kuka olet. Se säteilee kaikkein eniten energiaa, jota ympäristö tarvitsee. Paras keino erottautua on oma ammatitaito.”

Ahlman & Vuorinen

DEVELOPMENT OY

www.awd.fi

Paikallisesti kansainvälinen
rekrytointikumppanisi.
Ja enemmän.

ISG
INTERNATIONAL SERVICE GROUP
ISG Finland Oy - www.ISG.com

ISG Finland Oy on osa Itävaltalaisista
ISG Personalmanagement GmbH
-konsernia.

Raati:

MIF Management Institute of Finland, edustajana myynti- ja markkinointipäällikkö Jussi Rautjärvi

Keskuskauppakamari, edustajana pääekonomisti Maarit Lindström

Aalto Entrepreneurship Society, edustajana pj. Nils Paajanen

Nordic Business Forum Oy, edustajana pj. Hans-Peter Siefen

PwC Oy, edustajana partneri Sirpa Juutinen

Boardman 2020, edustajana pj. Timo Lappi

SUOMEN THINKERS

– LISTAUS MAAMME 20 SUURIMMASTA BISNESAJATTELIJASTA

SUOMEN THINKERS 20

1. MATTI ALAHUHTA
2. BJÖRN WAHLROOS
3. ALF REHN

4. RISTO SIILASMAA
5. JORMA OLLILA
6. SARI BALDAUF
7. KAJ HED
8. MIKA ANTONEN
9. ESA SAARINEN
10. PETER VESTERBACKA

11. MIKKO HYPPÖNEN
12. JARI SARASVUO
13. CHRISTIAN GRÖNROOS
14. PEKKA HIMANEN
15. BENGT HOLMSTRÖM
16. SIXTEN KORKMAN
17. MÅRTEN MICKOS
18. LEENA MÖRTTINEN
19. MIKKO KOSONEN
20. GÖRAN SUNDHOLM

– LISTAUS MAAMME 20 SUURIMMASTA BISNESAJATTELIJASTA

Kuinka listaus syntyi?

Nordic Business Report on päättänyt seurata jenkiesikuviansa jalanjalkia ja tuottaa lukijoidensa iloksi mielenkiintoisia listauksia bisneselämän toimijoista. Nämä listaukset ovat suurimpien yhdysvaltalaisen bisneslehtien luetuimpia osioita. Jostain syystä kulttuuri ei ole vielä vahvasti rantautunut Suomeen.

Tässä ensimmäisessä Nordic Business Report –lehden numerossa halusimme listata ensimmäistä kertaa koskaan maamme 20 suurinta bisnesajattelijaa. Listausta työstämään muodostimme osaavan ja laaja-alaisen raadin. Raatiin kuuluivat tasa-arvoisina jäseninä **Keskuskauppa-kamari, Boardman 2020, MIF Management Institute of Finland, Aalto Entrepreneurship Society, Nordic Business Forum Oy** ja **PwC Oy**.

Keskeisinä kriteereinä ehdokkaita arvioidessa olivat henkilön ideoiden omaperäisyys, käytännöllisyys, merkittävyys ja niillä aikaansaadut tulokset sekä henkilön osoittama bisnesäly ja kansainvälinen näkemys. Mikäli kyseessä oli tutkimusta harjoittava henkilö, kriteerinä oli myös tutkimuksen kurinalaisuus.

Keskeisin ohjenuora ylitse muiden oli, että pelkkä ajattelu ja tutkimus ei riitä.

Listausperusteissa keskiössä oli ajatusten jalkauttaminen liike-elämän tietoisuuteen esimerkiksi luentoja, kirjoja tai blogien kautta tai toteuttaminen käytännön ratkaisuna omassa liiketoiminnassa. Listalle ei ollut asiaa sellaiselle tutkijalle, jonka tutkimus sinänsä on arvokasta, mutta jota ei kuitenkaan ole saatu kaupallistettua tai tuotua näkyvästi liike-elämän tietoisuuteen. Näkemysmme mukaan hyvätkin ideat ovat merkityksellisiä ilman niiden jakamista.

Jokaisen kohdalla kaikkien kriteerien ei tarvinnut täyttyä. Esimerkiksi vain kotimaan markkinoilla toimiva henkilö saattoi yltyä listalle, mutta kansainvälisyys oli todella iso plussa ja kansainvälistymättömyys iso miinus.

Listausprosessi alkoi jokaisen raadin tahon itsenäisellä työskentelyllä oman näkemyksensä kanssa. Lopullinen listauksen muodostuksessa jokaisen raadin tahon näkemyksellä oli 1/6 painoarvo lopulliseen listaan. Yhteensä nämä kuusi tahoa nostivat omiin 20-listoihinsa 73 suurta suomalaista bisnesajattelijaa. Huolellisen synteisin jälkeen 20 suurinta nimeä jäi lopulliselle Suomen Thinkers 20 -listalle.

Lopullisella listalla komeili kah-

deksan nykyistä tai entistä professoria. Lisäksi kahdella muulla henkilöllä oli tohtorin tutkinto. Mukaan nousi kuusi henkilöä yrittäjänä tekemistään teoista, kuusi lähinnä palkallisena toimivaa tai toiminutta menestyksestä yritysjohtajaa yksityisistä yrityksistä. Lisäksi sijoilla 15-20 vielä kaksi johtavaa nimeä julkisen sektorin liike-elämään liitännäisistä instansseista. Kärkiviisikossa nähtiin ehkäpä kolme maamme merkittävintä yritysjohtajaa, yksi professori ja kaikkien suureksi iloksi myös yksi yrittäjä.

Lopulliselle listalle nousi valitettavasti vain kaksi naista, **Sari Baldauf** ja **Leena Mörttinen**. Kaiken kaikkiaan eri raadin tahojen 20-listojen yhteensä 73 eri henkilöstä 14 oli naisia, mutta lopulliselle listalle raati nosti vain nämä kaksi suurnaista.

Voit osallistua Suomen Thinkers 20 – listausta käsittelevään keskusteluun osoitteessa www.nbreport.fi/thinkers20





Kun Alahuhta astui Koneen peräsimeen vuonna 2005, oli Koneen markkina-arvo noin 2 miljardia euroa. Seitsemässä vuodessa se on viisinkertaistunut.

1

MATTI ALAHUHTA

Matti Alahuhta nousi listauksen terävimmäksi kärjeksi, eikä syyttä. Miehen rooli Nokian suurimpien nousun vuosien aikana oli yksi keskeisimmistä. Voisi lisäksi sanoa, että ainoana Nokian niin kutsutun Dream Teamin jäsenistä hän on kyennyt myös monistamaan menestyksekkään johtamisensa Nokia-uransa jälkeenkin ja luonut useiden miljardien arvoisen liiketoiminnan. Kun Matti Alahuhta astui Koneen peräsimeen vuonna 2005, oli Koneen markkina-arvo noin 2 miljardia euroa. Nyt, seitsemän vuotta myöhemmin Koneen markkina-arvo on yli 10 miljardia.

Samaan aikaan vuodesta 2008 lähtien toimiala on ollut merkittävässä turbulenssista. Sen sijaan Koneen liiketoiminta vain jyskyttää eteenpäin, eikä yhtiön markkina-arvokaan ole kärsinyt. Kun kaikki muut alkoivat karsia esimerkiksi henkilöstön kehittämisestä, satsasi Alahuhta henkilöstön ja erityisesti johtamisen kehittämiseen entistä enemmän. Näyttää siltä, että Alahuhta menestyy erinomaisesti aina siellä, missä hän johtaa. Hän on loistava strategian jalkauttaja. European Business Press onkin valinnut Alahuhdan vuonna 2009 European Business Pressin vuoden yritysjohtajaksi koko Euroopassa.

Tärkeänä asiana raadin tahojen vaakakupissa painoi myös hänen panoksensa yhteiskunnallisena vaikuttajana muun muassa Aalto-yliopiston kautta. Alahuhta oli myös yksi niistä ”kolmesta viisaasta miehestä”, jotka vetivät työryhmiä,

jotka pohtivat ja esittivät ajatuksia, jotka parhaiten parantaisivat Suomen tulevaisuuden kilpailukykyä (Elorannan, Stadighin ja Alahuhdan työryhmät). Voimme todeta, että tämä mies on omaksunut ”you have to practice what you preach” –ajattelun, sillä Nokian ja Koneen luotsaamisen kautta voidaan myös nähdä hänen olleen mukana keskeisessä roolissa luomassa Suomeen sitä hyvinvointia, jota me saamme tänään nauttia muun muassa ilmaisen koulutuksen ja terveydenhuollon kautta.

Jos Alahuhtaa täytyisi verrata johtamisen oppikirjoihin, Nordic Business Reportin toimitukselle tulee ensimmäisenä mieleen monen mielestä kaikkien aikojen paras koskaan kirjoitettu johtamisopus: **Jim Collinsin** teos Hyvästä paras. Jim kuvaa parasta mahdollista johtajaa termillä viidennen tason johtaja. Viidennen tason johtaja on nöyrä ja ei aseta itseään valokeilaan, mutta on sitäkin ankarampi työjuhta, joka todella saa organisaatiot kukoistamaan ja voimaan hyvin.



BJÖRN WAHLROOS

Toisen sijan kaikkein aikojen ensimmäisessä Suomen Thinkers 20 -listauksessa nappasi paljon tunteita herättävä Björn Wahlroos. Vaikuttaa siltä, että lähes poikkeuksetta yhteiskuntamme suurimmat nimet jakavat voimakkaasti mielipiteet kahtia. Wahlroosmaiset rohkeat kannanotot ovat kuitenkin äärimmäisen tärkeitä, jos haluamme, että yhteiskuntamme liikkuu johonkin suuntaan. Wahlroos on paljolti karismastaan ja rohkeista kannanotoistaan johtuen yksi talouslehtien seuratuimmista suomalaisista. ”Kun Wahlroos, yskäisee, media on heti kirjoittamassa etusivun artikkelia”, sanoi osuvasti eräs toimittaja viime vuonna Elinkeinoelämän foorumissa Helsingissä. Lienee myös niin, että henkilöä, jolla on sekä ansioitunut ura akateemikkona että tämän tason näytöt, kannattaa ihan oikeasti silloin tällöin kuunnellakin.

Wahlroos on kansainväliselläkin mitapuulla menestynyt pankkiiri, todellinen finanssialan kultasormi, aktiivinen yhteis-

kunnallinen keskustelija ja provosoiija. Olemme saaneet myös huomata Wahlroosin kauaskantoisen talousnäkemyksen osuneen poikkeuksellisen usein nappiin. Olisiko hän voinut esimerkiksi Sampo-pankin myyntiä Danskelle tai Nordean osakeostoksia ajoittaa enää lainkaan paremmin?

Wahlroosin tärkeimpinä luottamustoimina ovat tällä hetkellä sekä Sampo-konsernin, Nordean että UPM Kymmenen hallitusten puheenjohtajuus. Hän onkin todennäköisesti markkina-arvossa Suomen merkittävin pörssivaikuttaja. Sampo-omistuksensa kautta hänellä on myös Nordeassa merkittävä omistusosuus. Nordean omistajana Sampo ohitti jo yli kaksi vuotta sitten Ruotsin valtion.

Sen jälkeen, kun Björn Wahlroos valmistui tohtoriksi, hänen uransa alkoi kansantaloustieteen professorin virasta Svenska handelshögskolanissa. Aatteellisesti tämä monen kapitalismin ilmentymänä pitämä henkilö on käynyt pitkän

tien, sillä opiskeluaikoinaan 1960-luvun lopussa ja 1970-luvun alussa Wahlroos toimi taistolaisliikkeessä.

Paitsi käytännön liiketoimintasovellusten ja yhteiskunnallisen keskustelun kautta, Wahlroos on jalkauttanut ajatustiaan tehokkaasti myös juuri julkaistulaan kirjallaan Markkinat ja Demokratia.



ALF REHN

Åbo Akademin organisaation ja johtamisen professori Alf Rehn nousi ainoana henkilönä kaikkien raadin tahojen Thinkers 20 -listalle. Sen seurauksena Rehn nousi listan top 3:een saakka. Rehn onkin ainoa kansainvälisessä Thinkers 50 -listauksessa koskaan noteerattu suomalainen, joten sijoitus ei varmastikaan ole turha. Varsinaiselle Thinkers 50 -listalle Rehn ei sentään ole yltänyt, mutta arvostetulle Thinkers 50 Guru Radar -varjolistalle jo kahdessa listauksessa peräkkäin vuosina 2009 ja 2011. Guru Radar listaa maailman laajuisesti 20 mielenkiintoisinta varsinaiselle listalle mahdollisesti nousemassa olevaa nimeä. Jos etsit internet-hakukoneella termiä ”bisnesajattelija”, saat ensimmäiseksi hakutulokseksi Alf Rehnin.

Rehn on valmistunut taloustieteiden maisteriksi vuonna 1997 ja tekniikan tohtoriksi vuonna 2002. Vuodesta 2004 hän on työskennellyt Åbo Akademin liiketaloustieteen professorina. Aiemmin

hän työskenteli professorina Kuninkaallisessa teknillisessä korkeakoulussa Tukholmassa. Tänä päivänä hän on myös yksi halutuimmista ja hintavimmista kotimaisista yritysluennoitsijoista. Rehnin parhaimpina osa-alueina nähdään johtamisen lisäksi luovuus, innovaatiot ja tulevaisuustutkimus. Näistä kaikista hänellä on hyvin provokatiivisia ja vanhoja myyttejä murtavia näkemyksiä.

Kuten Björn Wahlroos, myös Rehn provosoi ja valloittaa esityksissään ja kirjoissaan. Hänen uusin kirjansa Vaaralliset ideat on käännetty parissa vuodessa jo 8 kielelle. Parhailaan neuvotellaan käännöksestä hindiksi. Rehn on siis todella vienyt suomalaisia – tai Rehniläisiä - innovaatioajatuksia myös kansainväliseen tietoisuuteen. Yritysmaailman puolella Rehn työskentelee luennoinnin lisäksi joidenkin hallitusten jäsenenä, tärkeimpänä mainostoimisto Satumaan hallituksen puheenjohtajana. Viime vuosina Satumaa on kasvanut merkittävästi.

Raatimme jäsenistä MIF kuvaili Rehniä osuvasti radikaalina käytännön innovaatioajattelijana, joka on myös kansainvälisesti erittäin arvostettu.

4. RISTO SIILASMAA

No niin! Pääsemme ensimmäiseen listalle yltäneeseen varsinaiseen 100-prosenttiseen yrittäjänimeen, vaikka edellisistä Björn Wahlrooskin on lähestulkoon yrittäjä.

Risto Siilasmaalla yrittäjäuransa menestyksekkäimpänä lottovoittona on ollut kansainvälisestäkin levinnyt tietoturvayhtiö F-Secure. F-Securen lisäksi Siilasmaa on ahkerasti jakanut osaamistaan ja strategista ajatteluaan muun muassa aktiivisena ja kannustavana bisnesenkelinä ja hallitusammattilaisena. Toisin kuin usein ajatellaan, strategia on suunnitelman sijaan ennen kaikkea tekoja. Siilasmaan tapauksessa strategia onkin siis oikea sana käytettäväksi.

Nyt uusimpana ja ehkä ennalta merkittävimpänä pestinään tähän saakka Siilasmaa aloitti **Jorma Ollilan** seuraajana Nokia Oyj:n hallituksen puheenjohtajana. Hän ehti työskennellä ensin Nokian hallituksen jäsenenä vuodesta 2008 lähtien. Helsingin Sanomien toukokuussa 2009 tekemän selvityksen mukaan Siilasmaalla oli Suomessa jo tuolloin Björn Wahlroosin jälkeen toiseksi eniten valtaa pörssi-yhtiöiden hallituksissa. Tie on ollut melkoinen IT-startupin perustajasta yhden maailman suurimman matkapuhelinvalmistajan hallituksen puheenjohtajaksi.



5. JORMA OLLILA

Seuraajasta edeltäjään. Nokian nykyisissä haasteissa monelta on unohtunut kiitollisuus ja arvostus tätä kansantaloutemme suurmiestä kohtaan. Suomi nousi 90-luvun lamasta lähestulkoon yhden yrityksen kasvun kautta luodun hyvinvoinnin avulla. Kaikista merkittävimpänä kasvun moottorina oli yksi mies, Jorma Ollila.

Sen lisäksi, että Ollilan johdossa Nokia nousi maailman matkapuhelinvalmistajien ylivoimaiseksi ykköseksi yli vuosikymmenen ajaksi, Ollilan merkittävimpiin meriitteihin kuuluu myös hallituksen puheenjohtajuus yhdessä maailman suurimmista yrityksistä, Shellissä. Muita suomalaisia ei tämän tason johtotehtävissä olekaan Nokian johtotehtävien lisäksi nähty. Ollila on Matti Alahuhdan

lisäksi ainut toinen suomalainen vuoden Eurooppalaiseksi yritysjohtajaksi nimetty henkilö.

Myös Ollilan kohdalla merkityksellisenä nähtiin raadissa myös hänen aktiivisuutensa yhteiskunnallisena keskustelijana. Ollila on myös valtio-opin kunnia-tohtori Helsingin yliopistossa, tekniikan kunniatohtori Teknillisessä korkeakoulussa ja kauppatieteiden kunniatohtori Vaasan yliopistossa sekä kunniatohtori LSE:n Political Sciencessä. Lisäksi hän on kunniajäsen IEEE:ssä. Ollilalle on myönnetty Suomen Leijonan suurristi vuonna 2005 ja Suomen Valkoisen Ruusun 1. luokan komentajamerkki vuonna 1996. Hän todellakin on yksi aikamme suurimmista bisnesajattelijoista.

6. SARI BALDAUF

Sari Baldauf on Matti Alahuhdan tavoin entinen Nokia Oyj:n varatoimitusjohtaja. Hän työskenteli Nokian palveluksessa 1983-2004. Myös Baldauf oli yksi tärkeimmistä lenkeistä Jorma Ollilan johtamassa, niin kutsutussa Nokian Dream Teamissa. Baldauf nousi johtokunnan jäseneksi 1994.

Baldauf on kauppatieteiden maisteri Helsingin kauppakorkeakoulusta. Amerikkalainen talouslehti Fortune valitsi Baldaufin Euroopan tärkeimmäksi naisjohtajaksi vuonna 1998. Sama lehti on parhaimmillaan arvostanut hänet maailman naisjohtajien joukossa sijalle 14. Wall Street Journal antoi Baldaufille Euroopan menestyksekkäimmän naisjohtajan tittelin vuonna 2002. Talouselämä-lehti on valinnut Baldaufin Suomen vaikutusvaltaisimmaksi naisjohtajaksi vuosina 2004 ja 2011.

Baldauf on jatkanut Nokian vuosien jälkeen edelleen tärkeän työn tekemistä sekä ruohonjuuritasolla, aktiivisena muun muassa hallituksissa sekä bisnesenkelinä että talouselämän huipulla. Vuonna 2011 Baldauf valittiin myös jälleen uuteen suurvirkaan Fortumin hallituksen puheenjohtajaksi. Sari Baldauf oli mukana myös perustamassa Kirkon ulkomaa-navun Naisten pankkia. Hän on tehnyt hienon uran, ja on arvostettu ammattilainen, jolla oli Nokian aikoina myös rohkeutta hypätä syrjään.



7. KAJ HED

Kaikki kuusi raadin tahoa poimivat omalle listalleen mukaan yhden tai kaksi nimeä viime vuosien valonpilkusta, Rovio. Korkeimmalle sijalle heistä nousi raadin käsityksen mukaan se suurin mieskaiken takana, joka harvemmin on näkyvissä. Tämä mies on isä-Hed, eli Kaj. Hänellä on plakkarissaan jo kaksi menestysyritystä, Trema ja Rovio. Ensimmäisestä hän teki onnistuneen ja massiivisen exitin. Rovion myynti ei sen sijaan ole tullut kysymykseen vaikka pöydällä on maannut miljarditolkulla rahaa. Hed omistaa Roviosta noin 70 %. Toista suomalaista, jolla olisi ollut viime vuosina sama tilanne, ei taida löytyä.

Rovio on esimerkiksi luonut suomalaisiin uutta innostusta kasvuun, kansainvälistymiseen ja yrittäjyyteen.

”Periaatteeni on keskittyä bisneksen kehittämiseen ja vahvan yhtiön rakentamiseen. Arvo syntyy sitten sivutuotteena – en edes tee tätä rahan takia”, kertoi isä-Hed Talouselämässä 25.3.2011 julkaisussa haastattelussaan. Muuten Hed on pysynyt hyvin pitkälti medialta syrjässä. Liiketoiminnan vetämisen hän on jättänyt pojalleen, toimitusjohtaja **Mikael Hedille** ja muille roviolaisille, kuten tällekin listalle nousseelle valovoimaiselle **Peter Vesterbackalle**.

8. MIKA ANTTONEN

St1 Oy:n hallituksen puheenjohtaja Mika Anttonen on kasvattanut liiketoimintaansa menestyksekkäästi ja voimakkaasti. Samalla hän on rakentanut energia-alalle ympäristöystävällisempiä ja kestävämpiä toimitapoja sekä tuotteita. Samalla hän näyttää esimerkkiä eettisellä johtamisellaan. Anttonen on puhunut paljon muun muassa ympäristön ja vastuullisen palkitsemisen puolesta. Hänen perustamansa St1 Oy on uskomattomalla tavalla innovaation kautta taistellut tiensä kasvavaksi yhtiöksi jättiläisten alalle.

Anttonen todella on rakentanut erittäin merkittävän liiketoiminnan pienestä, kotimaiselta yrittäjäpohjalta ja osoittanut työllistävää ja rohkeaa riskinkantokykyä liiketoiminnassaan. Hän on osoittanut ennakkoluulotonta uusien kestävimpien tuotteiden ja palveluiden tuontia markkinoille. Tavoitteet ovat kansainvälisellä tasolla: tulla maailman johtavaksi jäte-etanolin laiteteknologian toimittajaksi ja johtavaksi CO2-hyvän energian valmistajaksi ja myyjäksi. Tuntuu suurelta, mutta tähänastiset näytöt puhuvat puolestaan.



9. ESA SAARINEN

Professori-filosofi Esa Saarisen ajatukset ovat pysyneet relevantteina vuosien saatossa. Hän edustaa erilaista ajattelua perinteisen rinnalla niin johtamisen kuin systeemiajattelunkin saralla.

Saarinen on kirjoittanut lukuisia filosofian kirjoja. Hän on mukaansatempaava luennoitsija paitsi yliopistossa, myös lukuisissa yritystapahtumissa. 90-luvulla hän sparrasi myös muun muassa Nokian johtoa Nokian kovimpien nousunvuosien aikana. Esa Saarisen voidaan nähdä nostaneen filosofit Suomessa yritysjohton kumppaneiksi kehittämään johtamista. Saarisen meriitiksi voitaneen nähdä osaltaan myös toisen tälle listalle yltäneen filosofi-professorin Pekka Himasen oppisänä toimiminen.

Vuonna 2011 Talouselämän listauksessa suomalaiset suuret pörssiyritykset nimesivät Saarisen kahden eniten suomalaiseseen johtamiseen vaikuttaneen gurun joukkoon yhdessä VIA Groupin perustajan **Tero J. Kauppinen** kanssa.

Esa Saarisen voidaan
nähdä nostaneen filosofit
Suomessa yritysjohton
kumppaneiksi
kehittämään johtamista.

10. PETER VESTERBACKA

Peter Vesterbackan Suomen mittakaavassa uudenlainen lähestymistapa rakentaa brändi, kansainvälistyä ja partneroitua, on ollut vartaansa vailla. Sen lisäksi hän on antanut panoksensa viedä sama asenne ja kunnianhimo myös muihin suomalaisiin organisaatioihin.

Vesterbacka, ”The Mighty Eagle”, on Rovio Entertainmentin markkinointijohtaja. Toisin kuin moni luulee, hän ei ole Rovion toimitusjohtaja tai perustaja. Vesterbacka siirtyi Rovioon vastaamaan sen markkinoinnista. Siitä kaikki kunnia hänelle. Vesterbacka on todella tuloksekkaasti pistänyt itsensä likoon. Hän on todellinen yritysmaailman rokkitähti, jolla on myös paljon faneja. Vuonna 2011 amerikkalainen TIME-lehti nosti Vesterbackan ainoana suomalaisena maailman sadan vaikutusvaltaisimman ihmisen listalleen. Uusia ilmiötä korostavan listauksen 2012 versiossa Vesterbackaa ei näkynyt.



11. MIKKO HYPPÖNEN

Rovion ja Nokian tarinan lisäksi listalle yltää useampi ihminen myös F-Securen tarinasta. Mikko Hyppönen on F-Securen tutkimusjohtaja. Hän edustaa ehdotonta tietoturvallisuuden huippua. Hyppönen esiintyy usein julkisuudessa ja nostaa

kaikkien tietoisuutta tietoturvasta. Hän on todellinen tietokonevirusten torjunnan tutkija ja uranuurtaja Suomessa.

Hyppönen on myös yksi niistä harvoista suomalaisista, joka on kansainvälisestikin arvostettu asiantuntija ja kysytty

luennoitsija myös kansainvälisissä merkittävässä liike-elämän ja IT-alan seminaareissa. Vuonna 2011 hän oli 61. sijalla Foreign Policy –lehden sadan merkittävimmän kansainvälisen ajattelijan listalla.

12. JARI SARASVUO

Jari Sarasvuo on yksi Suomen tunnetuimmista henkilöistä ja kiistatta tunnetuin yritysvalmentaja. Hän yhtä aikaa ihastuttaa, vihastuttaa ja provosoi eri ihmisiä. Hän on samalla mies, joka loi Suomeen kokonaan uudenlaisen valmennuskulttuurin ja listasi perustamansa yrityksen pörssiin. Kaiken kaikkiaan Trainers’ Housen viimevuosien haasteista huolimatta Sarasvuon yrittäjätarina on huikea. Hänellä on suuri vaikutus valmennusliiketoiminnan

uranuurtajana Suomessa kautta suomalaisen yritysuskon.

Sarasvuo on esittänyt provokatiiviseen tyyliinsä myös vahvoja keskustelunavauksia monista kipeistä teemoista. Hänen kirjoittamansa seitsemän kirjaa kuuluvat myös maamme eniten myytyihin omalla aihealueellaan. Vuonna 2008 Sarasvuo palkittiin vuoden liikemiehenä ja aiemmin vuonna 2006 Ernst & Youngin vuoden palvelualojen kasvuyrittäjänä.

Nähtäväksi jää, onnistuuko Sarasvuo ja muu Trainers’ Housen johto kiidättämään Trainers’ Housen vielä uuteen nousuun viimeisten muutaman taantuman vuoden kyykkäyksen jälkeen. Sarasvuolta on odotettavissa raadin tietojen mukaan pian uusi kirja, joka varmasti herättää jälleen laajaa keskustelua.

13. CHRISTIAN GRÖNROOS

Grönroos, Hankenin palvelu- ja asiakassuhdemarkkinoinnin professori on asiakassuhdemarkkinoinnin kärkinimiä koko maailmassa. Vuonna 2007 Grönroos tuli ykköseksi kahdessa erillisessä tutkimuksessa, joissa tutkitiin suomalaisten kauppatieteilijöiden akateemista ja yhteiskunnallista vaikuttavuutta. Lisäksi vuonna 1994 tehdyssä siteerausindeksitutkimuksessa Grönroos oli alallaan selkeästi kansainvälisesti siteeratuin suomalainen tutkija.

Grönroosin ajatuksilla on kansainvälisesti suuri merkitys yritysten asiakkuusjohtamiseen ja tuloksellisuuteen. Moni pitää häntä myös palveluiden markkinoinnin luojana. Grönroos on eräs varhaisimmista palvelujohtamisen kehittäjistä. Hän kuuluu niin sanottuihin markkinoinnin Pohjoismaisen koulukunnan avainhenkilöihin, ja on palvelukirjallisuuden kansainvälisesti merkittävimpiä nimiä. Grönroos työskentelee myös vierailevana professorina Lundin yliopistossa ja Kiinan Nankai-yliopistossa.



14. PEKKA HIMANEN

Pekka Himanen on filosofi ja yhteiskunnallisesti aktiivinen keskustelija, joka tavoittaa niin poliitikot, yritykset kuin yritysjohtajatkin suurilla ajatuksillaan muun muassa kestävästä kehityksestä ja Suomen paremmasta innovaatiokyvystä. Suomalaisien tuntemaksi henkilöksi Himanen nousi ensimmäisen kerran 20-vuotiaana,

väiteltään filosofian tohtoriksi kahdessa vuodessa siitä, kun saapui yliopistoon. Hänestä tuli nuorin koskaan filosofian tohtoriksi väitellyt suomalainen.

Himanen on myös yksi niistä harvoista aidosti kansainvälisistä suomalaisista toimijoista, joka filosofina vie Suomea maailman kartalle. Himasen

kirjoja on käännetty yli 20 kielelle. Hän kuuluu muun muassa Sveitsissä vuosittain kokoontuvaan Young Global Leaders –verkostoon. Siellä tutustumiensa **John Hope Bryantin** ja Norjan kruununprinssi **Haakonin** kanssa Himanen on perustanut kansainvälisen Global Dignity -organisaation.

15. BENGT HOLMSTRÖM

Bengt Holmström on raadin arvion mukaan todennäköisin tuleva suomalainen Nobelin talouspalkinnon saaja. Monen mielestä hän on kansainvälisesti arvostetuin suomalainen talousajattelija. Jo yksin tämä riittää varmasti kirkkaasti perusteluksi paikkaan tällä Suomen Thinkers 20 –listalla.

Holmström on työskennellyt MIT:n professorina vuodesta 1994 ja julkaissut lukuisia artikkeleja maailman arvostetuimmissa taloustieteen julkaisuissa. Hän

on ollut vahvasti mukana myös yrityselämässä muun muassa Nokian ja EVAn hallitusten jäsenenä, joten hän on vahvasti myös jalkauttanut ajatteluaan.

16. SIXTEN KORKMAN

Sixten Korkman on ETLAn ja EVAn entinen toimitusjohtaja ja koulutukseltaan valtiotieteen tohtori. Korkman eläköityi ETLAsta keväällä 2012. Nyt elokuussa Korkman aloittaa vielä Aalto-yliopiston taloustieteen laitoksella professorina, Professor of Practice -nimikkeellä. Korkman työskenteli Euroopan unionin ministerineuvoston talouspoliittisen osaston, eli Ecofinin pääjohtajana vuosina 1995–2005. Vastuualueenaan Korkmanilla oli talous- ja finanssiasiat, sekä vuodesta 2002 lähtien myös EU:n budjetti sekä työllisyys- ja sosiaalikyvykset. Jo ennen tätä, vuosina 1989–1995, Korkman työskenteli valtiovarainministeriön kansantalousosaston ylijohtajana.

Vuosina 1984–1989 Korkman työskenteli kansantaloustieteen dosenttina Helsingin Yliopistossa. Hän on myös levittänyt paljon ajatuksiaan kirjoitustensa, luentojaan ja esiintymistensä kautta.



17. MÅRTEN MICKOS

Yksi raatimme kuudesta jäsenestä nosti sekä Sixten Korkmanin että Mårten Mickosin Suomen Thinkers 20 –listan ykköseksi. Tämä ei kuitenkaan riittänyt lopullisessa listassa ihan kärkikymmeniköön, mutta hienosti sijalle 17. Mickos on johtanut ja hallinnoinut menestyssekkäästi hajautetulla työvoimalla sekä

MySQL:ää, että nykyisin luotsaamaansa Eucalyptusta. Molemmat toimivat maailmanlaajuisella tiimillä, joten tehtävä ei varmasti ole ollut helpoimmasta päästä.

Mickos saavuttikin maailmanlaajuista tunnettuutta työskennellessään Sun Microsystemsille miljardilla dollarilla myydyin tietokantayritys MySQL

AB:n toimitusjohtajana vuosina 2001–2008. Mickos on todellinen open source –pioneeri, jonka ajatuksilla on todella jo menestytty. Mickos liittyi juuri myös Nokia Oyj:n monipuolisen hallituksen jäseneksi.

18. LEENA MÖRTTINEN

Toinen kahdesta ainoasta tälle Suomen Thinkers 20 –listalle yltäneestä naisesta on Leena Mörttin. Hän on kansantaloustieteilijä ja yhteiskuntasuhteiden taitaja, joka uskaltaa olla mieltä ja perustelee sen. Mörttin nimitettiin juuri EK:n kilpailukyky ja kasvu –vastuualueen johtajaksi ja EK:n johtoryhmän jäseneksi. Tätä ennen Mörttin toimi Nordeassa European Affairs –yksikön johtajana ja vuosina 2006 - 2008 Nordean pääekonomistina. Koulutukseltaan Mörttin on valtio-

tieteiden tohtori. Ennen Nordeaa hän on työskennellyt Suomen pankissa ja Euroopan keskuspankissa EKP:ssä.

Ennen nykyistä tehtäväänsä Mörttin toimi vuodesta 2006 vuoteen 2008 Nordean pääekonomistina ja vuonna 2009 sen säästämisestä ja sijoittamisesta vastaavana linjajohtajana. Koulutukseltaan Mörttin on valtiotieteiden tohtori. Ennen Nordeaa hän on työskennellyt Suomen pankissa ja Euroopan keskuspankissa EKP:ssä.

Todennäköisyyksien vastaisesti Mörttin on ollut mukana myös startup-skeenessä, muun muassa Keskuskauppakamarin Jediritarit-kampanjan kautta. Mörttin on upea, kansainvälinen nainen, joka haluaa perustaa Think-tankin pohdintaan, miksi maailma ei muutu, vaikka kuinka yritämme.

19. MIKKO KOSONEN

Mikko Kosonen on aktiivinen yhteiskunnallinen keskustelija, jolla on nyt Nokia-uransa jälkeen näköalapaikka Sitran yliasiamiehenä. Sitran rakentaa huomisen menestyvää Suomea, ennakoi yhteiskunnan muutosvoimia ja niiden vaikutuksia, etsii käytännön toimintamalleja ja vauhdittaa kestävään hyvinvointiin tähtäävää toimintaa. Aikaisemmin Kosonen työskenteli Nokia Oyj:ssä muun muassa yrityssuunnittelu- ja tietohallintojohtajana sekä viimeksi johdon neuvonantajana.

Kososta pidetään yhtenä Nokian menestystarinan pääsuunnittelijoista. Hän on ollut akateemikkona mukana myös monissa liikkeenjohdon tutkimuksissa ja julkaisuissa. Kosonen on isolla näkemyksellä varustettu johtaja ja kauppatieteiden tohtori, joka yhdessä professori Yves Dozin kanssa on kirjoittanut erinomaisen kirjan Fast strategy. Kirja on käännetty kymmenelle kielelle – myös suomeksi nimellä Nopea strategia.



20. GÖRAN SUNDHOLM

Göran Sundholmin ehdottomana vahvuutena voidaan nähdä kyky yhdistää tutkimus, keksinnöt ja liiketoiminta menestyksekkäästi. Sundholm jätti ensimmäisen patenttihakemuksensa 17-vuotiaana, mutta tämä auton puskuriin liittyvä hake-
mus hylättiin. Sitten hänelle on kertynyt Suomessa yli sata ja kansainvälisesti yli tuhat patenttia.

Sundholmin ensimmäinen yritys oli korkeapaineputkistojen liitosjärjestelmiä tekevä GS-Hydro, jonka hän myi Koneelle vuonna 1985. Tämän jälkeen Sundholm perusti sittemmin Englantiin myymänsä Marioff Servicen. Hänen kolmas menestysyrityksensä oli Marioff. Marioff kasvoi noin 100 miljoonan euron vuosiliikevaihtoon ja työllisti noin 350 ihmistä.

Myydessään yhtiön amerikkalaiselle United Technologies Corporationille Sundholm ansaitsi yli sata miljoonaa euroa. Hänen muita yrityksiään ovat mm. MariMatic, MariCap, MariComp ja MariMils. Sundholmille myönnettiin vuonna 2002 Suomalainen insinööriypalkinto. Marioff Oy:lle myönnettiin Tasavallan Presidentin kansainvälistymispalkinto vuonna 1998. Suomalaisten Keksijöiden Tukiyhdistyksen ja Headlinen perustama keksimisen kansallista merkitystä korostava tunnustuspalkinto Konsta annettiin Sundholmille vuonna 2011. Sundholmissa yhdistyvät luovat ideat ja tinkimätön täytännönpäino. Hän on myös loistava kansainvälistyjä.



Keskustele listauksesta osoitteessa
www.nbreport.fi/thinkers20

EXECUTIVE PROGRAMME FOR COMPETITIVENESS

– FOR BUSINESS MANAGERS AND REGIONAL POLICY MAKERS

- Microeconomics of Competitiveness (5 cr)
- Models for Competitive Growth (5 cr)
- Future Strategies for Competitiveness (5 cr)
- International Networking Week (5 cr)
- Competitiveness Development Project (10 cr)

The programme will employ the case study methodology applied at Harvard Business School and will use Harvard Business School resources provided by the MOC network.

JAMK Center for Competitiveness – an international think tank to contribute to the competitiveness of Finland and its industries.



JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU
JAMK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Read more and apply now: www.jamk.fi/cfc



Liiketoiminnan kehittämisenä Bisnesenergiaa!

Itsensäylittäjät Oy:n missio on kehittää yritysten bisnestä ja siihen liittyvää energiaa - eli bisnesenergiaa. Mitä bisnesenergia tarkoittaa?

Se voi olla yksilöiden parempaa osaamista ja korkeampaa energisyyttä. Se on varmasti kykyä palvella omaa yhteisöään tai sitä, että johtaminen ja käytännöt ovat huippuluokkaa.

Se voi olla myös terävämpää myynti- ja asiakastoimintaa tai hallitumpia, laadukkaampia prosesseja. Joskus pitää jopa palata tarkastelemaan yrityksen liikeideaa ja sitä, mihin perustuen strategiat on rakennettu. Voi myös olla niin, että yrityksellä ei ole olemassa päivitettyä strategiaa tai sitten sitä ei ole koskaan perusteellisesti "jumpattu". Usein on myös niin, että strategisen johtoryhmän työskentely kaipaa parempaa otetta.

Kun tarvitset itsellesi selkeän analyysin omasta tilanteestasi ja haluat luoda menestystä yrityksellesi - tutustu meihin itsensaylittajat.fi sivuilla. Ajatusten vaihto on aina kannattava investointi!



Valmennustalo itsensäylittäjät Oy
Savontie 3, II krs., 18100 Heinola.
puh. 09-272 7570
www.itsensaylittajat.fi



Boardman 2020 –verkoston hallituksen jäsen Jussi Lystimäki kertoo, mistä kaikki alkoi, kuinka toiminta on jalostunut seitsemän toimintavuoden aikana ja mihin Boardman 2020 menee tulevaisuudessa.

”...MEILLÄ MITÄÄN SUURTA MISSIOTA OLLUT”

Hyvä porukka ilman missiota

Vuonna 2005 Lystimäki tutustui kasvuyrittäjätapahtumassa Mika Mäkeläiseen ja Esa Matikaiseen, jotka olivat käynnistämässä Boardman2020 toimintaa yhdessä pienen ryhmän kanssa. Tuo kasvuyrittäjätapahtuma oli ensimmäinen epävirallinen Boardman 2020 –tapahtuma. Pian tämä ryhmä huomasi, että jotain tarttis tehdä yrittäjyyden ja kasvuyritystoiminnan tukemiseksi. Sille oli tilaus.

Lystimäki kertoo, että aivan alussa he eivät olleet määritelleet selkeää suurempaa missiota. Oli vain hyvä porukka, jolla oli hyviä ajatuksia kehittää toimintaa. Emo-organisaatio Boardman Oy:llä oli paljon hyviä ohjeistoja suuremmille yrityksille, joille Lystimäellä ja muilla kasvuyrittäjillä ei sellaisenaan kuitenkaan ollut suoraa käyttöä. Ryhmä alkoi tutkia asiaa laajemmin. Tavoitteena oli selvittää, onko muissa kasvuyrityksissä samanlaisia kasvukipuja ja asioita kuin

hänen ja hänen tuttaviansa yrityksissä. ”Siitä se kaikki oikeastaan lähti, vuonna 2005”, Lystimäki kertoo.

Vapaaehtoistyötä yrittäjyyden hyväksi

Alkuvaiheessa Boardman 2020 –jäsenet tekivät jopa 20 tuntia viikossa Boardman 2020 -verkoston hyväksi. ”Ei siinä tunteja laskettu”, sanoo Lystimäki. Seitsemän vuoden aikana Boardman 2020 -verkoston fokus on pysynyt tiukasti yrittäjyydessä, kasvuyrittäjyydessä ja hallitustyöskentelyssä. Boardman 2020 -verkoston taloudellinen menestys ei ole missään vaiheessa ollut etusijalla: ”Tietysti me saisimme Boardman 2020 -verkostosta taloudellisestikin menestyvän, mutta silloin alusta lähtien tärkeinä pitämämme asiat jäisivät paitsioon. Tällä hetkellä sponsorit ja seminaarit tuottavat riittävästi. Nollabudjetilla mennään.”

Tulevaisuus on kasvuyrityksissä

Boardman 2020 -verkoston missioksi muodostui nopeasti halu koota samalla tavalla ajattelevia ja tekeviä ihmisiä yhteen samojen asioiden äärelle. Lystimäki kertoo, että kasvuyritysten edellytyksenä on yleinen positiivinen asenne yrittäjyyttä kohtaan. Konkreettisena keinona Boardman 2020 -verkoston jäsenet jalkautuivat vuosina 2006-2007 yliopistoihin ja lukioihin luennoimaan yrittäjyydestä. Lystimäki itse on huomannut Boardman 2020 -verkoston vuosiensa aikana, että asenne yrittäjyyttä kohtaan on muuttunut.

”Kasvuyritykset luovat tulevaisuuden työpaikkoja”, sanoo Lystimäki. Boardman 2020 -verkoston missio on kuluneiden vuosien aikana kirkastunut. Se on vaikuttamista, inspiroimista yrittäjyydestä, yhteiskuntavastuuta, isänmaallisuutta ja varmistusta tulevaisuudesta.

Boardman 2020 -verkoston toimintaa tukevat:



TAPIOLA



novetos



NORDIC BUSINESS FORUM EDISTÄÄ YRITTÄJÄHENKISYYTTÄ SEMINAARIEN VÄLITYKSELLÄ

Jyväskylässä syyskuun 20.-21. päivä järjestettävän kaksipäiväisen Nordic Business Forum 2012 –seminaarin vieraspaikat myytiin loppuun ennätysajassa. Kysyntä on ollut liike-elämän seminaariksi ilmiömäinen. Nordic Business Forumin päättähtinä vuonna 2012 ovat tässäkin lehdessä esiintyvät Virgin Groupin perustaja ja multimiljardööri Sir Richard Branson, kirjailija-luennoitsijat Daniel Pink ja Brian Tracy sekä uusimmalle TIMEn maailman 100 vaikutusvaltaisimman listalle yltänyt valovoimainen professori Hans Rosling.

Nordic Business Forum Oy:n seminaareista ja valmennuksista päävastuuta kantava Hans-Peter Siefen on syystäkin tyytyväinen. Yhdysvaltain entisen varapresidentti Al Goren tähdittämään viime vuotiseen Nordic Business Forumiin nähden NBF kasvatti seminaarisalia nyt 500 paikkaa suuremmaksi. Realistisena tavoitteenaan tämän vuoden seminaariin Siefen piti 2 000 ilmoittautunutta – seminaariin mennessä. Kaikki 2 300 paikkaa kuitenkin vietiin käsistä jo toukokuussa, tasan neljä kuukautta ennen seminaaria. Kun ilmoittautuneiden lisäksi seminaariin saapuvat NBF:n oma henkilöstö, puhujat, heidän puolisonsa tai avustajat ja lehdistön, osallistujamäärä on kutakuinkin 2 500.

Siefen ylistää tiimiänsä vuolaasti: ”Koko tiimimme on onnistunut myynnissä ja markkinoinnissa erinomaisesti. Olemme rakentaneet tuotteemme aivan nappiin. Ilmeisesti myös ihmisten kokemus viime vuodesta on ollut niin hyvä, että he ovat halunneet suositella seminaaria laajasti muillekin. Olemme siitä hyvin kiitollisia.”



Vuoden 2012 Nordic Business Forumin pääteemana on kasvu. Kasvun alateemoja ovat bisneksen kasvu, henkilökohtainen kasvu ja hyvinvoinnin kasvu. Kansainvälisten puhujien lisäksi näemme seminaarissa eturivin kaarti kotimaisia kasvun osaajia ja ajattelijoita. Heidän joukossaan ovat muun muassa Peter Vesterbacka, toimitusjohtaja Anne Berner, Stl:n perustaja Mika Anttonen, sarjayrittäjä Taneli Tikka, Jari Sarasvuo ja professori Esa Saarinen.

Intohimo Nordic Business Forum Oy:n huikean myynnin salaisuutena

Perustajajäsenten ja johdon sijaan Nordic Business Forumin nopean kasvun salaisuutta valottaa meille Nordic Business Forumin tuorein henkilö, **Juha Lehto**. Lehto on työskennellyt Nordic Business Forumissa viime syyskuusta lähtien.

Lehto kertoo heti alkuun, että mistään salaisuuksista ei ole kyse. Kyse on intohimosta – siitä, että omistautuu edistämään yhteistä missiota ja tekee kaikkensa yhteisen menestyksen hyväksi. Siitä, että sparraa ja kannustaa myös kollegaa onnistumaan.

Tuotteena Nordic Business Forum on myös hyvin mietitty ja toteutettu. Nordic Business Forumin myyntitiimin on helppo myydä hyvää tuotetta. Lehto kuitenkin kertoo, ettei kyse ole helppoudesta. Hyvä myyjä on intohimoinen tuotteestaan. Hän vie siitä sanomaa mielellään kaikille – ei ainoastaan maksaville asiakkaille.

Hyvä tuote, vahva missio, intohimoiset myyjät. Mitä muuta mikään yritys voisi tarvita? Lehto kertoo, että suuri merkitys

on myös sinnikkäällä ja pitkäjänteisellä myyntityöllä. Se on osa Nordic Business Forumin yrityskulttuuria ja näkyy vahvasti päivittäisessä työssä.

Lehto toteaaakin osuvasti: ”Ensin myydään. Sitten vasta tehdään muut työt.”

Yksitoista kuukautta Nordic Business Forumin palveluksessa ollut Lehto kertoo, että yrityksen rekrytointi perustuu ammattitaidon lisäksi sattumaan. Organisaatio laajenee, kun vastaan tulee oikea työntekijä, joka on innostunut yrityksen toiminnasta. Lehto itse hakeutui juuri tästä syystä Nordic Business Forumiin – ja on erittäin tyytyväinen tekemästään päätöksestä.

Liike-elämän seminaareissa on Lehdon mielestä tärkeintä, että tapaa samanhenkisiä ihmisiä. Jokainen osallistuja tulee seminaariin kehittymään ja hakemaan uusia ajatuksia, joilla saa omaa bisnestään eteenpäin. Seminaarit poikivat aina uusia yhteistyömahdollisuuksia, asiakkuuksia ja arvokkaita kontakteja.

Puheenvuorojen perimmäisenä tarkoituksena Lehto pitää voimakasta sykäystä arkipäivään – niin bisnekseen kuin yksityiselämäänkin.

”Luotan tiimiimme. Olen varma, että luvassa on huippuluokan seminaarielämys tänäkin vuonna”, Lehto summaa.



”Hyvä tuote, vahva missio, intohimoiset myyjät.
Mitä muuta mikään yritys voisi tarvita?”

- Juha Lehto, Nordic Business Forum Oy

Nordic Business Forum -seminaarin kumppanit vuonna 2012:



TOYOTA



Nordea

Microsoft



kasvu
HUONE

BOARDMAN

Kauppalehti



SIILI

NORDIC Business Report



Mikäli tämä lehti herätti Sinussa ajatuksia, kuuluisimme niistä mielellämme. Kaikki palaute on meille kullan arvoista. Voit lähettää meille palautetta, kritiikkiä, kiitosta ja ideoita osoitteeseen info@nbreport.fi.

Löydät tämän lehden myös englannin kielenä versiona osoitteesta www.nbreport.fi.

Seuraava numero Nordic Business Reportista ilmestyy keväällä 2013. Mediamyynti: info@nbreport.fi

NORDIC
Business Report



Yhteystiedot:
Nordic Business Report
Schaumanin puistotie 1
40100 Jyväskylä, Finland
020 775 1390
info@nbreport.fi

Julkaisija: Nordic Business Report
Tuotanto: Nordic Business Report, Prepsikka Oy ja Serus Media Oy
Päätoimittaja: Hans-Peter Siefen, hans-peter.siefen@nbreport.fi
Kustannustoimittaja: Jukka Niemelä, jukka.niemela@prepsikka.fi
Paino: Hansaprint, 2012

KASVUSTRATEGIA NIMELTÄ HARRI

KUN MIETIT YRITYKSEN PERUSTAMISTA tai laajentamista suomenmaalla, kerro siitä Harrille. Harri puolestaan kertoo sinulle selvällä suomen kielellä, miksi yrityksesi kannattaa sijoittua Jyväskylän seudulle. Samalla saat yrityksellesi räätälöidyn, konkreettisen kartoituksen ja suunnitelman yrityksesi mahdollisuuksista keskellä Suomea. Ilman sitoumuksia, Harrin kunniasanalla. Ota yhteyttä, voit vain voittaa.

Harri Heinänen

myyntipäällikkö

harri.heinanen@jykes.fi

+358 (0)400 643 298

MIKSI JYVÄSKYLÄN SEUTU?

- 1** Jyväskylän seudulla saat Human Tech Center Finlandin tuen taaksesi: se tarkoittaa yritysverkostoja, kehitystyötä ja jatkuvaa sparrausta. Lue lisää: humantechnology.fi
- 2** Jyväskylässä joka kolmas kaupunkilainen on opiskelija: koulutettua työvoimaa riittää tänään ja huomenna hitsarista koodivelhoon.
- 3** Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö Jykesin kautta saat kontaktit myös valtakunnanrajojen ulkopuolelle, esimerkiksi Pietariin ja Shanghaihin. Siellä sinua palvelevat samaan tapaan kuin Suomessa Jykesin omat työntekijät.

Lue lisää:
humantechnology.fi
jykes.fi

