

## Äänitiedosto

[Jakso\\_3\\_Innovaatiot\\_1.mp3](#)

### Tallenne

Valitse.

Moi mun nimi on katta moi.

Minä olen anne.

Me ollaan fTwist rohkeutta ja resilienssiä bisnekseen hankkeessa. Tervetuloa meidän podcastiin. Tänään me ollaan tarkastelemassa tällaista aihetta kuin liiketoimintamahdollisuudesta innovaatioon. Mun nimi on kapp. Ja mun nimi on anne keränen ja öö mukava. Nyt näin kesän jälkeen aloittaa jälleen uutta ohjelmaa tekemään. Jep, meillä on täällä vieraina oskari ilomäki aihio OYN ratkaisukeskeinen yrittäjä ja perustaja ja lisäksi kari-pekka heikkinen. Ratkaisukeskeinen innovaattori ja uteliaasti elämään suhtautuva työelämäprofessori Oulun yliopistosta.

Tervetuloa kappas ei ole tällaisella aikaisemmin kutsuttu.

Aivan mahtavaa. Kiitos. Hieno olla täällä tänään.

Jes kiitos kutsusta.

Haluaisitteko kertoa vielä vähän enemmän itsestänne ihan muutamalla lauseella?

Joo mä oon tosiaan oskari ilomäki ja oon aihio digitaalinen perustaja ja toimitusjohtaja ja aihio digitaalhan on Suomen ensimmäinen tekoälymarkkinointitoimisto eli me erikoistaan siihen, että miten me pystytään tehdä digimarkkinointi tekoälyä hyödyntämään. Paremminkin me ollaan aiemmin pystytty tekemään ja ehkä nimenomaan nopeammin ja tehokkaammin, mutta lyhkäisesti vähän omasta taustastani niin kuin tässä vaiheessa, niin minä olen tosiaan tuota itse aiemmin ollut digitoimistossa ja sieltä lähtenyt hakemaan niitä omia kannuksia, että kaikki lähti yrittäjyyteenkin nimenomaan sieltä työuralta, että ensin tuota 6 vuotta digitoimistossa ja sieltä sitten. Haettiin se kokemus ja osaaminen ja sieltä sitten pala kerrallaan. Yrittäjyyden matkalle. Ehkä siitä vähän lisää sitten myöhemmin, mutta siinä meikäläinen näin niin kuin lyhyesti.

Ja mun nimi on tosiaan niin, kuten katta sanoi, niin kari-pekka heikkinen, KP:ksi mua kutsutaan hyvinkin pitkälti toimin tällä hetkellä Oulun yliopistossa työelämäprofessorina innovaatio ja tuotekehittämisen alueella ja mun tehtävä siellä on. Öö rakentaa tällainen uusi maisteriohjelma, joka on monialainen ja kansainvälinen innovaatio ja

tuotekehittämiseen ja sitä ennen olen toiminut yksityisellä puolella. Reilu 15 vuotta rakennettiin noita matkapuhelimia ja ja niihin liittyviä laitteita. Tuolla nokia matkapuhelimilla ja sen jälkeen sitten. Reilu 10 vuotta toimin tuossa. Ollut ammattikorkeakoulun piirissä rakentaen monialaista oppimisympäristöä ja siihen liittyviä malleja eli lyhyesti kuten oskari tuossa sanoi niin niin mun työura keskittyy hyvinkin pitkälti uuden tekemiseen. Aina jotain uutta rakentamassa oli se sitten tuotteita tai palveluita tai koulutusta. Niin siellä lyhyesti mun työ työurat toki siis siviilielämäkin on että mutta keskitytään nyt tähän työhön.

Olisi tarkoitus ensin lähteä pohtimaan vähän tätä liiketoimintamahdollisuutta ja liiketoimintamahdollisuus yleensä niinku jaetaan 3 asiaan. Tähän taloudelliseen potentiaaliin, uutuuteen ja toivottavuuteen. Silloin tää liiketoimintamahdollisuus voidaan määritellä tämmöiseksi toivottavaksi tavaksi luoda taloudellista arvoa tavalla, jota muut ei vielä Hyödynnä. Eli siellä on tää uutuusarvo. Oskari sinä mainitsit, että olet hypännyt muutama vuosi sitten yrittäjäksi. Miten sä löysit tän liiketoimintamahdollisuuden?

Joo kiitos. Hieno ja hyvä kysymys tosiaan. Kaikkihan lähtee siitä, että pitää olla tietysti niin kuin omaa näkemystä intoa ja halua tehdä jotain uutta. Ja hienoa, että ylipäättään kun lähdetään niin kuin tekemään jotain, niin sullahan pitää olla kokemusta ja omalla kohdalla se lähti nimenomaan siitä, että mä menin itse digitoimistoon töihin ja. Olin kuutisen vuotta tällaisessa olleessa digitoimistossa ja me viisinkertaistettiin se. Liiketoiminta sen 6 vuoden aikana kun mä siellä. Oli mä pääsin näkemään oikeastaan niin kuin sen organisaation pitkälti jokaisen roolin, että aina niin kuin harjoittelijasta asiakkuuspäälliköstä, myyntipäälliköstä, myyntijohtajaksi, myyntijohtajaksi ja osakkaaksi ja pääsin näkemään johtoryhmän markkinoinnin ohjausryhmää ja jokaisen eri funktion käytännössä. Ja sitten kun mulla on hyvä näkemys siitä, että mitä on digimarkkinointikenttä suomessa. Niin mä tunsin sen että mitä siellä tehdään ja kuinka siellä toimintatavat yleisesti. Sitten mä lähden miettimään siinä, että miten tämän voisi tehdä paremmin ja siinä tuli se oman kokemuksen yhdistäminen siihen uuteen niinku innovaatioon. Ja tässä meidän tapauksessa esimerkiksi, että miten me yhdistetään tekoäly digimarkkinoinnin toteuttamiseen, että me saadaan siitä tehokkuutta ja nopeutta. Ja itse kun on tällainen niinku hirveän. Innokas ja hirveän niinku ratkaisukeskeinen, että haluan mennä tosi nopeasti eteenpäin jokaisessa asiassa. Niin mulla alkoi tuntua että nää prosessit on liian niin kun hitaita esimerkiksi että tää pitäisi tehdä paremmin ja se lähti siitä omasta innosta tehdä asioita paremmin ja sitten sä lähdet miettimään, että miten se voi tehdä ja aika lailla sopivasti silloin niinku 4 vuotta sitten oli jo jonkinlaisia ratkaisuja tekoälypohjaiseen digimarkkinointiin, jota pystyi sitten ottaa käyttöön, mutta siinä vähän niin kuin lyhkäisesti niin kuin pureskeltuna tähän aiheeseen. Että mitä se ylipäättään niinku tarkoittaa ja mitä se vaatii, niin mä uskon niin kuin. Tiivistetysti se tarvii kokemusta että sulla pitää olla kokemusta ja näkemystä markkinassa,

että vaikea varmasti niin. Tehdä jotain uutta jos ei ole niinkuin se itse markkinatuttu sitten pitää olla sitä tavallaan intoa ja resilienssiä lähteä tekemään jotain mitä kukaan muu ei ole vielä tehnyt, koska sitten sinulla ei ole sitä mitä seurata että se lähtee pitkälti kokemuksesta omasta innosta ja siitä ne on niin kun paineensietokyvystä ja resilienssistä että sä. Lähteä tekemään sitä.

Tässä äsken oskari kertoi tosi hienosti hänen niinku näkemyksensä tästä liiketoimintamahdollisuuksien löytämisessä. Mutta miten sinä koet, että löydetään näitä uusia mahdollisuuksia tässä jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä? Mitä viime vuosinakin on ollut?

Aikalailla samoilla linjoilla mitä oskari että että tuossa tosi kivasti itse asiassa kuvattiin se innovaation määritelmä noin niinku yleisesti että sitä kuvataan vähän niinku 3 tulokulman kautta, että ensinnäkin se on jotain uutta. Ja ja monesti ajatellaan, että se tarvitaan olla jotain uutta, että se on niinkuin maailmaa mullistava tai tai innovaatiot. Ehkä vähän niinkuin käsitteenä on tämmöisen inflaation. Että että sitä paukutellaan joka joka paikkaan, mutta se uutuusarvo on siinä se ensimmäinen ensimmäinen ehto. Toinen niin kuin ehto siinä on, että se viedään käytäntöön, että että. Tää idea ei itsessään ole vielä innovaatio, vaan se se pitää viedä konkretiaan. Sitä pitää niin kuin ruveta käyttämään, viedään sieltä korvien välistä. Käsien väliin se se uusi ajatus ja sitten kolmas ehto mikä pitäisi toteutua, että siitä mistä osakrikin sinäkin mainitsit. Siitä pitää olla hyötyä. Eli kun se viedään sitten sinne käytäntöön sinne käsien väliin, niin siitä tulevan palautteen kautta täytyy löytyä sitten vielä niinku hyödyllisyys siihen. Siihen kokonaisuuteen monesti ajatellaan, että se innovaatio on on fyysisiä laitteita. Meillä jobsit ja maskit yleensä pyörii. Näissä innovaatio määritelmässä, mut se mun filosofian mukaan se on kuitenkin arjessa tapahtuvaa arkiutelaisuuden kautta ja ehkä sen kokemuksen kautta. Mistä oskari puhuit siitä, että havainnoidaan asioita. Kuinka voitaisi pohditaan kuinka voitaisi tehdä paremmin. Yleisesti se vaatii aika paljon semmoista asennetta uteliaisuutta. Ja ja myöskin myöskin sitten puhuit myös epävarmuuden sietämisestä, niin sitähan se hyvinkin pitkälti on niinku ominaisuutena mitä mitä tarvitaan. Toisaalta innovaatio ei ole pelkästään aina niin kuin suoraan hyvä asia, että on nähty aika moniakin esimerkkejä siitä, että. Uudet innovaatioksi määritellyt tai tai tunnistetut asiat jälkeinpäin tarkasteltuna. Ne ei ollukkaan kovin kovin hyviä hyviä asioita, että semmoinen. Hyödyllisyyden kokeminen voi jonkun ajan päästä tuntuakin, ettei tämä ollutkaan ihan niin hyödyllistä.

Kiitos tuota kp silla tuli hyvin tuossa jo sellaisia ominaisuuksia että mitäs se henkilö. Jotta näitä innovaatioita sitten voidaan viedä vaikka käytäntöön ja ja saa mainitsit oskari, siinä sen resilienssin. Mutta miten sä tiivistäisit vielä oskari tota, että minkälaisia ominaisuuksia henkilö tarvitsee näiden liiketoimintamahdollisuuksien löytämiseen?

Kiitos hyvä kysymys. Pakko vielä komparta tuohon aiempaan niinku puheenvuoroon että oli aivan niinku loistavasti. Mun mielestä kiteytetty se ylipäättään niinku innovaatiot ja liiketoiminta niinku perusteet. Ja minun mielestä tosi tärkeää on se, että kun tehdään vaikka jotain uutta innovaatiota, on ymmärtää se, että meidän ei välttämättä tarvitse tehdä täysin alusta sitä, että esimerkiksi digimarkkinointitoimistojahan on ollut, mutta me tuodaan siihen tekoäly ja me tuodaan siihen jotain. Uutta. Mutta itse siihen kysymykseen, niin tuota minusta on tosi niinku tärkeätä. Että ne ominaisuudethan niin kuin voi olla moninaiset meillä voi olla erilaisia ominaisuuksia, jotta me voidaan lähteä. Mutta minusta niin kuin se into se sellainen niin kuin avarakatseisuus maailmaa kohtaan, että sinä haluat tehdä jotain uutta.

Uteliaisuus kyllä. Voisiko olla uteliaisuus?

Täysin samaa mieltä, että sieltä se lähtee siitä omasta innosta, siitä uteliaisuudesta. Ja mun mielestä se pitää olla niinku intohimo että sulla on intohimo johonkin osa-alueeseen että sulla on vaikka intohimo niinku mulla niinku digimarkkinointia niin sitten mä haluan luoda siihen jonkun innovaation tai jos sulla on innovaatio nyt vaikka niinku salibandya niin sä haluat luoda siihen jonkun ihan uuden innovaation uuden salibandyn mailan tai on se liiketoimintaa tai on se tuotekehitys tämä että sehän voi olla tosiaan niin kun fyysistä tai digitaalista.

No oikeastaan sä KP tuossa sanoitkin jo siitä myös aikaisemmin, että se pitää saada sieltä. Niin kun päästä sinne käsiin, että miten määritteltäkään sen asian. Mutta mutta sitten niin miten sun mielestä näitä ideoita voi lähteä sitten kaupallistamaan elikkä saamaan niistä kaupallistakin hyötyä.

Onpa hieno. Hieno kysymys ja tässä on hyvin usein sitten semmoinen niin kuin totuuden hetki, että hyvin usein ajatellaan että se on mun ja äidin mielestä maailman paras idea ja maailman paras uusi uusi juttu mitä puuhastelen, mutta siinä tässä tulee se totuuden hetki mitä muut tuumaa. Minkälaista arvoa se tuottaa eri osapuolille? Ja tuossa kun opetan opintojaksoilla tuota korkeakouluissa niinku innovaatiokehittämistä ja muuta, niin itse asiassa mä aloitan mieluummin kun mä rupeen puhumaan rahasta tai tai euroista tai muusta niin lähdetään siitä arvon tuottamisen ajatuksesta liikenteeseen eli eli se hyödyn. Hyödyn saaminen, niin voidaan kääntää tähän arvon tuottamisen ajattelu ja sitä kautta kun maksimoidaan sitä. Sen arvon tuottamista eri osapuolille. Se ei ole kovin helppoa ja ja tota se se on tosi vaikea yhtälön ratkaistavaksi toteutettavuus haluttavuus arvon tuo. Siinä siinä uuden kehittämisessä, mutta sieltä kautta se tulee ja korostaisin kyllä sitä palautteen. Hakemista testaamista tai validointia alkuvaiheessa se on validointia omien olettamuksien niinku koeponnistamista myöhemmässä vaiheessa se kääntyy testaamiseksi. Jos haetaan

bugeja virheitä pois siitä siitä siitä uudesta kehitettävästä tuotteesta. Eli arvon tuottaminen ja validointi tes.

Sitä kautta. Joo toi oli mun mielestä tosi hyvä kysymys ja tietysti niinku liiketoiminnan keskiössä. Elikkä esimerkiksi jos käytetään nyt esimerkkinä aihiodigitaalia omaa firmaa, niin sehän lähti siitä, että mä olin validoinut sitä, että yritykset tarvitsee digimarkkinointia. Mutta mikä se ongelma voi monesti pienillä yrityksillä olla, niin se digimarkkinointi on liian kallista ja miten me voitaisiin tehdä siitä digimarkkinoinnista halvempaa on se, että me tehtäisiin se nopeammin ja tehokkaammin. Ja miten me voitaisiin tehdä se, niin me voitaisiin tehdä se tekoälyä hyödyntäen. Ja silloin me ollaan ratkaistu. Tavallaan se ongelma, että kaikki yritykset tarvitsee digimarkkinointia. Pienet yritykset voi ostaa sitä vaan pienemmällä hinnalla, mutta ne tarvitsee sitä yksi laadukkaasti kun myös vaikka isot yritykset ja me ratkaistiin se ongelma ja me tuotiin se hintapiste alemmaksi. Me rakennettiin se toimintaprosessi kokonaan sen minun oman kokemuksen ja tekoälytyökaluiden ympärillä, mutta unohtamatta sitä inhimillistä. Optimointia sitä inhimillistä ihmisen tekemää työtä. Ja siitä me pystyttiin rakentaa valmis tuote, joka oli selkeästi hinnoiteltu selkeästi niinku tavallaan palvelinprosessoitua ja sen jälkeen me lähdettiin myymään sitä ja mä lähdin suoraan sins day one myymään sitä kysymään niiltä asiakkailta, että mulla on tällainen palvelu. Mä tekisin sulle tämmöisiä asioita. Sun tilanne on tämmöinen, niin meidän kannattaisi tehdä näitä asioita, että miltä kuulostaa. No ihan hiton hyvältä lähdetään tekemään näitä ja sitten no tämä maksaa tämän verran vai maksaako toi noin vähän? Kyllä, koska me ollaan muutettu se koko tapa tehdä tätä työtä ja se on mun mielestä niinku mielenkiintoista tässä, että niinku siinä kun tullaan sieltä korvien välistä, meillä on se hieno idea, niin sitten meidän pitää miettiä se, että miten se oikeasti toteutetaan. No miten se oikeasti tuotteistetaan ja sen jälkeen miten se myydään, että asiakas on aina kuitenkin kuningas. Se päättää että haluaako se antaa sulle rahaa ja alkaako sille liiketoiminnalle sitten ker. Työstä liiketoimintaa eli liikevaihtoa.

Aivan loistava esimerkki vielä tähän niin kuin kp, n aikaisempaan määritelmään ja tässä ollaan nyt puhuttu tästä innovaatiosta. Eli te olette tehneet aihiossa nimenomaan tämmöisen niin kuin uuden palvelumallin kehittämisen, jolla te tuotatte asiakkaalle arvoa hyötyä ja saatte sitä vastaan rahaa ja olette myös sitä sitten validoineet testanneet siinä matkan varrella. Mutta miten nämä innovaatiot yleensä ottaisi? O. Tän merkitsee suomalaiselle yrityksille mikä niitten rooli on siellä.

Niin nyt tietenkään vähän kysyt. Meillä on tietty tulokulma tähän ja ja mehän nähdään vähän niin kuin maailma innovaatioiden tai puhuisin ehkä enemmän uudistumisen kautta, että että me nähdään. Maailma täytyy uudentua uudistua ja siinä uuden kehittäminen ja ja ja. Myös innovaatiot on on niin kuin välttämättömyys. Että se mahdollistaa öö sekä parempaa

laatua että myös kasvua meille. Tänä päivänä puhutaan paljon kasvu kasvun mahdollistamisesta, että me ollaan tällä hetkellä suomena hieman hieman niin kuin siinä takamatkalla, niin mä näkisin, että nämä innovaatiot ja ennen kaikkea tämmöisen. In innovaatio hedelmällisen mm. Maaperän mm. Mahdollistaminen olisi meillä niin kuin tosi tärkeä asia. Haluaisin kääntää vähän myös tällaista niin kuin innovaa. Mm keskustelua tai tai siitä puhumista niin myös tämmöisen niin kuin muutoksen tekemisen työkaluihin. Eli mun unelma olisi se, että joka ikisessä suomen suomen työpaikan kahvihuoneessa loppuisi se jäkätys, että miksi ei mitään tapahdu tämä ja tämä on öö ei toimi ja ja tämän voisi tehdä. Paremminkin kukas muu sen tekee sitten kun he he jotka sitä asiaa, jonka jotka sen asian yhteydessä ovat, eli haluaisin tarjota kaikille sellaisia työkaluja. Myös prosesseja, että että että miten lähteä muuttamaan asioita, että mä jotenkin ajattelen että että siinä on niinku 3 asiaa mitä haluaisin niinku korostaa työ työelämän muutoksen tekemiseen. Olisi sitten yrityksestä kysymys tai tai sitten muista organisaatioista ihan kaikkialle, niin ensimmäinen on. Mahto eli puhuttiin tästä paljon siitä, että pitää olla se intohimo tai tahtotila kohdallaan ja tämä koskee myös koko sitä organisaatiota ei pelkästään, että just jos minulla on tahtotila, mutta jos ei muut tue sitä, niin se minä en kovin kauaa varmaan jaksa tehdä sitä toinen on tavoitteita eli. Pitää niin kuin sitoa se johonkin öö. On se sitten aja ajallisia tavoitteita tai tai määrällisiä tavoitteita, että että meillä on jotakin mitä kohti niin kuin pyrkiä ja kolmantena ehkä tärkeimpänä on se tuki työkaluja. Prosesseja tunnustetaan ihmisiä. Minkälaista osaamista? Meillä on puhun paljon tämmöisistä tiimikehittämisestä, että varmaan oscarin olet huomannut, että yksinään pääsee johonkin pisteeseen saakka, mutta hyvin usein tarvitaan kuitenkin ympärille se tiimi, joka vie sen sitten sieltä korvien välistä sinne käsien väliin ja ja sitten sinne ihan ihan sinne asiakkaalle asti. Niin niin se tuki on kuitenkin tärkeä eli 3 t, tä tahto tavoitteita ja tukea.

Miltä tuossa oskari sinusta kuulosti toi?

Aivan loistavasti kiteytetty että. Että se innovaatiot on tosi hyvä asia niin kuin yrityksille ja se on hyvä, että me voidaan niin kuin lähteä tekemään niitä. Mutta eihän se myöskään ole niin kuin itseisarvo, että yleensä innovaatioissahan me tuodaan jotain uutta arvoa ja meillä on ne 3 T:tä, että mitä meidän pitää siinä saada, mutta ehkä se tärkeä niin kuin on minun mielestä se, että on se niin kuin. Liiketoiminnassa tai missä vaan työyhteisössä. Niin meillä on. On se koko porukan halutila koska yksin sä voit vaan mennä tiettyyn pisteeseen että vaikka omalla kokemuksella niin mä haluaisin heti lähteä rakentamaan sitä tiimiä ympärille. Kun mä tiesin että en mä yksin voi mennä kovin pitkälle että jos mä haluan niinku tehdä tästä ison jutun ja Suomen laajuisen jutun ja sitten euroopan ja maailmanlaajuisen jutun, niin enhän mä voi tehdä sitä yksin. Vaan mä tarvitsen niitä supertyyppisiä jotka jakaa sen saman tahtotilan siitä tekemisestä. Ja niillä on sama ajatus siihen. Esimerkiksi meillä tekoälypohjaiseen digimarkkinointiin, niin me ollaan löydetty niitä tyyppisiä tietysti ympäri

Suomea 35 mutta sitten meillä on niitä saksassa, italiassa, espanjassa ja mikä hauskipointteja ne on löytänyt meidät.

Mainiota tuota tässä oli tosi kiinnostavat pointit nyt tämän niinku tavallaan. Muutoksen ja sen innovaatio kehittämisen viemisestä tänne yrityksiin. Mut jos mietitään vielä niinku askelta pidemmälle, että me haluttaisiin lähteä tätä luovuutta ja tämmöistä, niinku ehkä jopa strategista innovointia kehittämään siellä yrityksessä tuomaan uutena toimintatapana sinne mitä meidän pitäisi tehdä, miten me voidaan saada tällaista osaamista yritykseen?

Mä voin tästä avata ja aloittaa, mutta ihan ensimmäisenä se on tosi pitkäjänteistä työtä, koska me tarvitaan siinä ne. Että omassa omakohtaisessa tapauksessa meillä niin mä haluan kaiken alusta juuri sen takia, että meillä on niinku tavallaan niinku sitä strategista innovaatio vointia lähdetään tekemään niin jos kaikilla on jo ne 3 teetä siinä kunnossa niin se on helpompi. Mutta jos me lähdetään kehittämään sitä meidän suomalaisissa yrityksissä läpi meidän yrityskehityksen niin siinä me tarvitaan jo sitä pitkäjänteistä työtä ja meidän pitää niinku miettiä toimet noille jokaisen. Teen alueelle, että miten me voidaan? Se tahtotila tuottaa sinne yli yrityksiin ja yrityksen pitää pitää tai yritysten työntekijöiden pitää myös tietää se, että mitä me hyödytään siitä miten se vie meitä eteenpäin, että mä itse koen että monesti niinku yrityksissä ehkä tehdään se oma. Niin kuin tontti siellä eikä nähdä sitä isoa kuvaa ja isoa hyötyä ja se strateginen innovointi voi olla vaikeampaa jos ei nähdä sitä isoa kuvaa ja ensimmäinen toimi. Minun mielestä yrityksissä on se, että me saataisiin se iso kuva kaikille nähtävälle miltä tää meidän liiketoiminta näyttää, kuinka paljon me myydään mistä meidän liiketoiminta koostuu? Mikä on se kannattavuus? Ja sitten esimerkiksi kun me tiedetään se huomattu, vaikka pääpalvelu mistä meidän pääbisnes tulee, mikä on kannattavaa, niin me voidaan lähteä sinne tekemään sitä strategista innovointia, että miten me voidaan kehittää sitä.

Eteenpäin tosi hyvä. Tosi hyvä pointti tuo iso kuva, että mihin suuntaan halutaan mennä niin siihen tarvitaan kaikki soutuajat. Silloin mukaan koko miehistön ja henkilöstö niin kun niin kun mukaan siihen. Eli ehkä tästä voitaisiin ottaa sitten lisätä näitä t sanoja sitten tonne. Eli eli se tiimi tuli tuossa esiin esiin aikaisemmin, että yksinään. Ei ei kovin pitkälle pääse. Ehkä mä voisin vielä yksi teen tänne lisätä, joka välillä aina nousee meillä, mutta se saisi olla vielä hieman hieman enemmänkin. Esillä on olisiko tyriminen vai tai tössiminen että että on myös, koska siihen liittyy aina uuden kehittämiseen. Mahdollisuus että ollaan väärässä. Ja useimmiten ollaankin. Jollakin tasolla väärässä, mutta me ei tiedetä aina kuinka paljon me ollaan väärässä. Niin niin mahdollisuus siihen, että että voidaan myös tämmöisen niinku kokeilun kautta. Saada pienemmällä skaalalla pienemmällä testeillä tai jollakin muulla menetelmällä niin. Haettava sitä sitä oikeata oikeita. Ratkaisua tai oikeita valintoja. Niin sallittaisi. Olisi myös toleranssia tössiä.

Tuohan niin kun yhdistyy aika hyvin siihen tapaan johtaa niitä organisaatioita, että sallitaanko niitä virheitä ja virheiden tekemistä ja sitä kokeilua niin mitä ylipäätään sanoisit siitä siitä, että miten niin kun innovaatioita johdetaan?

Pakko sanoa, että onhan aiempaan vielä se, että just se toleranssi on niinku tyrimiselle pitää olla suuri, että kaikissa yrityksissä joissa tehdään niitä innovaatioita, niin niissä yrityksissä meillä yleensä. Yleensä niin kuin hyväksytään se tössiminen, että sanotaan että testatkaa. Koittakaa tehkää. Ei haittaa jos te epäonnistuttu. Mutta jos meillä on vaikka joku suurempi yritys jossa on tehty aina tietyllä tavalla niin se toimintatapa on standardi ja ehkä se on niinku on pelkoja siihen tavallaan tyrimiseen ja sitten ei uskalleta innovoida. Mutta mennään siihen niin kuin innovaatioiden johtamiseen, niin sehän menee oman näkemyksen mukaan niin kuin samalla tavalla kuin minkä vaan liiketoiminnan projektin tai prosessin johtaminen, että samalla tavalla että. Meidän pitää niin kuin sille meidän innovaation johtamiselle miettiä se tavoite tiimi tahtotila, mistä me lähdetään rakentamaan sitä mä.

Olen kanssa pohdin tuota johtamista, että tarviiko sitä johtaa, että lähtisin siitä niin kuin liikenteeseen että mi mitä? Jos ennemminkin puhuttaisiin suuntaamisesta, että niin kuin jos tuossa aikaisemmin puhuttiin siitä ison ison kuvan vision välittämisestä ja niin sehän jo suuntaa silloin sitä. In innovaatio innovaatioiden kehittämisen suuntaan ja sitten. Että annetaan sen vapaus valta vastuu myös niin kuin ke kehittää uutta siihen suuntaan esimerkiksi niille tiimeille, niin silloin johtaminen muuttuu itse asiassa suuntaamiseksi ja mahdollistamiseksi sitten siihen uuden kehittämiseen.

Tule.

Tämä oli itse asiassa vähän ehkä se ajatus mikä mullakin tässä kysymyksessä oli, että voi ja tarviiko innovaatiota edes. Vai annetaanko me se mahdollisuus niiden kehittyä ja kukkia siellä organisaatiossa ja annetaan lupa kokeilla erehtyä tyriä kautta tössiä. Tuo on minusta semmoisen niinku menestyvän organisaation yks kulmakivi myös yksi lailla. Mut oskari mikä sut saa toimimaan ja jatkamaan yrittäjänä mikä on ajaa sua tätä yrittäjyyttä kohti.

Kyllä mulla se on se intohimo halu tehdä halu oppia halu mennä. Päin että yrittäjänä kun sinä olet, niin sinun pitää joka päivä herätä siihen uuteen päivään sillä ajatuksella, että vitsi miten siistiä on lähteä tekemään töitä, koska yrittäjänä sinähän saat ihan itse päättää mitä sinä teet, että sinä olet itsesi vienyt ja ajanut siihen tilanteeseen. Missä sinä olet, että minä olen täällä aamulla, vaikka tänään täällä puhumassa podcastissa ja ensi viikolla minä olen tuolla ja sitten minä olen taas tuolla, että minähän itse määritän sen ja siitä pitää. Mutta mu. Mitä mikä auttaa mua jaksamaan joka päivä on se, että mä teen sitä työtä. Mitä mä. Ja mä teen sitä intohimolla ja kun se intohimo pysyy, niin silloin päästään pitkälle, koska



silloin ei ehkä lasketa niitä työtunteja ja mietitä sitä, että olisikohan se työpäivä. Tässä vaan jatketaan eteenpäin, koska se on niin mukavaa.

Tuo kyllä välittyy myös. Entä KP miten sä jaksat olla tällainen pelle peloton ja uutta luova innovaattori?

Niin mitä? Kieltämättä tuota tulee mietittyä tuota kysymystä ja ja tuon lisäksi mitä mitä oskari sanoo että että se vaatii sitä sitä intohimoa ja niinku kiinnostuksen kohdetta niin. Ehkä näillä j se ei ehkä tämän podcast podcastin kuuntelijoille ei välity ikä, mutta mutta. Jos jos me katsotaan näitä leveyspiireitä tuolta kuusta. Tarkastellaan maapalloa kuusta niin mun mielestä on aikamoinen ihme. Että meillä on tällaista elämää tällaisilla leveyspiireillä tällä maapallolla. Ja minä ajattelen niin, että öö olen itse sellainen niin kuin jatkumo öö li. Yksi linkki tällaisessa sukupolvien jatkumossa joka koettaa. Öö selviytyä ja tehdä elantoa näillä leveyspiireillä. Ja eräällä lailla koen niin kun omaksi velvollisuudeksi niin mahdollistaa elämisen edellytykset näillä leveyspiireillä ja ja tuota sitä kautta. Haluan niin kun rakentaa pohjoiseen suomeen uutta liiketoimintaa uusia parempia ratkaisuja ja ja ja mahdollisuuksia elää.

Kyllä paljon hienosti tiivistetty, että minäkin minäkin ihan selat.

Kyllä ehdottomasti ja minun mielestä tuossa kiteytyy se kaikki mitä mekin. Kaikki varmasti tänään niin kuin halutaan, että me halutaan viedä suomea eteenpäin eri tasoilla ja me halutaan kehittää ja tuoda se niin kuin oma osaaminen ja oma tekeminen osaksi tätä koko niin kuin maapallon toimintaa siinä isossa kuvassa. Aika hienosti tuossa kiteytyt.

Tähän onkin hyvä alkaa päättelemään tätä meidän tämän kertaista podcast-jaksoa. Ja mä haluaisin nyt vielä nostaa meille nämä 3 T:tä mitä KP tässä aikaisemmin toi esille ja oskari myös komppasi sitä, että pidetään se meidän tahtotila korkealla tavoitteet selkeänä mielessä ja kerätään se tiimin tuki ja neljäntenä pyritään ja tössitään.