

Tämäkin ohjelma on Suomen Podcastmedian tuotantoa.

Fiber futures.

Litteraatti - SUSTAFIT podcast 3. Miten uudet vastuulliset arvoketjut rakentuvat?

Ekosysteemihankkeiden merkitys yrityksille

Virpi Rämö:

Tervetuloa keskustelemaan tänään siitä, miten uudet vastuulliset arvoketjut rakentuu ja erityisesti, että mikä rooli on ekosysteemin hankkeilla yrityksille. Tässä podcast-sarjassa tutkitaan eri näkökulmista, miten kestävyysmurros tapahtuu kuitukankaiden maailmassa. Kuitukankaathan on materiaaleja, mitä me kuluttajat käytetään joka päivä elämässämme, mutta ne ei välttämättä ole meille näkyviä. Hyviä esimerkkejä voisivat olla maskit ja kosteuspyyhkeet. Mun nimi on Virpi Rämö ja mä tuun Tampereen ammattikorkeakoulusta ja koordinoin SUSTAFIT-tutkimushanketta. Tässä hankkeessa tarkastellaan, miten kuitukankaiden ja erityisesti kestävien, tarkoituksenmukaisten kuitukankaiden kilpailukyky voidaan edistää suomalaisissa yrityksissä. Projektin rahoittaa Business Finland. Ja tänään mulla on ilo päästä keskustelemaan kolmen suomalaisen yrityksen edustajan kanssa, jotka kaikki omalta osaltaan luotsaa uusien vastuullisten innovaatioiden ja liiketoiminnan kehitystä. Tervetuloa Jari Nurminen, toimitusjohtaja JEDX Medcare.

Jari Nurminen:

Kiitos.

Virpi Rämö:

Hanne Wikberg, tuotekehitysjohtaja Fortumilta.

Hanne Wikberg:

Kiitos.

Virpi Rämö:

Ja Virpi Puhakka, ekosysteemijohtaja Valmetilta.

Virpi Puhakka:

Kiitoksia.

Virpi Rämö:

Lähdetään liikkeelle sillä, että haluaisitteko mainita tähän alkuun jonkun konsortioprojektin tai ekosysteemihankkeen, joka on jäänyt semmoisena hyvänä mieleen jollakin tavalla erityisesti. Mitä tulee, Virpi, sulle mieleen tästä?

Virpi Puhakka:

Toki jo mainitsemasi SUSTAFIT osana meidän Valmetin Beyond Circularity -veturiohjelmaa, mutta Valmetillahan pitkät perinteet konsortio- ja ekosysteemihankkeista. Meillä tälläkin hetkellä on noin 20 hanketta käynnissä, niin en ehkä haluan nostaa yhtä yksittäistä, mutta muutamia piirteitä ja elementtejä pystyn tunnistamaan, mikä tekee hyvän ekosysteemihankkeen. Mun mielestä se lähtee siitä, että ekosysteemiryhmässä tai -hankkeessa on mukana erilaisia, erikokoisia yrityksiä ja organisaatioita, joilla on erilaisia

kompetensseja, jotka sitten täydentävät toinen toisiansa. Voi olla joko arvoketjunäkökulmassa tai sitten tälleen yli organisaatio- tai yliteollisuusrajojen, että saadaan sitä osaamista ja ymmärrystä eri tulokulmista.

Virpi Rämö:

Hyviä pointteja, kiitos. Haluaisitko, Hanne, nostaa jonkun esimerkin ekosysteemihankkeesta?

Hanne Wikberg:

Voidaan sanoa, että Fortum on mukana myöskin hyvin monessa ekosysteemihankkeessa ja meillä on paljon hyviä kokemuksia niin kansallisista kuin kansainvälisistä konsortioprojekteista. Ehkä nyt jos mietin, että mitä itselleni on viime aikoina jäänyt mieleen hyvänä esimerkkinä, niin ehkä EU-rahoitteinen konsortioprojekti LigniOx oli VTT:n koordinoima hanke, jossa kehitettiin ligniinistä betoninnotkistimia rakennusteollisuuden tarpeisiin. Mun mielestä konsortiosta teki vahvan se, että siellä oli arvoketjusta eri toimijoita jokaisella paikalla. Siellä oli tuotepuolen testaajia, teknologiatoimittajia, tuotekehittäjiä, teknologiakehittäjiä, raaka-ainetoimittajia. Niin se, että saatiin relevantteja tuloksia ja palautetta koko arvoketjun mitalla, niin mun mielestä se toi tuloksia, jotka oli uskottavia ja me pystyttiin arvioimaan sitten sitä liiketoimintapotentiaalia heti projektin päättymisen jälkeen niiden tulosten perusteella.

Virpi Rämö:

Entäs Jari, mitä ajatuksia?

Jari Nurminen:

Me ollaan pieniä sillä tavalla, uusi toimija tietysti, että meillä ei ole tämmöistä historiaa, me ollaan tässä kyseisessä projektissa mukana, ja sitten me ollaan yhdessä toisessa projektissa mukana. Mä en osaa vielä sanoa, mikä on se hyvä lopputulema, mutta mä sanoisin, että tahtotila meillä on tietenkin just se, mitä tässä nyt on jo mainittu aikaisemminkin, että siellä on nämä eri sektorit. Me ollaan loppukäyttäjällä sillä tavalla, että me tehdään se tuote ja se on osa meidän tuotekehitystä, että se on tosi tärkeä asia meille. Se on haasteellinen asia nyt kun puhutaan kuitukankaasta, koska koko meidän tuote on sitä kuitukangasta ja siellä on, vaikka se on yksinkertainen tuote, niin todellisia haasteita sitten kun mennään ja yritetään uusia materiaaleja saada mukaan. Että mä näkisin just sen, että meillä on raaka-ainevalmistajat, meillä on sitten ne loppukäyttäjät, jotka pystyy tuomaan niin kuin me esimerkiksi ihan tarkat speksit, että näin, näin ja näin tän täytyy olla, muuten se meille ei käy, niin silloin päästään jonkinlaiseen päämäärään ainakin joidenkin tuotteiden osalta. Mä uskon, että se on näkökulmasta.

Virpi Rämö:

Tosiaan tässä jaksossa me kaikki tunnetaan toisemme tän SUSTAFIT-ekosysteemihankkeen kautta, mutta keskustellaan vähän laajemmin näistä ekosysteemihankkeista ja niiden merkityksestä erityisesti erilaisten yritysten kannalta, minkä takia isot yritykset lähtee näihin ja sitten minkä takia pienemmät yritykset lähtee mukaan ekosysteemimäiseen tutkimukseen. Ja jutellaan myös vähän siitä, että miten valmiita yritykset on Suomessa tällaiseen ekosysteemimäiseen toimintaan ja onko siinä jotain, mikä mahdollisesti pelottaa yrityksiä, miksi siihen ei lähdetäisi mukaan. Lähdetään liikkeelle ihan määrittelemällä perusasioita ja miettimällä, että mikä niissä ekosysteemihankkeissa on

parasta. Mitä tarkoittaa ekosysteemihanke teille? Mitä erityispiirteitä sellaisessa on? Tulisiko sinulle, Virpi, jotain määritelmää mieleen?

Virpi Puhakka:

Mä ajattelen, että se on ryhmä yrityksiä ja organisaatioilla on yhteinen tavoite, yhteinen visio. Voi olla omia erityisiä alahankkeita tai projekteja, mitä kehitetään yhdessä, mutta se tarkoittaa avoimempaa tiedon jakamista ja tiedon vaihtamista kuin ehkä perinteisessä yhteistyössä. Konsortio määrittelee yhdessä nämä tavoitteet ja tutkimussuunnitelman ja myös toteuttaa sitä yhdessä, jolloin sitä lisäarvoa voidaan luoda yhdessä enemmän kuin yksittäinen yritys voisi sitä luoda tai organisaatio yksin.

Jari Nurminen:

Varsinkin pienemmän yrityksen kannalta ja katsottuna täältä päin, tarvitaan useampi toimija, tarvitaan niitä tutkijoita, tarvitaan ison yhtiön osaamista ja historiaa niihin asioihin ja näkemistä vähän eteenpäin ja niin edelleen. Ei paljon lisättävää tuohon, näin mäkin ajattelisin.

Hanne Wikberg:

Mun mielestä tässä tuli tosi hyviä pointteja. Olen tismalleen samaa mieltä siitä, että parhaimmillaan konsortioprojekti kokoaa yhteen joukon toimijoita, joilla on yhteinen intressi. Se, mitä oon vahvasti mieltä, että hyvin toimivassa projektissa on koko arvoketju katettu ja toimijat on mielellään arvoketjun eri kohdista siinä.

Virpi Rämö:

Mitäs, jos mietitään sitä, teidän kokemusta nyt vielä, tuossa tulikin alussa hyvä esimerkki kaikilta, että missä ootte mukana, mutta jos laajennetaan keskustelua, niin Hanne, sun työtehtävät liittyy Fortum Bio2X-liiketoimintaan. Haluatko lyhyesti avata, että mitä se tarkoittaa ja miten siinä näitä ekosysteemejä hyödynnetään?

Hanne Wikberg:

Joo, siis Fortum Bio2X tai Bio2X on yhtiön sisäinen innovatiivinen kehitysohjelma ja meidän tavoitteena on keskittyä erityisesti ei-puupohjaisen, esimerkiksi oljen, ei-puupohjaisen biomassan, kuten oljen, resurssitehokkaaseen hyödyntämiseen ja siitä jalostamiseksi korkean arvon tuotteiksi. Tämä ohjelma tähtää kaupallisiin biojalostamohankkeisiin ja tässä me käytetään tosi paljon apuna meidän kumppanuusverkostoja ja nimenomaan tällaisia yhteisiä konsortio-ekosysteemihankkeita. Tässä meillä on hyvä asema siinä mielessä, että muutama vuosi sitten Fortum ja Metsä Group yhdessä lähti vetämään tämmöistä Expand Fiber -projektia, joka edistää biokiertoa eli se on yhteensä 50 miljoonan euron projekti, jota Business Finland rahoittaa. Se rahoittaa sekä tätä meidän yhteistyötä että ekosysteemiä sen alla ja tämä oli osa tätä veturihaastekilpailua. Tässä yhteistyössä kumppanien kanssa on tarkoitus kehittää teknologioita ja liiketoimintakonsepteja, jotta saadaan valmistettua ympäristöystävällisempiä biotuotteita markkinoille. Expand Fiberiin kuuluu jo liki sata yritystä siihen ekosysteemiin ja me ollaan mukana Fortumin Bio2X:n osalta tällä hetkellä noin kymmenessä konsortioprojektissa. Tämä on mun mielestä erittäin hyvä ja mielekäs tapa viedä meidän kehitystyötä eteenpäin.

Virpi Rämö:

Kuulostaa laajalta, että teillä todella uskotaan tähän ekosysteemien merkitykseen ja sitä hyödynnetään laajasti. No mitäs, Virpi, sä luotsaat Valmetin puolella tätä Beyond Circularity -veturiohjelmaa, niin kertoisitko miten siinä sitten taas ekosysteemejä hyödynnetään tai rakennetaan?

Virpi Puhakka:

Meidän on tosiaan Valmetilla käynnissä myös yksi veturiohjelma nimeltään Beyond Circularity, jossa me sitten yhdessä meidän kumppaniverkoston, ekosysteemiverkoston kanssa edistetään vihreää siirtymää meidän asiakastoimialoilla. Meidän on tänä päivänä yli 130 aktiivista kumppania, joko yritystä tai organisaatiota, ja puolentoista vuoden ohjelman jälkeen mukana meidän ekosysteemihankkeissa. Eli meillä kumppanilla on aina joko aktiivinen rooli ekosysteemihankkeissa tai merkittävä alihankintarooli. Me halutaan, että he tuo kontribuution siihen yhteiseen tekemiseen ja näihin konsortiohankkeisiin. Niitä on noin parikymmentä tällä hetkellä tämän meidän Beyond Circularity -ohjelman alla. Ja toki meillä on vielä kaksi ja puoli vuotta ohjelmaa jäljellä, että toivottavasti vielä iso rypäs saadaan lisää hankkeita mukaan.

Virpi Rämö:

Mahtavalta kuulostaa. Entäs, Jari, sulla on sitten taas pienemmän yrityksen näkökulma, niin millä perusteella, mikä saa teidät lähtemään konsortio- tai ekosysteemihankkeeseen mukaan?

Jari Nurminen:

No, tietysti me halutaan olla edelläkävijä tällä alalla. Että kun pääsääntöisesti vaan kaikkea tuotetaan niin halvalla kuin mahdollista, niin se on se kilpailujuttu. Me ollaan yritetty alusta lähtien lähteä laatutuotteilla liikkeelle ja sitä kautta myös meidän mielestä iso osa laatua tulevaisuudessa on se, että meillä olisi ekologiset tuotteet, ekologiset materiaalit. Ja toki sitten siitä tuli yleisesti aika paljon silloin, kun puhuttiin, jos puhutaan, mä puhun hengityssuojaimista, mutta iso yleisen puhuu maskeista, niin puhutaan siitä, että silloin kun pahimmillaan korona oli päällä ja näitä maskeja löytyy tuota ympäriinsä joka puolella, niin silloin yleisesti jotain puhuttiin siitä paljon, että miten haitallista se on ympäristölle ja niin edelleen, niin tietysti ne ei myöskään hajoa, koska ne on kuitenkin öljypohjaisia tällä hetkellä ja muuta. Ja tietysti meidän resurssit ei millään riittäisi jonkun yksittäin alkaa tällaisen materiaalin tutkimiseen, niin tämä on ollut meille loistava paikka siitä, että tämä toivottavasti johtaa johonkin sellaiseen, että me päästäisiin jollakin aikavälillä sitten käyttämään tietysti mielellään kotimaisia tuotteita, että joku raaka-aine valmistaja sitten lopputulemana pystyisi meille sitä tuottamaan ja me voitaisiin olla ensimmäinen tai ensimmäisten joukossa valmistamassa tämmöisistä ekologisista materiaaleista näitä meidän tuotteita. Toinen asia on ollut sitten se, että kierrätettävyys näillä tuotteilla ja pakkauksella ja muilla on ollut haasteellista, että toki kierrätetään kaikki niin paljon kuin pystytään, mutta se, että jos se kierrättäminen tarkoittaa, että viedään poltettavaksi, niin se ei ole kuitenkaan lopputulemana se paras mahdollinen juttu sille valmistuksessa syntyvälle jätteelle, jota sitäkin syntyy aika paljon, että kyllä meillä haasteita ja halua on ilman muuta.

Virpi Rämö:

Tässä onkin jo juteltu hyvin, että minkälainen on hyvin rakennettu ekosysteemihanke, mutta kysyisin vielä tarkennuksia siihen. Se onkin mainittu, että siellä pitäisi olla niitä toimijoita koko sieltä arvoketjusta ja semmoinen kattava kombinaatio, mutta onko jotain muita

aspekteja, mikä on hyvin rakennettu konsortioprojekti? Tuleeko, Virpi, sulle jotain vielä mieleen muuta?

Virpi Puhakka:

Kyllä se mun mielestä lähtee ihan siitä nollapisteestä, eli täytyy jo alkuvaiheessa ymmärtää, että tällaisen laajemman konsortiohankkeen, mahdollisesti aika kompleksisen konsortiohankkeen rakentaminen vie aikaa. Se ei tapahdu yhdessä yössä tai muutamassa viikossa vaan, että saadaan se yhteinen visio ja tavoitteet ja tahtotila luotua, niin siihen tarvitaan aikaa, mutta siihen tarvitaan myös yritysten ja ihmisten sitoutumista, eli on aika tärkeää löytää alusta tai varhaisessa vaiheessa jo ne oikeat kumppanit siihen verkostoon ja toki sitä voidaan laajentaa sitä konsortioverkostoa hankevalmistelun aikana, mutta alkuvaiheessa pitäisi olla esimerkiksi innostuneet ja sitoutuneet kumppanit, jotka pystyvät sitten keskustelemaan ja ehkä jopa poikkeavista intresseistä huolimatta löytämään sen yhteisen tahtotilan, mitä se hanke tavoittelee yhdessä. Nämä muun mielestä luovat edellytykset sille, että konsortiohankkeen implementointi ja varsinainen toteutus voi onnistua, että se luottamus ja keskusteluyhteys ja sitoutuminen luodaan siinä alkuvaiheessa.

Jari Nurminen:

Meillä varmaan on aika paljon erilaisia tutkimuksia ja tällaisia projekteja, joissa moni yhtiö on mukana myös vaan sen takia, että ollaan mukana eikä ole sellaista selkeää päämäärää. Siinä mä olen samaa mieltä, että tärkeää on, että me ollaan tässä mukana, että me tiedetään, että me tarvitaan sellainen materiaali, josta me voidaan hyötyä kaikki loppujen lopuksi. Me ollaan sen takia mukana täydellä sydämellä tässä. Me todella toivotaan, että tämä johtaa meidän kannalta ainakin siihen, tietysti muidenkin kannalta. Mutta se, että varmaan se riski näissä projekteissa on nimenomaan se, että mukaan tulee myös yhtiöitä, jotka eivät oikein itsekään tiedä, minkä takia ne on siellä mukana, mutta on sen takia mukana, että ne voivat sanoa, että me ollaan tällaisessa projektissa mukana. Se on sellaista tietynlaista viherpesua ja se varmaan on se iso riski, että kaikki ei tee täysillä töitä sen päämäärän eteen ja se päämäärä ei ole selkeä tai sitä ei ole ollenkaan. Se olisi varmaan tärkeää, että se olisi alusta lähtien tehty selväksi, että kaikki mukanaolijat tähtää sinne samaan loppupisteeseen.

Virpi Rämö:

Kyllä, eli yhteinen visio ja motivaatio pitää olla kohdallaan ja hyvä kombinaatio yrityksiä. Jatketaan keskustelua siitä, että miten valmiita ja ollaanko me itse asiassa Suomessa valmiita tällaiseen ekosysteemimäiseen toimintaan. Ainahan tutkimus ei ole ollut tällaista avointa ja yritysten välistä ja yhdessä tekemistä, että on vähän uudempi ilmiö ja tähän suuntaan ollaan vahvasti menossa. Mutta jos pohditaan sitä, että millaiset toimijat menestyvät parhaiten tällaisissa avoimissa ekosysteemeissä ja kelle se on ehkä vaikeaa. Jos, Jari, mietit vaikka omia kokemuksia ja pienen yrityksen edustajana, niin tuleeko mieleen, että mitä vaaditaan sieltä yritykseltä, että se on valmis tällaiseen?

Jari Nurminen:

Niin, mulla on kokemusta ehkä niin vähän, että mä en voi sanoa, että mitä vaaditaan, mutta mä sanoisin, että varmasti ne yritykset, jotka on vahvoilla näissä, niin on just, jos me puhutaan täällä Fortumista tai Valmetista, tai vastaavan kokoisista yrityksistä, joilla on resursseja irrottaa ihmisiä, on taloudelliset resurssit viedä niitä projekteja pitkään eteenpäin ja hyödyntää ne jossain myöhemmässä vaiheessa, koska se on mahdollista pienen yrityksen

kannalta taas, niin toivomus on aina se, että lopputulema olisi vähän nopeampi. Me joudutaan vähän katsomaan resursseja eri tavalla. Meillä ei ole varaa irrottaa vaikkapa yhtä ihmistä tai rakentaa osastoa, joka tekee vaan näitä koko ajan, vaan jonkun täytyy tehdä näitä niiden muiden töiden ohella. Samoin taloudelliset resurssit, että me ei voida sitoutua kymmeneksi vuodeksi johonkin projektiin. Vaikka tässä tapauksessa ehkä niin on ajateltukin, että se varmaan niin kauan vie, ennen kuin sieltä meille sopivia tuotteita mahdollisesti löytyy, mutta kuitenkin noin periaatteessa, että me ei voida olla sadassa projektissa mukana samaan aikaan. Ja sitä kautta ehkä on haasteellisempaa olla, että sitä kautta ymmärrät isommat yritykset on mukana ja muuta. Mutta sitten jos ajatellaan lopputuleman kautta, että onko yritykset valmiina ja valmiita, niin mä sanoisin, että tällä puolella joo, varmasti. Jos ajatellaan sitä, että ketkä haluaa olla mukana ja miten vaikkapa nyt Fortum tai Valmet sitoutuu tähän ja niin edelleen ja näihin projekteihin, joissa he ovat mukana. Mutta sitten jos mä ajattelen mun näkökulmasta sitä haasteellisinta osaa, niin se on se meidän asiakas, jonka pitäisi ostaa se tuote, johon joudutaan väkisininkin laittamaan jotain lisää johtuen haasteista, joita tämä projekti tuo tai toteutus tuo tai mitä tahansa. Niin mä sanoisin, että tällä hetkellä ainakaan Suomessa ja ei oikeastaan missään muuallakaan maailmassa ole sitä valmiutta. Paljon kauniita puheita poliitikoilta, kaikilta. Jokainen sanoo, että nämä on tärkeitä asioita, nämä otetaan huomioon, niitä käytetään kilpailutuksessa ja niin edelleen, paitsi ei toteutuksessa. Sitten kun se loppuhinta joudutaan laittamaan sinne, niin se ei enää käykään, vaan sitten mennään kuitenkin, että no, mikä on halvin. Eli sillä tavalla se valmius ei vielä ole, mutta varmasti me mennään parempaan suuntaan. Se on toki hyvä.

Hanne Wikberg:

Minusta tuntuu, että jos mietitään suomalaisten valmiutta ylipäänsä osallistua ekosysteemihankkeisiin, niin tyypillisesti mehän ollaan sellaista insinöörkansaa, että me tykätään todellakin keskittyä itse teknologiaan tai tuotteeseen ja hioa sitä viimeiseen asti. Sitten toisaalta ehkä mun mielestä huonoimmillaan se voi johtaa siihen, että me ei oikeasti aidosti kuunnella asiakasta tai asiakastarpeita, eli me saatetaan keskittää resursseja tavallaan vähän turhaan sen sijaan, että me oltaisiin joustavia ja aidosti otettaisiin se loppupää ja ihan se loppuasiakaskin huomioon, kun me niin kun kehitetään uusia tuotteita ja teknologioita. Tuossa voisi olla mun mielestä sellaista petraamisen paikkaa.

Virpi Rämö:

Joo, tosi hyvä nosto ja kyllä samaistun tähän insinöörkansan-ajatukseen, että näin se varmasti on. Mitä ajatuksia, Virpi, sulle tulee tästä?

Virpi Puhakka:

Erittäin hyviä kommentteja tähän mennessä. Mä tunnistan sen, että tahtotila on Suomessa ja toki myös Suomen rajan ulkopuolella ja myös varmaan tarve tähän, koska tämän hetken ilmastonmuutokseen ja muuhun liittyvät kysymykset on, mikä pakottaa meitä miettimään uusia ratkaisuja, mutta toki myös kuluttajatrendit muuttuu paljon nopeammin ja niillä myös vaikuttavuus ehkä siinä toimitusketjussa pidemmälle kuin aikaisemmin, että se ei ole pelkästään siihen kuluttajan ja heidän tuottajan väliin, vaan sitten jo pidemmällekin arvoketjussa. Mä näen, itse asiassa mitä Jari tuossa puhuu, pienten ja isojen yritysten yhteistyöstä, niin mä näen, että isot yritykset pystyy mahdollistamaan sen pääsyn sitten pienemmille yrityksille tämmöiseen globaalimpaan markkinaan ja bisnespotentiaaliin yhdessä. Se pieni yritys voi olla kirittäjänä ja tuoda niitä uusia ideoita, mitä sitten iso organisaatio ei välttämättä pysty kaikkia tuomaan ja pieni yritys voi ketterämmin poimia niitä

sieltä trendeistä ja ehkä viedä niitä eteenpäin, niin sitten taas yhdessä pystytään luomaan se potentiaali. Ja iso yritys pystyy myös tuomaan sen oman laajan, mahdollisesti jopa globaalin verkoston siihen koko konsortion käyttöön ja myös sen ehkä vahvan markkina-aseman, mitä voidaan sitten hyödyntää siinä uuteen tai nykyisen bisneksen laajentamiseen.

Virpi Rämö:

Onko jotain semmosia аспектеjä sitten mitä olette havainnut, että yrityksiltä puuttuu tai mihin pitäisi vielä panostaa, että tämmönen yhdessä tekeminen olisi nykyistä tehokkaampaa? Onko jotain osaamisia tai mikä voisi olla semmoinen, mikä vielä niin kun helpottaisi tätä yhdessä tekemistä?

Jari Nurminen:

Kyllä jos mä ajattelin tätä niinku suomalaisittain, niin kansainvälisillä yrityksillä on ehkä toisenlainen näkemys, mutta mä luulen, että Suomessa ainakin vielä on semmoinen osaamiskateus ja tämän tyyppinen, joka varmaan kaikesta huolimatta vaikuttaa taustalla. Ollaan hyvin varovaisia siitä, mitä puhutaan, miten puhutaan ja kenelle puhutaan ja mitä tapahtuu. Eli se ihan avoimesti jakaminen on vielä uutta ja vaikeaa meille, vaikka tosiasiasa maailma on muuttunut sellaiseksi, että on aika vähän asioita, mitä pystyy pitämään todella salassa kuitenkin. Mutta sanotaan, että meillä on se mun mielestä aika pitkälle juurtunut ja sen takia esimerkiksi saman alan yritysten yhteiset projektit, mitkä olisivat aika tärkeitä, on haastavia, koska sinne ei oikein kukaan tule avoimin mielin, että jokainen niinku miettii, että koko projekti on nyt tehty niin, että jos toi nyt hyötyy musta tai jotain muuta, että sieltä löytyy haasteita enemmän. Mä luulen, että se on kansainvälisesti ehkä mennyt eteenpäin ja on Suomea edellä, että tällaisiin projekteihin pystytään lähtemään paremmin.

Virpi Puhakka:

Tunnistan myös ehkä tuosta suomalaisesta kateudesta sen luottamuspulan, mikä sitten ehkä aiheuttaa sitä kateutta. Nämä ekosystemihankkeet vaatii sitä luottamusta ja avoimuutta ja siinä me ei olla vielä. Mä ymmärrän toki, että yritykselle niinku coressa on se ja tahtotilassa luonnollisesti se, että se suojataan sitä omaa IPR:ää ja omaa tekemistä, mutta toki, että miten löytää sitä tasapaino sitten tämmöisten avoimempien ekosystemihankkeiden IPR:ien ja yhteisen tekemisen kanssa, että me luodaan asioita yhdessä, mutta meidän pitäisi myös jakaa niitä tuloksia yhdessä ja se on tietenkin aika erilaista, mitä me ollaan ehkä totuttu tekemään sitten tässä, mitä jo mainittiin insinöörikansa, niin se on ehkä haaste ja samalla myös mahdollisuus, jos me opitaan siihen.

Hanne Wikberg:

Itse oon huomannut just sen, että jos sattuu olemaan konsortioita, mihin valikoituu suoraan keskenään kilpailevia yrityksiä, niin tämä on nimenomaan se riski. Sitten ruvetaan miettimään, että mitä voidaan avoimesti puhua ja mitä ei. Pahimmillaan se johtaa siihen, että se avoimuus kärsii ja sitten myöskin se lopputulema on sellainen, mikä ei välttämättä yhtään palvele sitten kenenkään tarpeita. Mun mielestä nyrkkisääntönä voisi miettiä sitä, että kaikkia ei tarvitse eikä pidäkään paljastaa, mutta omia visioita ja tarpeita, niistä kannattaa viestiä, jotta se projektiin lopputulema palvelee myös sitten omaa yritystä ja sitä arvoketjua.

Virpi Puhakka:

Varmaan se luottamuksen rakentaminen lähtee siitä alusta, että löydetään se yhteinen visio ja tahtotila, mitä puhuttiin jo, että se perustaa sille luottamukselle ja sille, että se hanke

onnistuu. Jos siinä alkuvaiheessa epäonnistutaan, niin siitä voi tulla aika raskas taakka koko konsortioväelle siitä ja varsinkin konsortion vetäjälle siitä hankkeesta.

Virpi Rämö:

Kyllä. No, jos mennään näistä haasteista sitten vielä takaisin siihen, että mikä toimii hyvin meillä Suomessa? Meillä on näitä isoja ekosysteemejä, veturiprojekteja käynnissä ja myös pienet firmat on hyvin mukana tällaisissa yhteisissä hankkeissa, niin mitä siellä on sellaisia, missä me ollaan hyviä Suomessa? Pystyisittekö siitä jotain esimerkkejä löytämään?

Virpi Puhakka:

Ehkä tuo jo aiemmin on mainittu tahtotila, että kyllä me halutaan, me halutaan taata suomalainen kilpailukyky myös tulevaisuudessa ja olla se menestystarina eri toimialoilla kansainvälisesti. Se tahtotila on se, se suomalainen sisu on meillä kaiken asia, että me halutaan mennä ja on ymmärretty, että meidän täytyy tehdä asioita eri lailla. Ja samaan aikaan on myös tunnistettu näitä haasteita. Ja mä toivon, että kun me tunnistetaan ne haasteet, me osataan niihin myös puuttua ja niitä kehittää riittävän aikaisin. Ja varmaan on ymmärretty se mahdollisuus, että tällainen ekosysteemihanke, missä erilaisten toimialojen ja eri toimijoiden osaaminen ja kompetenssit tuodaan yhteen, niin kuinka paljon se rikastaa sitä omaa tekemistä. Tällainen yleinen tietoisuus ja ymmärrys on musta ihan hyvällä tasolla, kun päästään näistä tietyistä käytännön koukeroista ja haasteista vielä eteenpäin.

Hanne Wikberg:

Ja kyllä tässä voisi nostaa myös hyvänä, mikä toimii Suomessa, niin esimerkkinä sen, että meillä on kuitenkin mahdollisuus tällaiseen julkiseen rahoitukseen, minkä avulla me päästään kokoamaan näitä konsortioita. Se ei ole suinkaan sama juttu globaalisti, niin se on mun mielestä erittäin hyvä, että meillä on tahoja, jotka rahoittaa julkisesti konsortiohankkeita niin kansallisesti kuin sitten esimerkiksi EU-tasolla.

Jari Nurminen:

No joo, se on varmaan. Mulla ei ole niin kuin sanoin, niin paljon kokemusta näistä jutuista, mutta näen tässä muutamia asioita, mitä tuli. Tietenkin tämä julkinen rahoitus on hyvä ja se on tietysti hyvä, että myöskin pieniä yrityksiä otetaan mukaan ja haetaan ja pyydetään mukaan, koska niin kuin Virpi aikaisemmin sanoi siitä, että on tätä ketteryyttä ja tämän tyyppistä juttua halutaan, niin tietysti pienet yrityksiä aika lailla suoraviivaisempia, tarpeet on aika selkeitä ja toisaalta voidaan viedä sitten nopeasti myöskin aina tuotantoa toteutukseen, joka sitten auttaa näitä pieniä yrityksiä kansainvälistymään ja kasvaa isommaksi, mutta saattaa sitten monessa tapauksessa auttaa niitä isojakin näkemään asioita eri tavalla ja huomaamaan joitakin juttuja, joista heidänkin kannalta tulee isoja. Että siinä mielessä pieniä ei kannata unohtaa, että isoissa mennään aina sitten just isoihin kuviin ja isoihin asioihin, kun pienessä joudutaan sitten aika lailla yksinkertaistaa asioita ja miettimään detaljitasolla ja osataan jopa määritellä aika nopeasti, että hei, tämä olisi se tarve, että tämä kun me saadaan, niin sitten tämä maailma aukeaa, tämän tyyppisiä juttuja.

Virpi Rämö:

Sitten jutellaan vähän aikaa tästä, että mikä ekosysteemeissä voi pelottaa. Siitä onkin tullut tässä jo muutamia mainintoja matkan varrella, mutta mitä riskejä yritykset näkee itselleen? Jos mietitte ihan omia kokemuksia, onko tullut jotain tilanteita, että jätitte pohtimaan, että no,

en lähdekään tällaiseen projektiin mukaan. Mitä siellä on ollut taustalla mielessä, että mitä pelkotiloja voi mahdollisesti liittyä näihin ekosysteemeihin? Mitä, Virpi, ajattelet tästä?

Virpi Puhakka:

Varmasti nämä IPR ja siihen suojaamiseen liittyvät asiat on aika monesti se ensimmäinen, mitä mietitään, että mitä me tästä nyt hyödytään ja mitä me voidaan jakaa tässä tämän kumppanuusverkoston kanssa. Mitkä ne aidot, motiivit ja sitoutumisen mahdollisuudet on siihen hankkeeseen. Mutta toki sitten, kun konsortiohankkeet on monesti aika kompleksisia tai isoja ryhmittymiä, niin kyllä ne riskit liittyvät myös siihen hallintoihin, että mitä me puhuttiin jo tästä alkuvaiheen konsortiohankkeen kokoonsaattamisesta ja sen yhteisen vision löytämisestä, että jos niitä ei löydy niitä yhteisiä visioita tai niissä on konflikteja niissä meidän intresseissä, tai ne roolit ja vastuut siinä konsortiohankkeessa on epäselviä, niin se luo sitä epäluottamuspulaa ja sen jälkeen voi olla aika mahdoton viedä konsortiohanke kunniaakkaasti maaliin.

Hanne Wikberg:

Joo, jos mä mietin omalta osalta, että milloin on ollut hankkeita, että me ollaan epäröity, että ei liitytä, niin esimerkiksi se, että jos me nähdään, että selvästi sieltä puuttuu joku toimija arvoketjusta tai me ei uskota, että konsortiolla on tarpeeksi osaamista ratkaista niitä kunnianhimoisia tavoitteita, mitä projektille on asetettu, niin silloinhan se on iso riski siinä, että se projekti on hyvin hidas, tai pahimmillaan se ei edes saavuta niitä tavoitteita. Eli kyllä ne muiden yritysten ja mukana olevien panostus on tosi tärkeää siihen, että nähdään, että se oikeasti on toimiva. Ja tästä ehkä voi esimerkkinä antaa omakohtaisen kokemuksen, että me ollaan oltu kerran mukana konsortiossa, jolla oli hyvin kunnianhimoisen projektisuunnitelma ja tavoite, niin kuin tietysti pitääkin olla, mutta se oli liian kunnianhimoisen ja siinä lupailtiin liikaa sekä yrityksille että rahoittajalle, mikä johti siihen, että tämä johtava koordinoiva yritys vetäytyi pois ja arvoketju kuihtui kasaan. Se oli vielä loppukäyttäjä, jonka piti antaa palaute tuotteen toimivuudesta, niin se tarkoitti, että se projekti jäi kesken.

Virpi Rämö:

Eli realismia vaaditaan myös. Tuleeko Jarille ajatuksia, mikä mahdollisesti yrityksiä pelottaa tai estää osallistumasta?

Jari Nurminen:

Kyllä sanoisin, että pienen yrityksen näkökulmasta se on byrokratia ja ne resurssit, joita se imee ja sitten se seikka, että pystytäänkö me arvioimaan sitä, että johtaako tämä mahdollisesti johonkin sellaiseen, josta meille on hyötyä tai ylipäättänsä minkäänlaiseen lopputulemaan. Kun ajatellaan tätä kyseessä olevaa projektia, niin tässä meillä on selkeä tähtäin ja me tiedetään, että sellainen materiaali pitäisi löytää. Vaikka minun täytyy sanoa, että tämä on varmasti haasteellinen juttu ainakin meidän näkökulmasta päästä sellaiseen tuotteeseen, joita me voitaisiin käyttää, mutta me silti halutaan uskoa siihen, että vaikka siellä olisi pienen pienikin mahdollisuus, niin se olisi loistava asia meidän alalle. Mutta nimenomaan ne seikat, koska sitten pienellä yrityksellä ei ole resursseja epäonnistua montaa kertaa tai olla monessa projektissa pitkään mukana, joka ei sitten johdakaan mihinkään. Varmaan ne tuli tässä mainittua sillä tavalla, että meidän on ainakin pakko katsoa sillä tavalla niitä.

Virpi Rämö:

Jos mietitään, että miten tällaisista nyt mainituista riskeistä päästäisiin parhaiten eteenpäin, että pienille yrityksille ei tule liikaa sitä byrokratiataakkaa ja projektit olisi realistisia ja sitten tämä, että mistä voidaan puhua ääneen, niin tuleeko teillä jotain hyviä käytänteitä mieleen, että miten näitä ongelmia voidaan mitikoida?

Virpi Puhakka:

Kyllä mä näen tän ekosysteemihankkeiden orkesterioijan roolin tosi keskeisenä. Eli aika harvan yrityksen tutkimus- ja tuotekehityksen väestöllä löytyy fasilitaattoria tai tällaista orkesterioijaa, joka pystyy hallinnoimaan, että kyllä siinä on hyvä olla joko tutkimuslaitoskumppani tai ulkopuolinen partneri, joka ottaa sen roolin, koska se myös tuo takeita sille, että se ekosysteemihanke onnistuu. Eli viedään systemaattisesti ja hyvin koordinoitusti se valmisteluvaihe, mutta myös itse hankkeen tutkimus- ja toteutusvaihe lävitse. On ne selkeät, että hallinnolliset ja koveranssisäännöt siellä taustalla, ne myös toteutuu. Ja sitten taas eri yrityksiä osallistujat tutkimus- ja tuotekehityksistä voi aidosti keskittyä siihen heidän ydinosaamiseen ja tuoda sitä lisäarvoa siihen omaan osaamisensa kautta konsortio-ryhmälle. Mä näen tämän orkesterioijan roolin hyvin mahdollistavana moneen näihin haasteisiin, mitä tänään on keskusteltu.

Hanne Wikberg:

Ehkä sellainen hyvin tärkeä ja monille myös ikävä asia on se, että se projektisopimus, sehän on hirveän tärkeä. Ja se on huomattu, että konsortioprojekteissa se ei ole useinkaan kovin helppo saada aikaan. Eli me ollaan huomattu se, että monesti konsortioprojektisopimuksen allekirjoittaminen venyy pitkälle, vaikka projekti on jo alkanut. Niin se on varmaan semmoinen, että siihen täytyy panostaa ja se täytyy saada tehtyä. Ehkä niin kuin pitää ottaa oppia siitä, että se on hyvä aloittaa hyvissä ajoin ja puskea se läpi. Muuten riskinä on se, että ensimmäinen vuosi ollaan jo tehty ilman, että on nimiä paperissa ja sitten jos käykin jotain, niin siinä on sitten riskinsä.

Jari Nurminen:

Kyllä mä sanoisin kans, että se valmistelu kaiken kaikkiaan, että tietysti ensin se, kuka siitä lähtee vetämään. Mutta sitten jo ennen kuin sitä lähdetään tarjoamaan kellekään, että siellä on tehty niin hyvä pohjatyö, että siellä tulee nämä realismit. Se tarve, että se oli riittävän suuri ja laaja se tarve, mihin tähdätään. Sitten sen jälkeen vielä huolella pyritään valitsemaan ne mahdolliset osallistujat siihen. Sillä tavalla, jos saadaan se koko paketti niin kuin kasaan ennen kuin aloitetaan, niin varmaan lopputulema on hyvä ja varmempi.

Virpi Rämö:

Kyllä. Hyviä pointteja ja kiva kuulla yrityksiltä näin tutkimusorganisaation edustajana, että mitä meiltä odotetaan myöskin ja se on tosi hyvä.

Virpi Puhakka:

Joo, ehkä vielä tuohon realistisiin odotuksiin, mitä Hanne ja Jarikin nostiin esiin, niin ne on musta tosi tärkeitä. Just sen tutkimuslaitoksen, konsortio-orkesterioijan roolissa, mutta myös yrityksen ymmärtää, että mitä on realismi. Toki pitää olla kunnianhimoiset tavoitteet ja mitä Hanne kuvasi tällaista epäonnistuneen hankkeen syitä, niin se voi olla yksi syy, että tavoitellaan liian laajasti kaikkea mahdollista. Että milloin me sitten puhaltaisi siihen pilliin ajoissa, eikä tehdä vain liian laaja-alaista hanketta sen takia, että se näyttää hyvältä paperilla tai sinne rahoittajan suuntaan, vaan se realismi on siinä vision ja tavoitteiden

asetannassa jo mukana. Ja se uskaltaa sanoa ääneen, että hei, nyt tämä on liian maailmaa syleilevä tavoitetila tai tahtotila. Vaikka se näyttäisi ja kuulostaisi kivalta, niin aika moni sen tietää jo siinä vaiheessa, että siihen ei tulla pääsemään.

Virpi Rämö:

Kyllä. Eli realismi ja selkeä visio, mutta realismi hyvin mukana, niin tämä kuulostaa hyvältä. No, sitten voitaisiin lopuksi vielä keskustella siitä, että onko jotain aiheita, mistä on erityisen hyvä, mitä on erityisen hyvä kehittää yhdessä ekosysteemeissä ja ehkä jotain aiheita, mitä ei. Minkälaisia aiheita haluaisitte itse nähdä omissa ekosysteemihankkeissanne ja mitkä on ehkä haastavia ottaa sellaiseen tekemiseen mukaan?

Hanne Wikberg:

Meillä tyypillisesti osallistutaan konsortiohankkeisiin, missä kehitetään uusia innovatiivisia ratkaisuja ja ne ei ole ehkä meidän ihan lähitulevaisuuden fokusalueena, vaan ne on enemmänkin tällaisen pidemmän tähtäimen asioita sitten. Eli se tunnustetaan, että jos meillä on fokusalueen vaikka tuotestrategioissa jossain, niin niitä on ehkä ketterämpi tehdä itsekseen tai erillisissä projekteissa lähikumppanien kanssa. Sitten kun halutaan ymmärtää uusia mahdollisuuksia ja oppia uusista teknologioista ja tuotteista, niin silloin mun mielestä konsortioprojektit on erittäin hyvä ja oiva tapa päästä mukaan tällaiseen hyvään ryhmään.

Virpi Puhakka:

Helppoa olla samaa mieltä, että se konsortio tuo juurikin sitä positiivista haastetta siihen omaan ajatteluun ja tekemiseen. Eli löydetään niitä uusia tulokulmia ja mahdollisuuksia, että useimmiten se strategiassa määritetty oma core, niin siinä sitten ollaan ehkä varovaisempia ja mietitään, että mitä tehdään siellä talon sisällä ja juurikin suljetulla, pienemmällä ehkä hankekehitysryhmällä. Mutta sitten konsortio tuo niitä mahdollisuuksia kehittyä ja haastaa ja viedä yhdessä asioita eteenpäin.

Virpi Rämö:

Näetkö, Jari, samoin tämän asian tai tuleeko jotain muuta mieleen vielä? Mitkä aiheet?

Jari Nurminen:

No, mä oon tosiaan noviisi vähän siinä arvioimaan näitä asioita. Mä ajattelisin niin, että siis just tällaisia isoja asioita, semmosia, mitä ei ole helppo ratkaista millään, mihin tarvitaan laajoja näkökulmia ja tiedettä mukaan katsomaan, niin esimerkiksi materiaalit on tietenkin se helpoin asia. Varmaan on muitakin, mutta totta kai sellaiset asiat, mitkä on suhteellisen helppo ratkaista tai jotka on vaan, että sulla on visio ja vuoden päästä meidän pitää olla tää ja tää, niin se on usein talon sisäinen asia ja kehitysosaston juttu. Mutta sitten kun mennään johonkin sellaiseen asiaan, että mitä ei oikeasti ole, ja sitten ruvetaan miettimään, että minkälaisia osaajia pitäisi löytää, niin sitä kautta ehkä tulee ne asiat. Muuten mä en osaa oikeastaan ottaa kantaa.

Virpi Rämö:

Kiitos, tässä olikin mun tämän kertainen viimeinen aihe ja sain tästä kyllä ainakin itselleni tosi paljon uusia näkökulmia ja varmasti kaikki me keskusteluun osallistujat, toivottavasti myös kuulijat. Mun nimi tosiaan on Virpi Rämö ja toivon, että tämä podcast ja tulevat podcast-jaksot auttaa meitä hieman paremmin ymmärtämään niitä toimijoita ja rooleja, joita tarvitaan kestävyyssiirtymän mahdollistamisessa. SUSTAFIT-tutkimushankkeessa me

tehdään työtä kestävien kuitukankainen parissa ja edistetään suomalaisten yritysten kilpailukykyä erityisesti kuitukangasalalla. Tervetuloa kuuntelemaan myös projektin muita podcasteja, luvassa on mielenkiintoisia vieraita kestäviin kuitukankaisiin liittyvästä arververkosta eri puolilta. Kiitos.

Virpi Puhakka:
Kiitoksia.

Hanne Wikberg:
Kiitos.

Jari Nurminen:
Kiitos.

Fiber futures.

Tämän ohjelman tuotti Suomen Podcastmedia. Jos pidit tästä ohjelmasta, muista seurata Spotifyssa tai arvostele ohjelma Apple Podcastissa, niin muutkin löytävät ohjelman pariin.