

*Podcast on tuotettu ESR rahoitteen Lets Learn Work -hankkeen toimesta.*

*Jakson aiheena: Verkostoituminen*

*Jakson henkilöt:*

*Erica Roiko, Kipinä event oy:n toimitusjohtaja*

*Henri Hautabakka, host*

Let's learn work -hanke on Euroopan sosiaalirahaston rahoittama hanke, jonka tavoitteena on edistää nuorten työelämä- ja yrittäjyystaitoja Keskipohjanmaan alueella. Podcast on tuotettu yhteistyössä Centria ammattikorkeakoulun ja Kpedun Mediakeskus Limen kanssa. Sen tavoitteena on löytää hyödyllistä tietoa työelämästä ja yrittäjyydestä oikeiden työelämäosaajien kautta sekä kuulla heidän tarinoita.

**Henri:** Tervetuloa kuuntelemaan podcastia. Minä olen Henri Hautapakka, toisen vuoden liiketalouden opiskelija Kokkolan Centrialla. Tänäpä meillä on aiheena verkostoituminen ja yhteisöllisyys, ja me ollaan saatu vieraaksi Kipinä eventin toimitusjohtaja Erica Roiko. Tervetuloa.

**Erica:** Kiitos kiitos. Kiitos kutsusta ja kiva olla täällä.

**Henri:** Mahtavaa. Ihan näin alkuun halutaan tietenkin tietää, että kuka Erica on?

**Erica:** No, Erica on, Kipinä event oy:n toimitusjohtaja ja yrittäjä. Vuonna 2019 on perustettu Kipinä event ja tässä on ollut kaikenlaista, tietysti pari koronavuotta välissä, mutta tänä vuonna on sitten ollut Kipinä-tapahtuma jälleen täällä kampushallilla Kokkolassa.

**Henri:** Niin se on perustettu 2019. Elikkä voisi sanoa, että aika pahaan aikaan, näin koronavuosia ajatellen?

**Erica:** Kyllä joo, siinä oli vähän haasteita tuossa matkan varrella, ja itse asiassa jo 2018 järjestettiin ensimmäinen Kipinä-tapahtuma, ja se oli myöskin tuolla kampushallilla. Silloin Bruce Dickinson tuli meille silloin puhumaan. Ja sitten innostuin tekemään vähän lisää, ja sitten päätin laittaa, tän yrityksen perustaa. Ja ehdittiin pitää sitten 2019 tapahtuma tuolla jäähallissa, ja siellä olikin superkattaus sitten: Tony Iommi Black sabbathista, ja Ian Rush ja Göran Persson, Ruotsin entinen pääministeri, ja paljon muitakin puhujia, Madventuresin pojat ja niin pois päin. Ja jäähalli oli ihan tosi mahtava tehdä, mutta tietysti se vaatii hirveästi voimia ja eforttia, ihmisiä, rakentaa semmoinen talo, niin sanotusti tämmöiselle puhujatapahtumalle, niin se on aina oma proggiksensa, mutta siinäpä sitten, tulipa semmoinenkin koettua, ja oli tosi siistiä tehdä se.

**Henri:** Joo no tuossahan tulikin nyt jo vähän tätä Kipinän toimintaa, että kun meinasin kysyä mitä Kipinä tekee, mutta se nimenomaan sitten järjestää tämmöisiä puhujatapahtumia, seminaareja, missä eri yritykset ja asiantuntijat kokoontuu oppimaan?

**Erica:** On ja tosiaan nyt on tällä hetkellä sillä tavalla, että se tehdään tämä yksi, Kipinä eventin toiminta pyörii tämän yhden seminaarin ympärillä. Ja tietysti kun se on kyse niin suuresta proggiksesta, ja toisaalta vielä tällä hetkellä on hyvin suppea tai pieni yritys kyseessä, niin se vaatii yhden ihmisen kokonaisen effortin. Ja tietysti paljon, paljon työllistetään muita yrityksiä yrityksiä sitten tapahtuman aikaan, ja isosti siellä on väkeä silloin töissä. Toivoisin, että tietenkin yritys kasvaisi tästä ja pystyisi useamman tapahtuman tehdä sitten vuodessa, mutta se on aina tietenkin kiinni siitä, että kuinka paljon pystytään yrityksen sisällä periaatteessa palkkaamaan ihmisiä.

**Henri:** Totta kai. Kuinka monta teitä on Kipinässä?

**Erica:** Meitä on nyt tällä hetkellä itse asiassa kaksi. Mä oon tosi onnellinen, että mulla on nykyään siinä myöskin tämmöinen sparrikaveri. Ja hän on osakkaana siinä, Niemen Lari tällä hetkellä. Ja sitten on tietenkin ihan loistavaa, että ollaan saatu hallitus pyörimään sillä tavalla kun hallituksen kuuluu toimia, ja tehdään isoja ponnistuksia tällä hetkellä, että saadaan yrityksen toiminta sinne toiselle, vähän nextille levelille niin sanotusti.

**Henri:** Se on aina tavoite?

**Erica:** se on aina tavoite jo, että aina vain ylöspäin tietenkin, ja eteenpäin, ja pyritään siihen, että aina saadaan tietenkin parempi tulos, niinku liiketoiminnassa tehdään.

**Henri:** Totta kai. Elikä tässä nyt jo käy sitten selväksi se, että kun ei ole sitä semmoista vakio henkilökuntaa, ei ole tuhatmäärin, joka voisi omalta osaltaan järjestää sen seminaarin tai tapahtuman, niin päästään sitten tähän itse aiheeseen elikkä verkostoitumiseen ja siihen yhteisöllisyyteen. Elikkä te tarvitsette muita yrityksiä, muita ihmisiä, joita te voitte käyttää?

**Erica:** Kyllä, eli alihankkijoita. Me työllistetään tosissaan todella paljon yrityksiä sitten lähempänä tuota tapahtumaa aina, ja tietysti ennenkin sitä. Tietenkin markkinointiin menee oikeastaan tosi paljonkin efforteja, ja myyntiinkin, ja niitten ympärillä pyörii erilaiset toimet. Ja siinä saa kyllä käyttää mielikuvitusta sitten, että miten tämä paletti saadaan kasaan. Mutta hyvin se käy tämmöiselläkin kokoonpanolla, ja pystytään tosiaan tekemään yhteistyötä yritysten kanssa paikallisesti erilaisilla sopimuksilla sitten loppupeleissä. Mutta verkostoituminen on tässä mun mielestä se avainsana. Oikeastaan kaikessa mitä aikaisemmassakin urassa tein, niin se oli tärkeitä, että sulla on oikeat suhteet ja pelkäämätön asenne. Uskallat lähteä ottamaan yhteyttä, kontaktoida, kysyä niitä tyhmiäkin kysymyksiä. Se on mun mielestä semmoinen iso ja tärkeä asia, että ei pelkää näyttää vaikka vähän tyhmältä.

**Henri:** Elikä periaatteessa ei tarvitse mitään poikkeuksellisia vuorovaikutuskykyjä, vaan olla oma itsensä, mutta kuitenkin rohkeus?

**Erica:** Kyllä. Mä sanoisin että rohkeus on siinä tärkeitä, ja just se että ollaan sitten niinku oma itsensä. Sama missä tilanteessa, että ole se kuka olet, ja mun mielestä silloin ne tulee ne aidoimmat yhteydet ja silloin ei tarvitse ajatella, että nyt täytyy olla joku tietynlainen, vaan silloin sua on helppo lähestyä. Sulta on helppo tulla kysymään ja vice versa, toisin toinsinpäin myös, ja mun mielestä se on tärkeitä, semmoinen avoin dialogi ja helppo ottaa yhteyttä aina. Mielellään käytä whatsappia tai jotain tämmöstä.

**Henri:** Että ei periaatteessa vaadi mitään sen suurempaa koulutusta ruveta verkostoitumaan ihmisten kanssa? Mikä esimerkiksi sun koulutustausta?

**Erica:** Joo, no mä sanoin tuossa, kun multa kysyttiin, että minkälaiset paperit sä oot kirjoittanut, niin mä oon sanonut, että mulla on ADHD. Mulla on ADHD:n paperit. Ja itseasiassa olen kaupallisen alan, täältä Karleby handelsläroverkistä valmistunut silloin joskus merkonomiksi, ja markkinointia ja ATK:ta silloin oli tosiaan. Ja tietysti markkinointiin on suuntautunut sen jälkeenkin, markkinointiin, markkinoinnin johtamista ja myyntiä, ja tietysti tää B2B-myynti on mulle kauhean lähellä sydäntä myöskin. Että semmoinen tausta ja tietysti aina on ollut semmoisia pienempiä, Centriallakin, täällä ollaan oltu erilaisissa koulutuksissa, ja oikeastaan mun luontoinen ihminen on semmoinen, että käytännön kautta opitaan tekemään. Mut markkinointiin periaatteessa ollaan kaikki efortit ja myynnin sitä organisointia ja johtamista, niin se on semmoinen kiinnostava.

**Henri:** Ja susta huomaa, että sä oot tolleen ulospäinsuuntautunut, että sä et hirveästi vetäydy mihinkään kuoreen tässäkin. Mutta missä kohtaa sulle on tullut semmoiseksi ideaksi, että sä rupeat yrittäjäksi? Onko se ollut aina, vai jossakin kohtaa että nyt?

**Erica:** Joo se on oikeastaan, no mä oon yrittäjäperheestä lähtöisin ja jossain vaiheessa ajattelin silloin kun tuolla Medirexilläkin olin töissä melkein 18 vuotta ennen kuin ryhdyin yrittäjäksi ja niin aina ajattelin mielessäni, että musta ei ikinä tule yrittäjää.

**Henri:** Millä perusteella? Oliko se vaan ne, mitä sä oot nähnyt, että miten se yrityksen pyörittäminen toimii?

**Erica:** No joo, hampaiden kiristelyä ja kyllähän se on aina semmoinen pienen lapsen silmissä, se yrittäjäys siellä kotona. Kun siellä oli vaarit ja mummut ja isät ja kaikki mukana siinä touhussa, ja sitten kun tuli joku set back, joku takaisku, niin se tuntui niin kovalta. Ja tavallaan semmoista ja sitten silloin sitä jo ajatteli, että ei tohon mä en lähde, mut monesti semmoinen ihminen joka sanoo näin, niin kuulen usein sen, että no niin, niinhän siinä sitten kävi, että rupes yrittämään. Toisaalta mä oon tosi tyytyväinen siihen, että lähdin tälle yrittäjän polulle. Toki tässä on kauheasti vastuuta, ja isot on riskit tällä alalla missä itse olen, mutta tässä on tietynlainen vapaus, ja se, että sä saat toteuttaa itseäsi. Ja mun kohdalla myös sitä, että semmoinen unelmien toteuttaminen on tässä semmoinen aspekti, joka on läsnä, niin koen, että sen eteen voi vähän kärsiäkin.

**Henri:** Joo. Mitä jos palataan vähän tuohon niinku Kipinän toimintaan? Mua itseä kiinnostaa, että teillä on ollut Jamie Hyneman mukana puhumassa. Jos ei kuulijat tiedä, niin Jamie Hyneman oli Myytinmurtajissa, toinen näistä Myytinmurtajista. Ja teillä on ollut Bob Geldof. Niin miten se tapahtuu se heihin yhteydenotto? Miten te saatte sen yhteyden? Onko se, että joku tuntee jonkun, joka tuntee jonkun, joka tuntee jonkun, joka sattuu tuntemaan Hynemanin tiimistä jonkun?

**Erica:** Joo, siis täähän on itse asiassa tosi hyvä kysymys sulta. Koska tää liittyy mun mielestä justiin tähän verkostoitumiseen ja siihen rohkeuteen oleellisesti, että miten tääkin kaikki tapahtuu. Eli periaatteessa näiden ihmisten kanssa kenen kanssa nyt teen bisnestä, niin ne on tuolla Englannin puolella, ja ne on tämmöisiä suoria puhuja-agentteja näille ihmisille. Jolloin se tarkoittaa tietysti sitä, että näissä on puhujapalkkiot suuret, mutta siinä on semmoinenkin kulma, että sitten tietysti, että otat täältä Suomesta, niin siellä on monta palkkiota tavallaan päällekkäin. Niin nyt siinä säästää sen, että saadaan vähän edullisemmin, plus että se on luotettava tää agentti. Ja se liittyy siihen, että silloin 2018

tutustuttiin Bruce Dickinsoniin ja tähän agenttiin sitten vähän ehkä syvällisemmin. Meillä oli siinä kolme päivää, sillä tavalla oltiin aika tiheästi yhteydessä, ja silloin alettiin keskustelemaan siitä, että jos tehdään, aletaan tekemään bisnestä suoraan ja se tuntui luontevalta. Ja toki siinä on aina ne, että herää ajatuksia, että onko tää kuitenkaan, että onko tässä jotain? Ainahan sitä on vähän epäluuloinen ehkä tällä tavalla, ja bisneksessä pitääkin olla, että mielellään on vähän niinku tuntosarvet aina pystyssä.

**Henri:** Ja mieluummin helpottuu sitten vasta jälkeinpäin, että tää onnistui?

**Erica:** Niin onkin joo, mut että yrittää, se on pääasiassa se, että sulla menee, se on ylösalas. Tai mennään ylämäkeen ja mennään alamäkeen, että se on semmoista. Se on tottumuskysymys ja siihen täytyy vaan, sitä pitää pystyä tavallaan käymään sitä semmoista ylämäkitouhua.

**Henri:** Kyllä, se on jonkinlaista resilienssiä ja mukautuvuutta, ja mitä näitä nyt on?

**Erica:** Niin kyllä joo, anteeksi mä jaarittelen tässä.

**Henri:** Anna mennä vaan.

**Erica:** Tuli tosiaan, että siinä niinku tavallaan tapahtui tää, että uskalsi ottaa sen askeleen, ja tietysti se, että siellä puuttuu semmoinen suomalainen välikäsi niin heittää tietysti tietynlaisen semmoisen, että sä oot tavallaan ulkomaalaisen tällaisen agentin käsissä niin sanotusti. Mutta siinä tuli meille niin hyvä luottamus ja me pystytään tekemään ja toimimaan tosi avoimesti ja just whatsappilla millä mä tykkään toimia myös, kuinka helppoa se on nykyään. Niin me tehdään nykyään hyvinkin laajasti ja käydään läpi näitä puhujia, elikkä hänen kautta pystyn ottamaan ihan milloin tahansa yhteyttä, ja me katsotaan eri kulmat ja mitä siellä olisi vaihtoehtoja puhujaksi. Mutta tämä Kokkola tietysti on se, joka asettaa tiettyjä rajoitteita.

**Henri:** Vai asettaako enää, koska Kipinän ensi vuoden tapahtuma pidetään Levillä?

**Erica:** Ensi, joo, ensi vuonna pidetään Levillä. Ainahan näissä on tietysti itsellä vähän jännitysmomentti, kun se on uusi markkina-alue Kipinälle, mutta hyvältä vaikuttaa. Itse asiassa siellä on isoja instansseja, yrityksiä, joilla on tietoa jo Kipinästä, ja he tietää tapahtumasta. Niin se on tosiaan semmoinen positiivinen asia, ja nyt tällä hetkellä tietysti myyntiä kovastikin siellä aloitellaan ja se on aina hyvä, että jos siellä on jonkun näköistä ennakkotietoa.

**Henri:** Joo. Vaatiiko se uusien verkostojen luomista, kun lähdetään pois täältä tutusta ja turvallisesta Kokkolasta?

**Erica:** Kyllä joo.

**Henri:** Ja miten se sitten tapahtuu?

**Erica:** Joo no se oikeastaan tässä on, kaikkihan ne inhoo aina kylmäsoittoja.

**Henri:** Todellakin. Mä oon tehnyt niitä työkseni.

**Erica:** Todellakin joo, siis kylmäsoittoja oon minäkin tehnyt kaikennäköisiä jatkuvasti, ja aina siis mähän elän ja hengitän myyntiä. Se on se mun juttu, ja nimenomaan tän markkinoinnin kanssa, että mulla ei ole mitään ongelmaa soitellakaan, mutta se on tietysti aina se, että nyt sä hyppäät uuteen sun pitää tehdä se verkosto periaatteessa uudelleen. Nyt jos mä vertaan tähän Kokkolan alueeseen ja tähän Keski-Pohjanmaan alueeseen niin oikeastaan mä tunnen jokaisen mun asiakkaan tosi hyvinkin, ja tiedän

heidän yrityksensä, ja että mitä he tekee ja minkälaisia toimia siellä, ja minkälaisia uutisia siellä on, ja olen kiinnostunut siitä. Ja samalla mentaliteetillä mä lähdän tonne Lappiin, ja tietysti siellä olen jo jonkun verran toiminut ennen siellä on koronaa, että olen jo jonkun näköistä verkostoa sinne tehnytkin. Mutta tietysti siellä ollaan semmoisen äärellä, että silloin puhutaan jo valtakunnallisista suurista yrityksistä. Ja Helsinki on siinä semmoinen toinen myyntikohde. Elikkä siellä on Lapin alueen yritykset, ja sitten on Uusimaa, joka on tämmöinen targetti. Elikkä siinä on kyllä kyntämistä.

**Henri:** Mites sitten, nyt jos te jätätte Kokkolan taakse, niin miten näitä verkostoja sitten ylläpidetään? Tarvitseeko se, vaatiiko se ylipäätänsä sitten semmoista aktiivista otetta, että pidetään yhteyttä niihin vanhoihin tuttuihin? Vai voiko niitä jättää enemmän taka-alalle, sitten kun siirrytään uusiin?

**Erica:** Niin no, jotenkin olen semmoinen ihmisrakas ihminen. Joo, että tykkään näistä ihmisistä kenen kanssa teen bisnestä ja ja sillä tavalla, että yleensä osallistunkin paljon tapahtumiin. Ja mun mielestä semmoinen hyvä tapa verkostoitua on mennä niihin kissanristiäisiin ja kaikkiin tuommoisiin, vaikka välillä vähän voisi vastustella lähteä ehkä illalla johonkin sitsiin tai johonkin kokoukseen tai jotain tämmöistä, mutta että kannattaa mennä ja kannattaa vaan vähän purra hammasta ja mennä. Ja sitten sieltä kuitenkin saa ne semmoiset kaikkein niinku välittömimmät suhteet ja ystävät, että sä oot semmoisissa atmosfääreissä. Niin mut kyllä mä sanoisin, että yhteyttä pitää pitää ja ja sillä tavalla että en näe semmoista ihan täysin passiivista toimintaa kuitenkaan semmoisena hyvänäkään asiana.

**Henri:** Elikkä sulla on periaatteessa jo lähtökohtaisesti - mulla oli nimittäin tänne merkattu tämmöinen kiinalainen businesskulttuuri termi kuin guangxi. Onko tuttu?

**Erica:** No ei.

**Henri:** Elikkä guangxi pitää sisällään tietyn semmoisen käyttäytymisen etiketin, ja että niistä suhteista tehdään tosi henkilökohtaisia ja sä otetaan näitä suhteen. Annetaan lahjoja, käydään kylässä, saa lounailla ja niitä suhteita luodaan viikkotolkulla, kuukausia, jopa vuosia, ennen kuin edes uskalletaan kysyä, että hei no ruvetaanko tekemään bisnestä. Niin periaatteessa sulla on jo puolet tuosta, että sä haluat tehdä niistä henkilökohtaisia suhteita, että ne ei ole vain bisnes edellä.

**Erica:** Juu ehdottomasti, ja sitten tietysti toisten kanssa on välittömät välit ja ja se kemia osuu semmoiselle tasolle, että sä oot heti buddy buddy. Ja se on silleen helppoa, tosi paljon helpompaa ja on siis paljon tullut tämmöisiä ystäviä, jonka kanssa mennään sitten kahville tai syömään tai niin pois päin. Toi on se tapa, ja sitten se ihminen kuitenkin muodostuu semmoiseksi läheiseksi, kun tehdään pitkäjänteisesti työtä, yhteistyötä tämmöisten juttujen kanssa.

**Henri:** Miten sä koet, että onko suurin osa suomalaisista kykeneväisiä tuohon? Koska suomalaiset on, kuitenkin meidän stereotypia on se, että me ollaan sisäänpäin kääntyneitä ujoja, jöröjä, ei me tykätä puhua hirveästi.

**Erica:** Siis joo. Mä oon ihan samaa mieltä. Mun mielestä aina, tai siis hirveän usein näkee, suomalaiset ihmiset kuvailee itseään introverteiksi. Ja toisaalta mäkin ajattelen, että mä oon jollain tasolla intro ja että mä tykkään olla kotona ja hiljaa ja omissa oloissani ja laittaa vaikka sen puhelimen ihan pois. Mutta en mä kuitenkaan, mä en missään tapauksessa ole mikään introvertti. Ja suomalaiset, se ei ole ehkä ihan luontaista suomalaiselle mentaaliteetille tai tavallaan semmoiselle olemukselle, että sä olisit, että "Hei mukava tavata" ja aina niin...

**Henri:** Mä nostan käden heti ilmaan koska mä oon semmoinen.

**Erica:** En mä sanois susta. Kyllähän sä vaikutat...

**Henri:** Kyllä mä todellisuudessa olen, että en mä siellä bussipysäkillä voi samaan katokseen olla niitten muitten ihmisten kanssa, ja jos joku avaa suunsa niin mä oon niinku mä en kuulisikaan. Vähän katson jonnekin muualle.

**Erica:** Nimenomaan joo, se suomalaiset on ihania. Täytyy sanoa.

**Henri:** Kyllä, mutta sitten taas suomalaisista sanotaan, että me ollaan myös hirveän kateellisia. Suomalainen on valmis maksamaan satasen siitä, että naapuri ei tienaa viittäkymppiä. Oletko samaa mieltä?

**Erica:** Olen. Siis ehdottomasti täytyy sanoa, että se on joidenkin ihmisten kohdalla se on kauhean käsinkosketeltavaakin. Ja tietysti tämmöisen yrittäjänä, kun kun sä oot yksin monen ongelman kanssa. Sulla ei ole loputonta rahakirstua, josta nyt tehdään tapahtuma ja meillä on resursseja näin ja näin paljon, kymmenittäin ihmisiä jotka tekee ja tuusaa sen ympärillä luontaisesti. Niin silloin joskus miettii, että voi että kun nyt kävelisit hetken mun kengissäni. Että se, että tulee joka kuukausi se sama palkka tilille ja sulla ei ole riskiä, ja sun sun ei tarvitse tehdä niitä jokaista pennosta sieltä, niin kyllä se on erilaista. Ja mä sanoisin, että se on semmoista, että sen takia ei tarvitse kenenkään olla kateellinen, että mun mielestä jokainen menee sillä polulla missä on.

**Henri:** Ja toiset tekee paljon enemmän töitä sen oman menestyksensä eteen, että se on ihan oikeastaan turha kadehtia toista takia, että tuo nyt menestyy.

**Erica:** Kyllä. Ja mikä on menestys? Mikä on menestyksen hinta? Täällä tulee kaikenlaisia tämmöisiä, tavallaan lisäkysymyksiä tohon, että määrittele menestys.

**Henri:** Ja kuka sen määrittelee, että onko se loppujen lopuksi se henkilön itse.

**Erica:** Niin, että mikä on sun mielestä. Mikä se olikaan kun tämmöinen tosi hyvä kirja, jonka vähän aikaa sitten luin. Jonka nimeä nyt en tietenkään muista. Mutta siinä oli tämmöinen neuvo, nyt mun pitää miettiä nää sanat oikein, että nää tulee oikein ulos täältä, että jokaisella ihmisellä, saman minkä, että vaikka sä oot yrittäjä tai sä oot työssä jollain toisella, niin sulla on aina niitä ylä- ja alamäkiä. Sulla on niitä pulmia ja niitä ongelmia ja sun pitää periaatteessa päättää, että onko tää ongelma tarpeeksi suuri, että sä haluat tehdä sen ratkaista. Ratkaista ja puskee sen läpi ja tehdä kaikki tää duuni tälle toiselle ihmiselle? Vai onko se sillä tavalla, että kun niitä ylä- ja alamäkiä kuitenkin tulee, että teetkö sä sen kuitenkin ennemmin itsellesi? Että ootko sä se, että sä pusket sieltä itse itsellesi mieluummin tän menestyksen? Mutta tietysti siinä on montaa eri, ei kaikista ole yrittäjiksi, ja se on semmoinen, mielen sisällähän siinä käydään oikeastaan eniten sitä semmoista battlea. Mut mä en tiedä oliko tuossa mitään järkeä tuossa äsken sanoin, mä en saanut sitä oikein puettua.

**Henri:** Mut siinä tuli hyvä tämmöistä työelämä tietoa ja tämmöistä. Mutta jos palataan verkostoitumiseen ja verkostojen hyödyntämiseen, niin kuinka isoja asioita uskaltaa pyytää omilta verkostoiltaan? Jos ajatellaan, että ei puhuttaisi rahasta vaan enemmän olisi semmoinen "rapsutan sun selkää ja sä rapsutat mun selkää sitten myöhemmin". Niin kuinka isoja asioita pystyy pyytää, ilman että ruvetaan heti puhumaan rahasta?

**Erica:** Joo, no siis kyllähän me tehdään aika paljonkin tämmöistä kauppaa yrittäjien kanssa, että heillä on tietynlainen näkyvyys, ja se riippuu, näkyvyyttä saa sitten tietynlaisesta duunista mitä he tekee ehkä Kipinälle. Ja se oikeastaan riippuu siitä, minkälainen ihminen siellä on vastassa ja minkälainen organisaatio sulla on siellä taustalla. Ymmärrän sen, että jos on pieni yksittäinen yrittäjä niin et sä voit pyytää semmoisia asioita, mitä sä voit pyytää semmoiselta valtakunnallisesta suurelta tekijältä, jolla on resursseja, tai esimerkiksi tämmöiseltä valtion omistamista yrityksistä esimerkiksi, ne on eri asioita sillä tavalla. Että siinä pitää käyttää vähän semmoista harkintaa ja käydä sitä vuoropuhelua mun mielestä semmoisella rehellisellä pohjalla, että meillä on tämmöisiä tarpeita, onko teillä mahdollisuuksia auttaa, ja pystytäänkö me päästä tässä johonkin yhteisymmärrykseen.

**Henri:** Ja se on varmaan justiin sitä, sen suhteen laatuakin pitää koko ajan katsoa, että jos tämä on vaikka joku uusi tyyppi tässä verkostossa, johon en ole ollut hirveästi aktiivinen tän suhteen, niin ei viitsisi hirveästi jättimäisiä pyyntöjä pyytää sille. Et tuu nyt tekemään tämä tai anna mulle tätä. Tai on se sitten tietoa tai taitoa tai jotain resursseja.

**Erica:** Ei joo. On siinä tietysti sekin, että pitää myöskin muistaa se oma vastuu siinä, että tietenkin voi aina pyytää. Mutta jos esimerkiksi on sitten semmoinen tilanne, että OK, tää on liikaa, niin silloin pitää pystyä rehellisesti sanomaan, että hei tää on liikaa, että mulla ei ole resursseja tähän ja silloin se on tavallaan sitä, rehellisyyttä mä arvostan yli kaiken. Ettei tule semmoista ajatusta sitten, että hei, että toi jotenkin nyt haluaa käyttää tätä tilannetta hyväksi, mistä ei missään tapauksessa pitäisi bisneksessä olla ollenkaan kyse.

**Henri:** Ei, että siinä on varmaan aina se vastavuoroisuus, että ollaan sitten valmiina nimenomaan rapsuttaa sitä selkeää takaisinkin?

**Erica:** Ehdottomasti, että siinä täytyy olla tämmöinen luottamus, se on tärkeitä, että siellä ollaan vilpittömiä ja luotetaan toisiimme ja tehdään sitä semmoisella integriteetillä. Että siellä ollaan tosissaan liikkeellä ja semmoisessa tilassa, että molemmilla on turvallista. Siihen atmosfääriin pitää aina mun mielestä päästä kaikessa neuvottelussa ja dialogissa mitä sä käyt asiakkaan kanssa. Ihan sama mitä, oli se sitten tuttu, hyvin tuttu asiakas, tai sitten näitä kylmäsoittoja, niin se atmosfääri on tärkeä.

**Henri:** No miten jos tehdään tämmöinen pieni aikamatka tulevaisuuteen? Elikä nyt hypätään vuoteen 2035, niin missä Kipinä menee vuonna 2035?

**Erica:** Oh my gosh, mitä heitän tähän nyt?

**Henri:** Nyt sä voit heittää ne villeimmät ideat ja unelmat että kun te nyt jo olette laajentuneet Leville asti, Uusimaa voisi olla targetti?

**Erica:** Jees, no itse asiassa mä voin vähän sen verran paljastaa, että tuossa on Uusimaata ja Helsinkiä kovasti jo koputellaan sinne, ja mahdollisesti siellä 24:een. Se pitää katsoa vielä, -24 vuonna oltaisiin sitten Helsingissä. Ja Levin tapahtuma tietysti, että se toivottavasti saadaan tästä nyt lentoon, niin siitä tulisi vuosittainen tapahtuma, ja sittenhän Kokkolaan tulee ihanasti vielä tämä meidän hieno halli mahdollisesti. Siinä taisi olla jonkun näköistä vielä mutkaa matkassa, mutta toivotaan, että saataisiin pyörimään monta tapahtumaa vuodessa. Ja meillä ois siihen -35 mennessä, niin meillä olisi organisaatio, joka olisi ehkä 10 henkeä tai jotain tämmöistä. Mä koen, että me pystytään tekemään, ja tämmöistä tapahtuma-alan bisnestä pystytään tekemään hyvin yhteistyökumppaniyritysten kanssa, ja sitä omaa henkilöstöä tuskin tarvitsee niin äärettömän paljon sinne hankkia. Toki jos saataisiin ihan ulkomaita

myöden tapahtumaa, niin se olisi semmoinen seuraava unelma sitten sinne, että jos olisi joku ulkomaantapahtuma vielä siellä, ja muutama suurempi tapahtuma, joka pyörii Suomessa, niin se olisi se loistava situation.

**Henri:** Miten sä sitten näkisit tulevaisuudessa, jos ajattelee organisaatiota organisaationa, niin onko sillä enää periaatteessa edes tarve, että jos säkin oot vahvasti verkostoitunut ihminen, niin eikö se periaatteessa pystyisi toimimaan myös ihan vaan sen verkoston voimalla? Sulla on visio ja sä tiedät aina jonkun, jolta sä voit pyytää sen mitä sä tarvitset siihen hetkeen. Että on se sitten vaikka tuote, on se justiin työntekijä, joku muu tällöinen, niin onko enää tulevaisuudessa tarvetta tällöiselle organisaatiolle, missä on ne kaikki johtajat ja markkinointihenkilöt ja tällöiset?

**Erica:** Siis ei mun mielestä, että sä oot ihan oikeassa. Mun mielestä esimerkiksi tää korona-aikakin tässä on osoittanut sen, että meidän ei tarvitse mennä fyysisesti yhtään mihinkään. Me voidaan tehdä tapahtuma Leville. Myydä suurin osa on vuodesta Kokkolasta käsin se Levin tapahtuma esimerkiksi, tai Helsingin tapahtuma, mihin ikinä sitten mennäänkään. Ja juurikin tätä verkostoa hyväksikäyttäen pystytään tekemään isoja asioita. Ja tarkoitus on jatkossakin käyttää sitä mielikuvitusta ja tätä yhteistyötä, ja ponnistaa ja tehdä tästä sosiaalisen median kautta semmoinen suuri ja laaja verkosto. Että kaikki saisi siitä sen hyödyn, mitä tarvitsee. Ja nimenomaan tällöistä johtajaportaita ei, välttämättä, en koe, että tarvitsisi. Ainakaan jos ei nyt ihan hillittömiin mittakaavoihin tämä sattuisi tästä lähtemään, mutta se nyt on semmoista utopiaa tietenkään. Mutta että pystytään käyttämään, mutta siinä on tietysti aina sitten se, että myöskin se vaatii rahallisia ponnistuksia. Ja se, että miten tätä bisnestä tehdään, niin siellä täytyy kuitenkin aina saada sen rahoitus kuntoon, että se on se tärkein ja sitten, että pystytään lähtemään puskemaan siihen seuraavaan tapahtumaan, että siellä on sitä niinku ponnistumahdollisuutta, ja sitten puhutaan kuitenkin satojen tuhansien panostuksista. Puhujapuolellakin ollaan isoissa, isoissa summissa.

**Henri:** Joo ne ei varmaan ihan millään pikkusummilla lähde puhumaan.

**Erica:** Ei ne tuu. Mun mielestä ollut parhaimpia ideoita mitä on ollut, että hei, että pyydetään niitä tänne käymään ja lomalle käymään, ja maksetaan niille semmoista ja tällöistä. Mutta nämä ihmiset joita Kipinä tuo, niin ne on multimiljonäärejä. Ne voi lähteä hetkellä millä hyvänsä, ne voi lähteä mihin tahansa ja olla siellä vaikka kuukauden luksushotellissa. Se ei ole niille se juttu, että se on yksinkertaisesti vaan se, että jotta ne saadaan liikahtamaan, niin se täytyy tapahtua tämä rahallinen puoli, ja saada se kiinni.

**Henri:** Kyllä. No nyt ruvetaan olemaan vähän niinku jo podcastin loppupuolella ja kun podcastin tavoite on edistää nuorten siirtymistä työelämään ja yrittäjyyteen, niin minkälaisia vinkkejä ja ohjenuoria sä haluaisit antaa kuulijoille ja nimenomaan tähän verkostoihin, verkostoitumiseen liittyen?

**Erica:** Jees, no verkostoitumiseen, niin kuin aina oon sanonut, että menkää sinne kissanristiäisiin, kaikkiin tapahtumiin mitä on, ja nyt ihanaa kun taas saa kätellä, kättä päivää kaikille, esittäytyä, kysyä, kiinnostu ihmisten bisneksestä ja kuuntele mitä ne sanoo. Ja muista, että mitä tää tyyppi teki ja mitä me voitaisiin ehkä tehdä jatkossa yhdessä. Että aina pitää semmoisen avoimen mielen, niin se on ehkä parasta mitä voi tehdä. Ja sitten tietysti yrittäjyyteen, itse oon siihen kasvanut, että kävin harjoittelemassa sen 18 vuotta tuolla tietysti Medirexillä. Tein pitkän uran siellä ennen tätä, mutta että siihen joko kasvaa, tai siihen ei kasva. Ja sitten tietysti täytyy ajatella itsessään, että onko musta siihen? Ja onko sitä paineensietokykyä? Että jos tuntuu että on hankalaa muutenkin nykyään, esimerkiksi



päivätöissä, että tulee semmoisia isoja asioita, mistä ei hirveän helposti sitten pääse eteenpäin, niin sitten kannattaa kyllä ehkä miettiä, että onko siinä, tai ainakin, että sä olisit mahdollisimman pienellä riskillä. Että tää mun bisnes on vähän semmoinen, että se vaatii kyllä pitkää, pitkää pinnaa.

**Henri:** Mutta siellä ei välttämättä tarvitse olla bestiksiä kaikkien kanssa siinä verkostossa, vaan kunhan on hyvä tyyppi, niin se riittää pitkälle.

**Erica:** Juu ja on oma itsensä. Silloin sä teet aidompia kontakteja ja siellä tulee niitä ystävyksiäkin sitten, mutta ei missään tapauksessa ei kaikkien kanssa, ja se on jo täysin mahdotontakin olla kaikkien kanssa.

**Henri:** Se on näin.

**Erica:** Mutta se semmoinen vilpitiön rehellinen ote siihen touhuun, niin kyllä se aina on hyvä tulos sillä.

**Henri:** Jes. Tähän loppuun, kun seuraavassa jaksossa puhutaan teknologiasta, niin saisit esittää kysymyksen meidän seuraavalle vieraalle liittyen teknologiaan. Tai se voi olla vaan puheenaihe.

**Erica:** No itse asiassa mä luin tällöisen Bill Gatesin kirjan, jossa oli tästä tulevasta ilmastokatastrofista, tai onko se jo päällä? En tiedä, mutta siinä herätettiin paljon kysymyksiä siitä, että ihmiskunnan täytyisi tehdä isoja innovaatioita, että tästä selvittää ja suuria kompromisseja. Ja mun mielestä olisi kiinnostavaa kuunnella, että mitä te juttelette tällöisestä aiheesta, että teknologian osalta esimerkiksi, että minkälaisia innovaatioita pitäisi ihmiskunnan tehdä, että me päästäisiin tästä palkähästä.

**Henri:** Oikein hyvä kysymys ja mielenkiintoinen aihe.

**Erica:** Niin, joo, munkin mielestä.

**Henri:** Kiitos. Mä oon vissiin sanonut koko ajan väärin, onko se Eerika vai Erica?

**Erica:** (Lausutaan) EErica.

**Henri:** No niin, pahoittelen.

**Erica:** Ei haittaa.

**Henri:** Kiitos Erica, että tulit vieraaksi tänne.

**Erica:** Oli oikein, kiitos että sain tulla.

**Henri:** Jes, hyvä, kiitos kiitos.