

teksti: Pekka Säilä kuva: Pasi Hytti

# Riskimenestyjä

VERKKOLIIKETOIMINNAN INNOVAATIOILLA MENESTYNEELLE TANELI TIKALLE YRITTÄJYYS ON ENNEN KAIKKEA ONGELMIEN RATKAISUA. HÄN ETSII MAHDOLLISUUKSIA USEIN SIELTÄ, MINNE MUUT EIVÄT USKALTAUDU.

**R**un to Shop, Taneli Tikan perustama yritys toimii uutuuttaan kiiltelevissä Technopoliksen tiloissa Ruoholahdessa. Samalla paikalla, jossa seisoivat ennen Salmisaaren satama-alueen hiilikasat, on nyt moderni bisnes-keskittymä, jonka tehtävänä on auttaa teknologiayrityksiä kasvamaan ja menestymään.

”Run to Shopin toiminta perustuu käyttäjälähtöiseen nettisivustoon, jossa sivulle ilmaiseksi rekisteröityvät käyttäjät voivat suositella muille käyttäjille mitä tahansa asiaa, kuten vaikkapa hyvää elokuvaa, nettikauppaa tai ruokaravintolaa. Samalla he voivat antaa myös palautetta muiden suosituksista”, Tikka kertoo yrityksen toimintaperiaatteesta.

Tällä hetkellä töitä tehdään pienellä budjetilla ja tiimillä, mutta omistajien kunnianhimoisena tavoitteena on rakentaa Run to Shopista kansainvälinen konsepti.

”Tietoverkkoon rakennetuille konsepteille on tyypillistä, että testit niiden kannattavuudesta tehdään oikeilla käyttäjillä ja päätökset toiminnan jatkumisesta jopa viikkojen kuluessa. Sivustot elävät siten jatkuvassa evoluutiossa, jossa myös epäonnistumiset kuuluvat asiaan.

Tikka myöntää olevansa yrittäjänä jopa hieman uhkarohkea luonne.

”Näen ehkä usein mahdollisuuksia siellä, missä jotkut muut näkevät uhkia. Mielestäni perinteinen liiketoiminta-ajattelu ei toimi kaootisessa verkkoympäristössä. Siksi pitkän tähtäimen strategiat voi tällä alalla unohtaa. On uskallettava ottaa riskejä, oltava ketterä ja luotettava kuluttajien antamiin heikkoihinkin signaaleihin”, hän summaa.

## Notkosta nousut

Tikka perusti ensimmäisen oman yrityksensä, Taika Technologiesin, vain 21-vuotiaana. Yrityk-

sen taustajoukoissa olivat mukana muun muassa nykyinen Sitran yliasiainmies **Mikko Kosonen** ja EU-komissaari **Olli Rehn**. Siitä lähtien Nokian palveluksesta yrittäjän uralle lähtenyt Tikka on ehtinyt olla monessa mukana.

”Suuryhtiöiden tapa toimia ei sopinut omalle luonteelleni. Tuntui, että ihmisistä haluttiin käyttää vain tietty potentiaali – ja siinä se. Aloittelevana yrittäjänä oli vapauttava tunne, kun oli pakko ottaa kaikki osaamisensa ja voimavaransa heti käyttöön.”

Nuorena yrittäjänä Tikka joutui oppimaan asioita myös kantapään kautta.

”Hain ensimmäisen yritykseni konkurssiin 2,5 vuoden toiminnan jälkeen. Samalla haudattiin monta lupaavalta näyttänyttä projektia. Ni-mekkkäästä taustajoukosta huolimatta yhtiö joutui päättämään tiensä aika tyypilliseen tarinaan, dot-com-kuplan puhkeamisen jälkeisessä massenuksessa”, hän muotoilee.

Notkosta kuitenkin noustiin ja sen jälkeen matkan varelle on mahtunut myös monta menestystarinaa. Tikka on ollut mukana kaupallistamassa ja johtamassa huippusuositua IRC-Galleriaa, jossa palveluun rekisteröityneet käyttäjät saattoivat esitellä valokuviaan ja kommunikoida keskenään lukuisin eri tavoin.

IRC-Galleriasta ehti kasvaa Pohjoismaiden suurin internet-yhteisö ennen kuin se myytiin kannattavana tuotteena Sulakkeelle, joka tunnetaan parhaiten virtuaaliyhteisö Habbo Hotelistaan – kansainvälinen menestyskonsepti sekin. Tikka oli myös mukana tekemässä menestystuotetta Muxlim.comista, jota on ehditty kutsua muslimi-aiheiseksi Facebook-sivustoksi. Tällä hetkellä sen käyttäjämäärät lasketaan miljoonissa.

Tikka istuu myös useiden kasvuyritysten hallituksissa ja on mukana luotsaamassa Tekesin Verso – Vertical Software Solutions -ohjelmaa, joka tähtää suomalaisten ohjelmistoyritysten kasvun ja kansainvälistymisen kiihdyttämiseen.

## Taantuma avaa mahdollisuuksia

Tikka kertoo kansainvälisestä tutkimuksesta, jonka avulla selvitettiin ihmisten suhtautumista yrittäjyyteen. Tulokset olivat myönteisiä Intian ja Kolumbian kaltaisissa kehittyvissä maissa, kun taas Pohjois-Euroopassa asenteet olivat selvästi nuivempia.

”Uskoakseni meillä Suomessa vahva julkinen sektori on osaltaan luonut ympärilleen turvallisuushakuisuutta. Yrittäminen ja siihen liittyvät riskit koetaan jopa hullunrohkeana toimintana. Ehkä myös edellisen laman vaikeudet toivat monille ihmisille sen mielikuvan, että yrittäjyyden myötä menee ennen pitkää talo, auto ja mielenterveys.”

”Itse olen kiitollinen siitä, että olen kokenut myös epäonnistumisia. Nykyään osaan ehkä katsoa myös oman yritykseni toimintaan liittyviä riskejä ja mahdollisuuksia objektiivisemmin kuin ennen.”

Nykyisessä taantumassa Tikka sanoo näkevänsä paljon mahdollisuuksia aloittelevalle yritystoiminnalle.

”Nyt kilpailu on selvästi vähäisempää, enkä usko rahoituksenkaan olevan täysin kiven alla, jos idea on hyvä. Kun uusi nousukausi alkaa, pienet ja ketterät yritykset saavat lentävän lähdön entistä parempaan tulevaisuuteen.”

Tikka sanoo huomanneensa, että nykyisin jo monet opiskelijatkin miettivät yrittäjyyttä yhtenä vaihtoehtona urakehitykselle. Myös yliopistot ovat heränneet kehittämään koulutusjärjestelmiään entistä paremmin yrittäjyyttä tukeviksi.

”Minusta yrittäjäksi sopiva ihminen on rohkea luonne, joka osaa määrittää ongelmia ja etsiä niihin ratkaisuja verkottumalla. On kuitenkin tärkeää pystyä hallitsemaan omaa tekemistään. Iltamyöhään venyvät työpäivät eivät ole pitemmän päälle kestävä tie.”

*Aloittelevana yrittäjänä oli vapauttava tunne, kun oli pakko ottaa kaikki osaamisensa ja voimavaransa heti käyttöön.*

Lannistumaton yrittäjä Taneli Tikka on monessa mukana. Menestyksen lisäksi epäonnistumiset ovat kasvattaneet.