

**Voittava strategia**





#1

Pitää olla paras tai sitten  
ei ole hommia.

Tämä kotona opittu periaate  
ei saanut koulussa  
luokkakavereiden  
keskuudessa vastakaikua.

Elettiin Suomessa jossa riittää,  
että oli ihan ok.





Maailma on sittemmin  
muuttunut, mutta mä en ole  
ihan varma onko sitä täysin  
vielä täällä Suomessa  
huomattu.

Ajatellaan edelleen, että  
keskinkertainen riittää.

Vaikka nyt eletään  
maailmassa jossa vain  
parhaalle omassa lajissaan on  
hommia.

Tyypillinen suomalainen yritys  
ei ole paras missään.

Menestys on samaa tasoa  
kuin suomalaisilla urheilijoilla  
Pariisin olympialaisissa.

Ei yhtään mitalia.

Ja tämä näkyy kaikessa.

Olemme loputtomien  
yt-neuvottelujen ja  
leikkausten kierteessä.



Tarttis niinku voittavan  
strategian.

Mutta mikä ihme voisi  
olla sellainen?

Palaa mieleen isän sanat  
silloin 52 vuotta sitten  
Mombasassa hotellin  
terassilla.

Voittaminen on teoriassa tosi  
helppoa.

Mutta käytännössä se on kyllä  
aika vitun vaikeaa.

Ennen jokaista rallia isä istui kartanlukijan, tiimin toisen kuljettajaparin, tallipäälikön ja mekaanikkojen kanssa palaverissa.

Laadittiin ”voittava strategia.”

Safarirallissa, jossa autojen oli tapana hajota kovassa rynkytyksessä ”voittava strategia” oli säästellä autoa ja ajaa maltillisesti kisan alkupuoliskolla.



Ja kun muut sitten  
keskeyttivät, kiristettäisiin  
tahtia ja tultaisiin voittajina  
maaliin.

Strategia toimi todella hyvin  
siihen saakka kunnes tielle  
osui ensimmäinen iso kivi.

Tai kun kilpailevan tallin auto  
painoi täysillä, mutta sen  
tekniikka kestäikin.

Pari vuotta myöhemmin, kun Safari oli jälleen päättynyt keskeytykseen, opin että voittava strategia ei ollutkaan tuota vaan jotain ihan muuta.







Kuuntelin kun isä ja Jean Todt  
keskustelivat.



1. Kukaan ei voita vahingossa.

Tahto, usko ja vamma oppia.

2. Kilpaile uudessa kategoriassa  
tai uusien sääntöjen alla.

Lontoo-Meksiko  
Bandana  
Englannin ympäriajo

3. Ymmärrä omat vahvuudet ja heikkoudet ja toimi sen mukaan.

Isä oli häikäisevän nopea, mutta  
ei säästänyt autoaan.

Keskitytään rakentamaan tiimin  
kanssa luotettavampi auto.

4. Rakenna tiimi, joka on paras  
tuohon kilpailuun



# Max Verstappen & Hannah Schmitz



6. Tunne säännöt ja käänä ne  
omaksi eduksesi



7. Keskitä voimat siihen, mikä on kaikkein tärkeintä.

Luotettavuus

8. Älä tuhlaa aikaa epäolennaiseen.

Ei tehdä ollenkaan sitä mikä ei ole pakollista ja tehdään minimisuorituksella se, mikä on pakollista, mutta ei kriittisen tärkeää.

9. Strategia on kyllä tärkeä,  
mutta toteutus ratkaisee.



Konkretia, teot

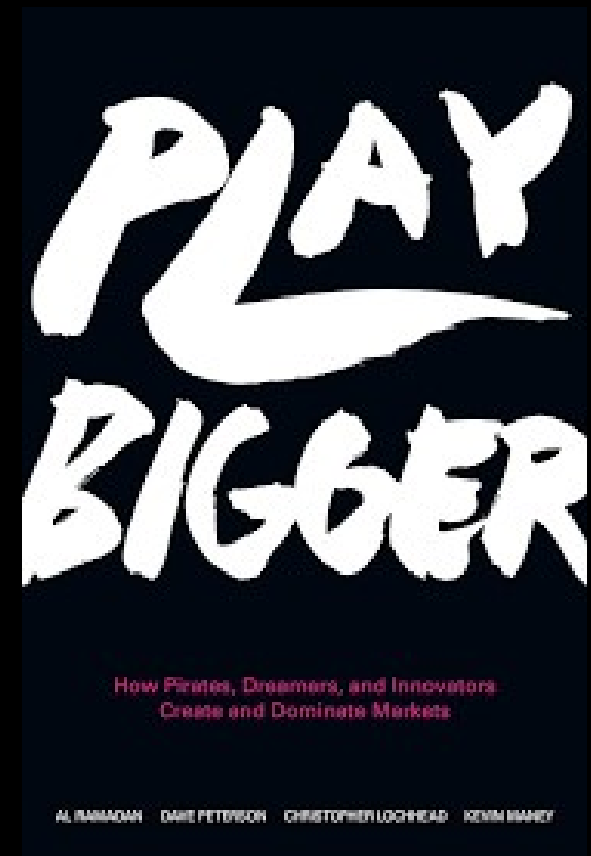
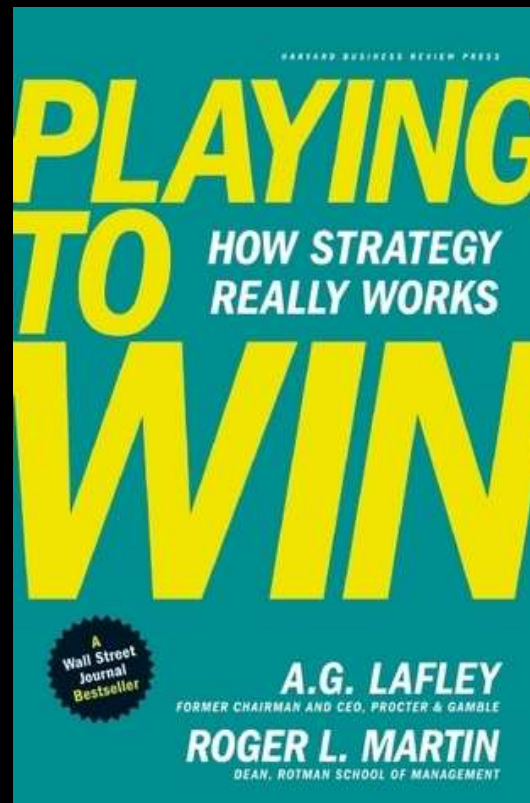
10. Älä etsi syyllisiä. Etsi oppeja.

Mitä näillä 50-vuotta vanhoilla  
ralliopeilla on tekemistä tämän  
päivän bisneksen kanssa.

35 vuotta

300 kirjaa per vuosi

Jokainen strategiakirja, jonka olen saanut käsiini.



LEGGI KIRJALLANTEE - TOIVON KIRJ

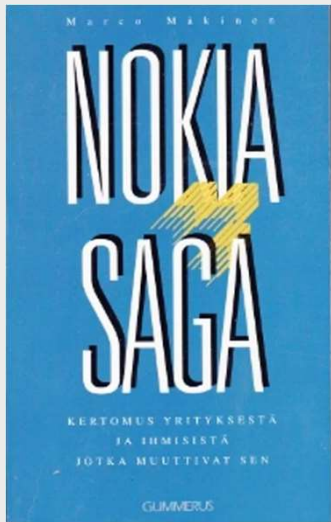
# UI TAI UPPOA

suomalaisyrittäjät globaalitalouden hyötyosuissa





Olen lisäksi haastatellut kaikkia  
niitä yrittäjiä ja yritysjohtajia,  
jotka ovat onnistuneet luomaan  
täältä Suomesta käsin jotain  
hämmästyttävää.



1995



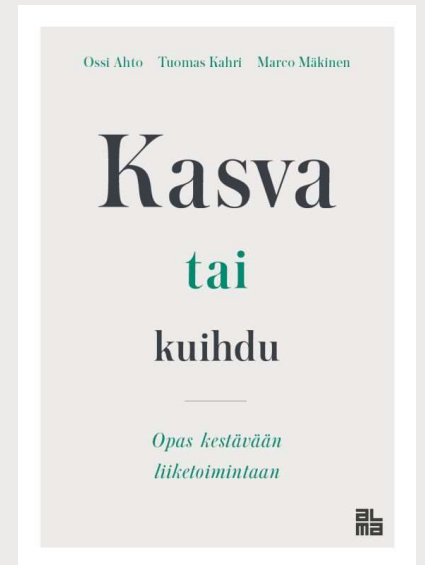
2010



2016



2017



2022

1. Tahto , usko ja vimma oppia.















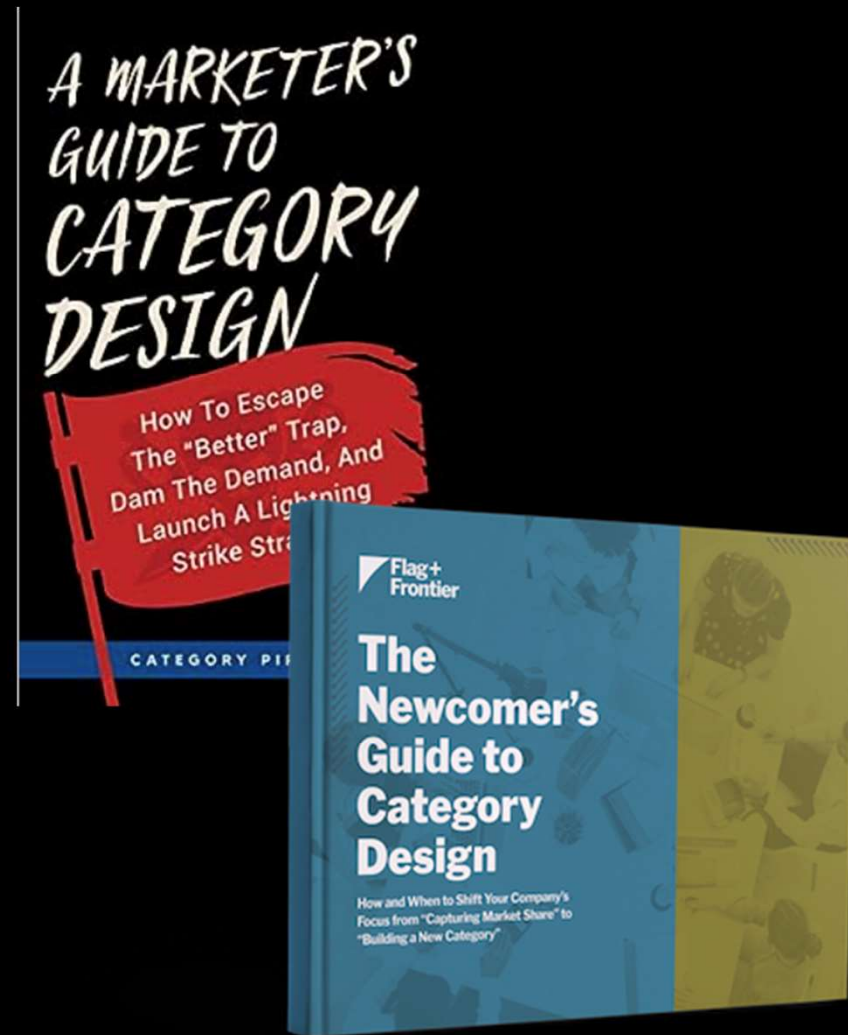
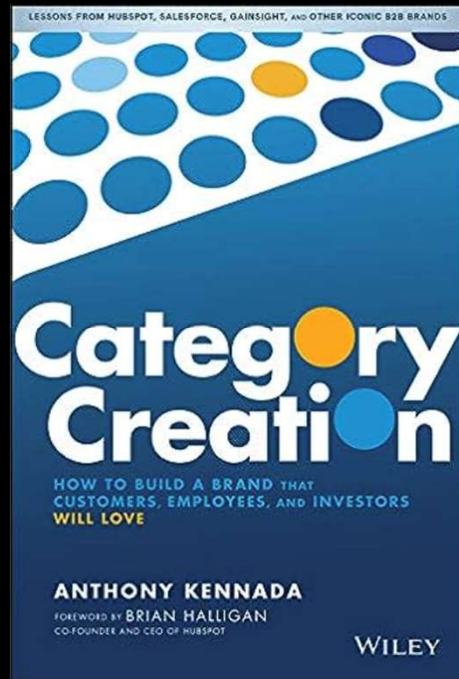
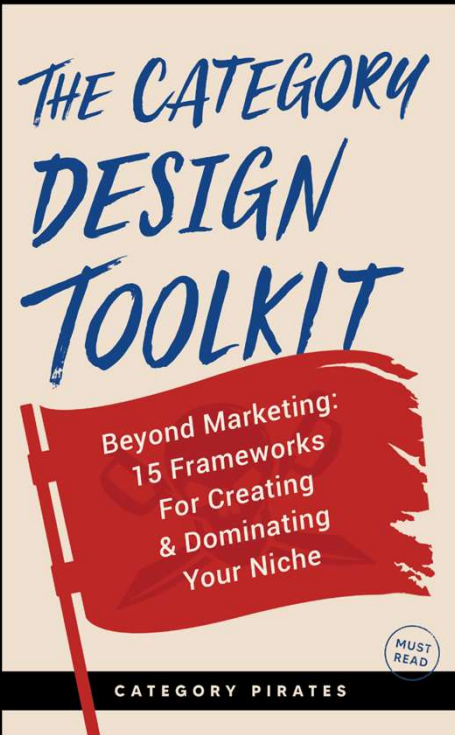
2. Älä kilpaile. Luo oma  
kategoria.

---

If you are not a category leader, you need to create a new category that you can dominate.

---





**THIS PAYS OFF BIG TIME:  
CATEGORY KINGS EARN**

**76%**

**of the value of the category.**



**33 YEARS AFTER THE LAUNCH,  
RED BULL CAPTURES**

**70%**

**of the profits in the energy drinks category it created.**



**13 YEARS AFTER THE LAUNCH,  
APPLE STILL CAPTURES**

**65%**

**of the value of the touch screen phone market it  
created (with only 12,5% market share).**



**12 YEARS AFTER THE LAUNCH, AIRBNB HAS 90,9% OF  
MARKET SHARE AND OVER**

**95%**


**of the profits in the person-to-person lodging  
category it created.**



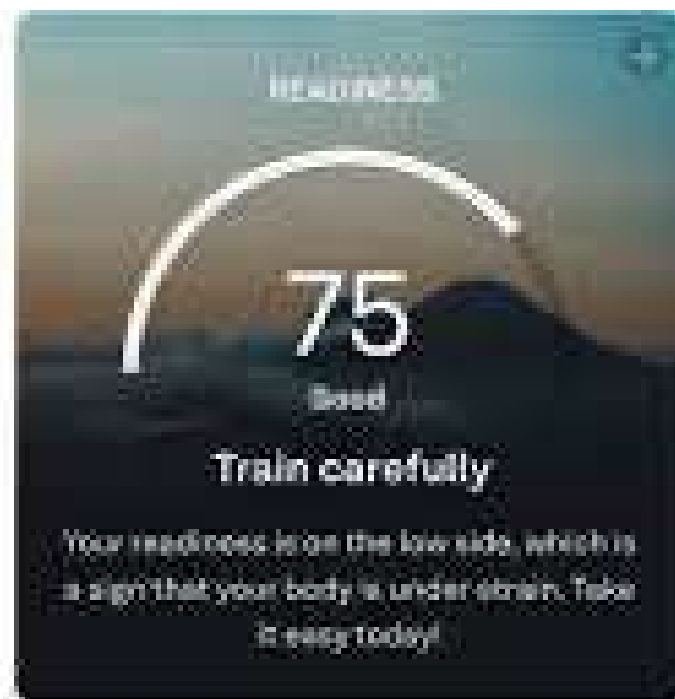
# MOBIRA CITYMAN®



Puts all in your hands.  
Connections. Time. Freedom of action.

NOKIA-MOBIRA 





# 3. Miten voitetaan?

Älä tuijota mitä muut tekevät,  
vaan selvitä minkä asiakkaan  
ongelman voit ratkaista.

4. Ymmärrä omat vahvuudet ja heikkoudet ja toimi sen mukaan.

5. Rakenna vahva tiimi ja panosta  
kommunikaatioon.

Mikä on voittavan tiimin asenne?



# What Kind of Mindset Do You Have?



I can learn anything I want to.



I'm either good at it, or I'm not.

Usko siihen että älykkyys, lahjakkuus ja osaaminen on “annettuja” tekijöitä ja kiinteällä tasolla.

***“Olen vaan niin tyhmä, että en ikinä opi tätä”***



Vältetään haasteita, koska ei haluta epäonnistua.

***“Jätkät, me  
hävitään tämä”***



Ei haluta palautetta, koska se koetaan henkilökohtaisena kritiikkinä.

***Älä sä ala mulle  
v\*ttuilemaan.***



Ajatus siitä, että ei kannata yrittää, koska siitä ei kuitenkaan ole mitään hyötyä.

***No tää nyt ei  
ainakaan toimi.***



Annetaan periksi.

***“Lasketaan rimaa ja lähdetään himaan.”***





**1**

**Usko itseen, omaan tiimiin ja mahdollisuuteen kehittyä**



**2**

**Uteliaisuus sitä kohtaan,  
minkä voi tehdä paremmin.**





**3**

**Otan oppia niiltä,  
jotka ovat onnistuneet  
aikaisemmin.**



**4**

**Haasteet, vaikeudet  
ja ongelmat ovat  
mahdollisuuksia oppia.**



**5**

**Halu kokeilla uutta.**

6. Tunne säännöt ja käänä ne  
omaksi eduksesi

Muutos on mahdollisuus, mutta  
vain jos käyttää sen hyväksi.

7. Keskitä voimat siihen, mikä on kaikkein tärkeintä.

8. Älä tuhlaa aikaa epäolennaiseen.

Ei tehdä ollenkaan sitä mikä ei ole pakollista ja tehdään minimisuorituksella se, mikä on pakollista, mutta ei kriittisen tärkeää.



9. Älä etsi syyllisiä. Etsi oppeja.

10. Konkretia ja teot ratkaisee.

Miksi sitten niin harvoin  
onnistutaan?

Mitkä ovat voittavan strategian  
esteet.

Este 1: Ei tiedetä mitä tavoitellaan.

Tahto ja usko loppuvat kesken.

Este 2: Ei olla valmiita tekemää sitän  
mitä voittaminen vaatii.

Sitku



Mutku

Voiku

Este 3: Sorrutaan kilpailemaan sarjassa  
minne ei ole asiaa, eikä luoda omaa

Poljetaan hintoja, kunnes firma on konkurssissa.

Matkitaan kilpailijan tuotteita ja palveluita.

Tehdään kaikkemme että oltaisiin ihan yhtä  
mitätön kuin kaikki muutkin.

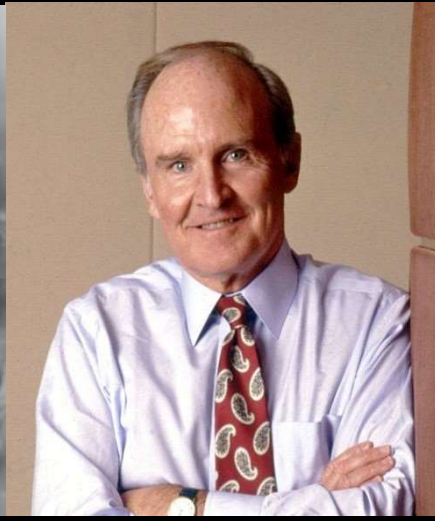
Este 4: Ei vaivauduta kiteyttämään ja  
kommunikoimaan miten niin me ollaan parempi,  
relevantimpi ratkaisu

Este 5: Strategia luodaan hallituksen/johdon  
kuplassa ja “jalkautetaan”.



**Strategia tehdään ylhäältä alas.**

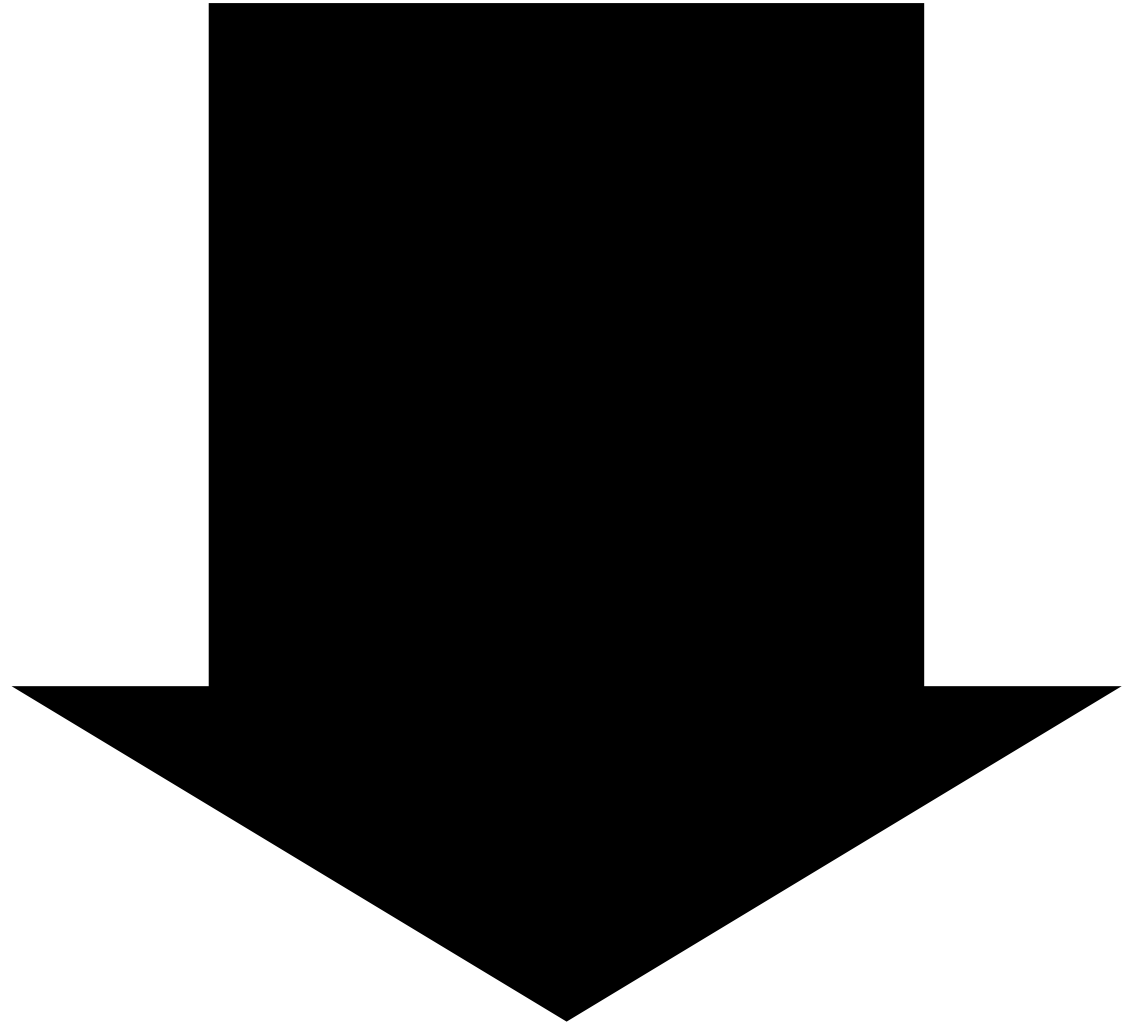
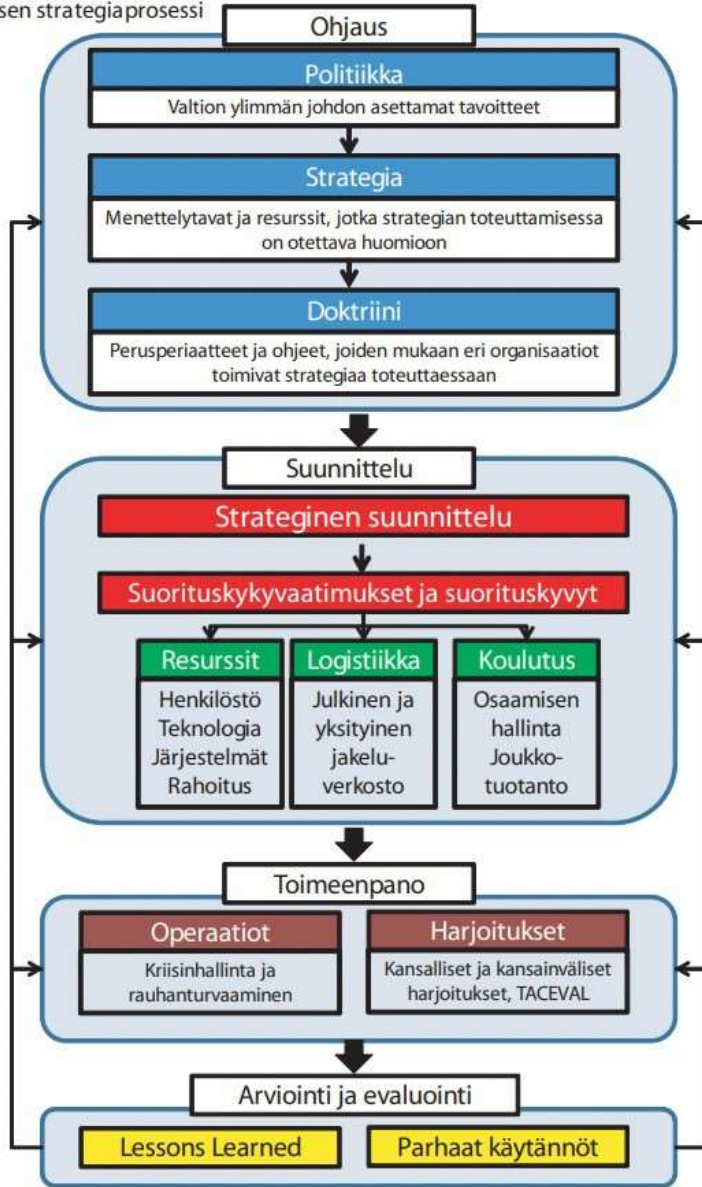
**Älä ajattele, tee vain niinkuin minä käsken**



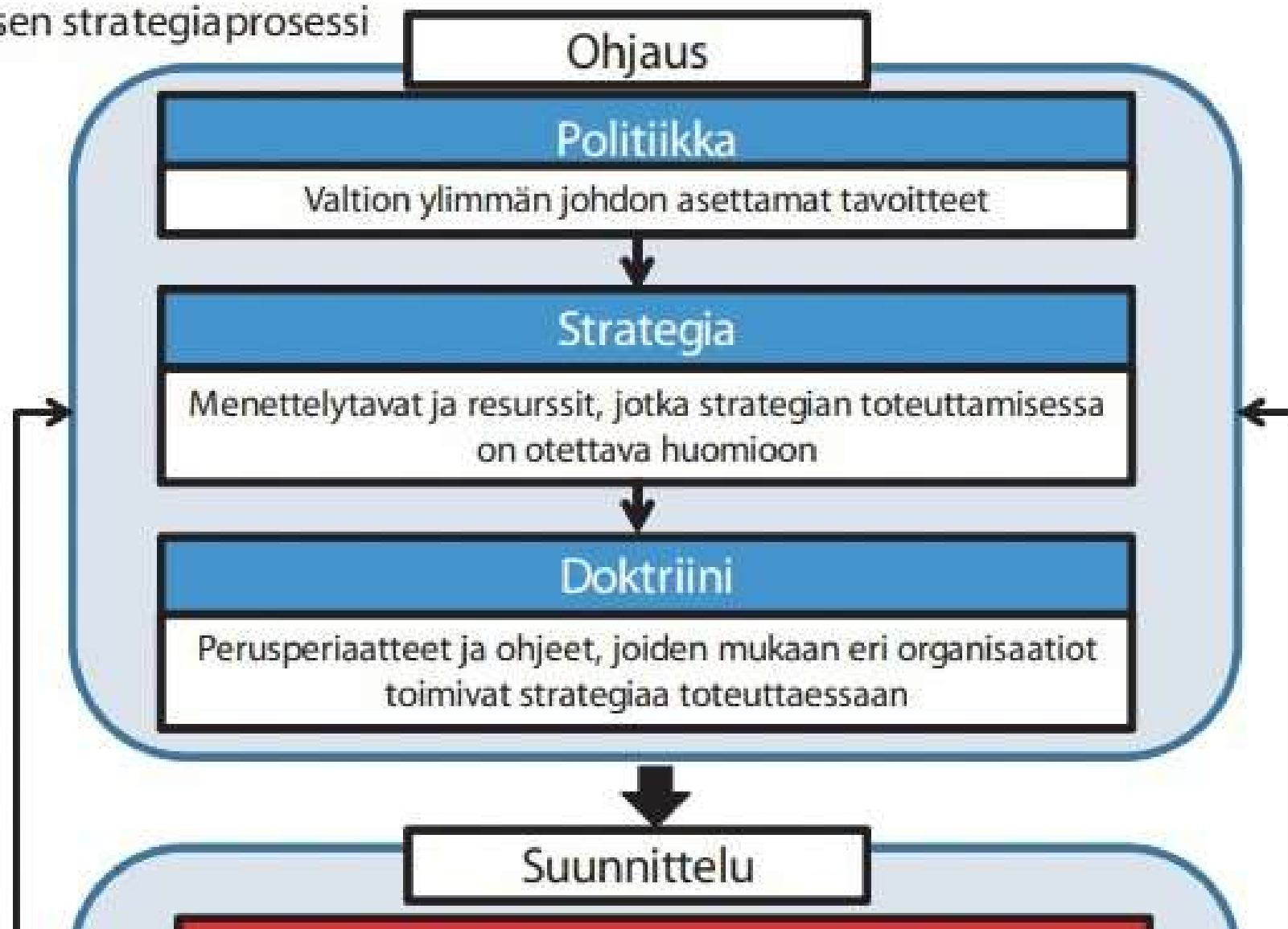
**Strategia jalkautetaan niin että alemmat tahot ohjeistetaan toimimaan oikein.**



Kansallisen strategia-prosessi



# Kansallisen strategia-prosessi



toimivat strategiaa toteuttaessaan

Suunnittelu

Strateginen suunnittelu

Suorituskykyvaatimukset ja suorituskyvyt

Resurssit

Henkilöstö  
Teknologia  
Järjestelmät  
Rahoitus

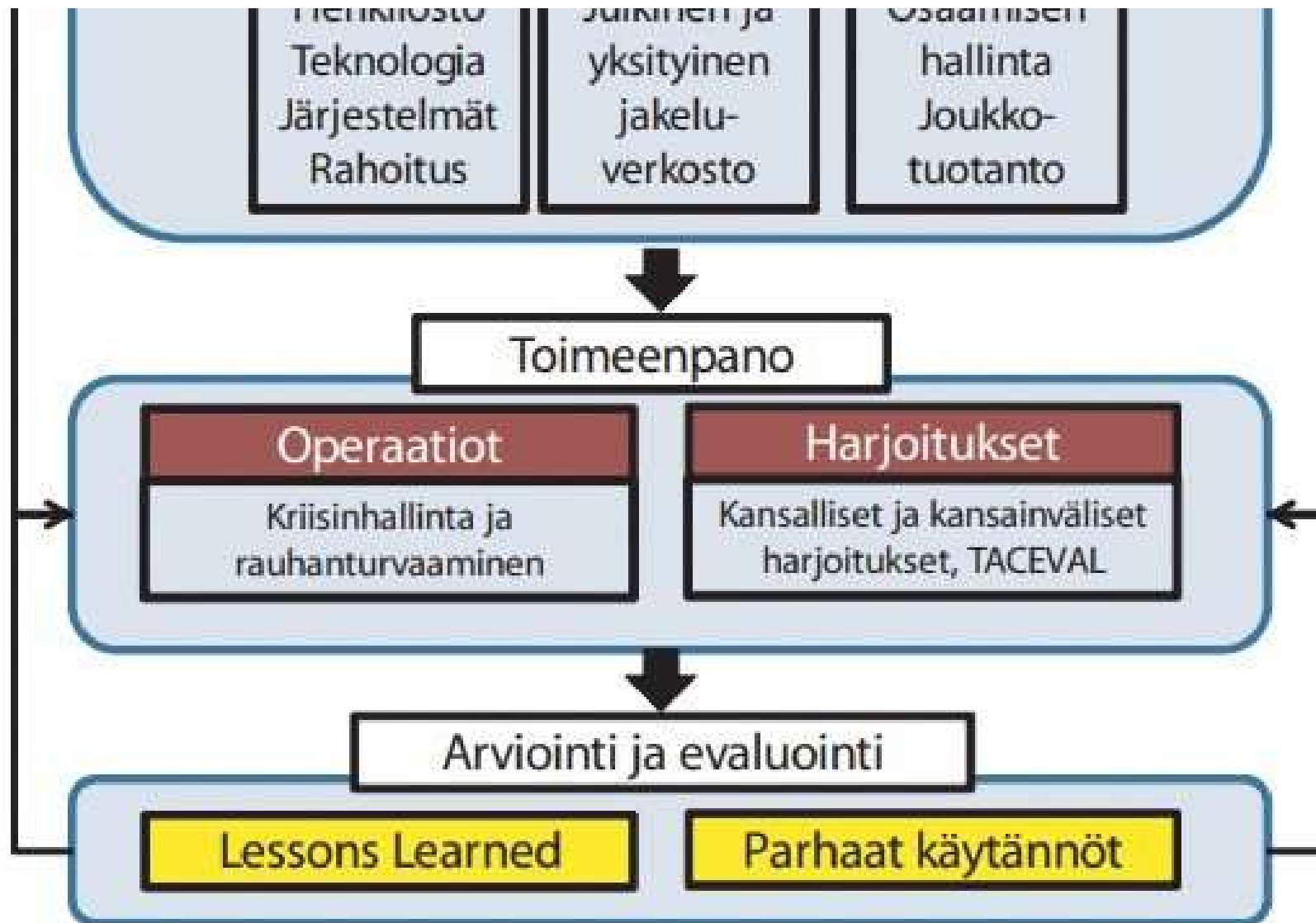
Logistiikka

Julkinen ja  
yksityinen  
jakelu-  
verkosto

Koulutus

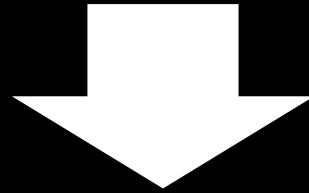
Osaamisen  
hallinta  
Joukko-  
tuotanto

Toimeenpano

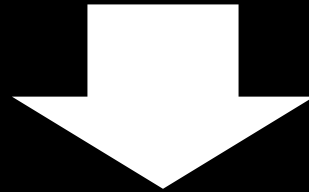




Hallitus määrittelee strategian.



Johto suunnittelee miten se  
viedään käytäntöön.



Työntekijät toteuttavat arjessa.

**Käytännössä hallituksen määrittely jää  
epämääräiseksi.**

**Johdon suunnitelma on teoriassa hyvä,  
mutta käytännössä toteuttamiskelvoton.**

**Ja työntekijät eivät ole kuulleet koko asiasta, saati että tietäisivät mitä pitäisi tehdä, tari varsinkaan miksi.**

**Mutta hyötyä on strategiasta, jos teillä ei ole ketään jäljellä viemään sitä käytäntöön?**



**Vain 2 prosenttia työntekijöistä tuntee  
oman organisaationsa strategian**

**Vain 13 % johtoryhmän jäsenistä  
tuntee strategian**

**Firmoilla on olevinaan  
strategia, mutta juuri kukaan ei  
ymmärrä mikä se on.**



**Mutta hetkinen? Mikä on vaihtoehto?**

# Alhaalta ylös?



**Yhdessä, keskustellen ja oivaltaen**

**Voittava joukkue puhuu yhdessä  
tavoitteista, prioriteeteista ja valinnoista.  
Ja sitoutuu niihin yhdessä.**

**Tämä ei ole sama kuin että päätetään yhdessä.**

**Omistajan tehtävä on asettaa rima.**

**Ja sitten johdon on tehtävä valinnat,  
päätökset ja kannettava vastuu.**

**Tältä pohjalta voittava tiimi luo, jakaa,  
kehittää ja toteuttaa yhdessä.**



**Tämä ei tarkoita, että kaikki olisi avointa.**

**Tai että kaikki viisaus asuisi omassa  
tiimissä.**

**On hyvin mahdollista ja kannattaa  
omaksua ideoita, periaatteita ja  
toimintamalleja muualta.**

**Tästä on hyvä esimerkki  
”massaräätälöinnin” konsepti.**

**Se on keino yhdistää asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen ja tuotannollisen logiikan kunnioittaminen tavalla, jossa syntyy tulosta.**

**Tämän lähestymistavan ilmeisistä vahvuuksista huolimatta, sitä ei ole Suomessa kunnolla otettu käyttöön.**

**Se, että siihen pyritään täällä tänään, on vahva merkki siitä, että tahtoa voittaa löytyy, jos ei muualta niin ainakin sitten täältä.**

**KIITOS**