

Ulkopuolinen asiantuntija tuo uutta osaamista yritykseen

15.9.2023

Joustavan työn hyödyntämismallit -hanke on esiselvitys, jossa on tavoitteena tunnistaa ja kuvata joustavia työn tekemisen malleja sekä lisätä eteläpohjalaisten mikro- ja pk-yritysten tietoisuutta joustavan työn tuomista mahdollisuuksista yrityksen osaamispääoman lisäämisessä. Kevään 2023 aikana hankkeessa on haastateltu eteläpohjalaisia joustavaa työtä hyödyntäviä edelläkävijäyrityksiä sekä neljää eri alan asiantuntijayrittäjää, jotka tarjoavat ulkoistettua asiantuntijuutta pk-yrityksille. Tässä artikkelissa tuodaan esiin haastateltujen asiantuntijoiden yrittäjäksi ryhtymisen motiiveja sekä kokemuksia yhteistyöstä yritysten kanssa.

Palkkatyöstä yrittäjäksi

Eräs neljästä haastatellusta asiantuntijasta kuvasi siirtymistään palkkatyöstä yrittäjäksi näin: *”Sisäinen yrittäjyys on ollut aina osa minua. Minulla on voimakas tahto vaikuttaa yrityksen toimintaan ja kehittämiseen.”* Vahva sisäinen yrittäjyys tuli esiin muissakin haastatteluissa, mutta esimerkiksi perheyrittäjyystaustaa ei ollut kuin yhdellä neljästä yrittäjäksi ryhtyneellä. Jokainen haastatelluista oli sen sijaan toiminut palkkatyössä vuosia ennen yrittäjyyttä, ja vankka osaaminen oli antanut rohkeuden ryhtyä asiantuntijayrittäjäksi. Yksi haastatelluista ryhtyi yrittäjäksi elämässä sattuneen muutostilanteen myötä, jolloin hän pysähtyi miettimään omia arvojaan syvällisemmin. Yhdelle työpaikan menettäminen antoi sysäyksen oman yrityksen perustamiseen. Kolmella yrittäjällä oli pk-yrittäjyyspainotteinen tradenomikoulutus taustalla. Edellä kuvattujen motiivien lisäksi kaikki haastatellut toivat esiin yrittäjyyden antaman vapauden ja joustavuuden sekä vahvan halun jakaa osaamistaan yritysten hyväksi.

Yrittäjien keskinäiset verkostot tärkeässä roolissa

Jokainen haastatelluista asiantuntijayrittäjästä kertoi hakevansa synergiaa ja volyymia verkostomaisesta yrittäjäyhteistyöstä sen sijaan, että palkkaisi omaan yritykseen lisää henkilöstöä. Nämä yksinyrittäjät havittelevat tulevaisuudessa verkostoonsa omaa osaamistaan täydentäviä kollegoita, joiden palveluita voisi myös tarjota asiakkailleen. Esimerkiksi markkinointiviestinnän osaajan ei tarvitse välttämättä hallita verkkosivutoteutuksia, vaan voi etsiä verkostoonsa yrittäjän, joka vastaa verkkosivujen teknisestä toteutuksesta. Tarvittaessa asiakkaalla on sopimus vain yhden kumppanin kanssa, joka laskuttaa kootusti kaikki palvelut.

Haastateltu assistenttipalveluita tarjoava yritys kertoi hankkivansa uusia liidejä ulkoistetun osa-aikaisen myyjän toimesta. Yksi haastateltu asiantuntijayrittäjä kertoi, että muilta yksinyrittäjiltä on tullut ehdotuksia, voisiko tehdä laskutettavaa työtä hänen yritykselleen. Yksinyrittäjät kaipaavat usein tiedonjakoa, sparrailua ja omaa yhteisöä yksinäisen puurtamisen sijaan. Verkostoitumalla siihen on oiva mahdollisuus. Kumppaniverkostoja on monenlaisia ja niitä halutaan kehittää koko ajan.

Asiakkaan tiloissa tai etänä

”Haluan olla läsnä asiakkaan arjessa, joten työskentelen asiakkaiden tiloissa ja siten minulla on useampi työpiste viikon aikana. Pyrin tekemään työstäni helppoa asiakkaalle, eli annan lupauksen, että vastaan heidän markkinoinnistaan. Teen ehdotuksia, miten voitaisiin tehdä ja hyväksytän asiakkaalla. Jos asiakas pyytää tehdä muutoksia, keskustellaan ja tehdään yhteisymmärryksessä. Pyöritän viestintää itseohjautuvasti.”

Edellä kuvattu on aito esimerkki asiantuntijayrittäjän itsensä kertomana, miten ulkoistettu, osa-aikainen rooli toimii pk-yrityksessä. Markkinointiviestinnän ohella sama konsepti toimii esimerkiksi laatu-, talous- tai henkilöstöasioita kehitettäessä. Sen lisäksi, että asiantuntijayrittäjä tuo yritykseen kokonaan uutta osaamista, hän voi myös toimia mentorina yrityksessä työskenteleville, ja siten osaaminen lisääntyy sekä operatiivisella että strategisella tasolla.

Asiantuntijarooli joustaa asiakkaan tilanteesta ja tarpeista riippuen joko etänä tai läsnä: *”Työni on lyhytaikaista, projektiluontoista laatustandardien sparrausta, ja työskentelen enimmäkseen etänä. Jopa palaveritkin ovat siirtyneet paljolti etänä pidettäviksi.”*

Assistenttipalveluita tarjoavat asiantuntijayrittäjät tekevät työtään usein kokonaan etänä: ”*Pystyn toimia etänä, asiakkuuksia on Helsingistä ja Tampereelta. Esim. helsinkiläistä asiakastani en ole koskaan nähnyt kasvotusten.”* Erään yrittäjän asiakkuudet ovat pääsääntöisesti muualta kuin Etelä-Pohjanmaalta, jolloin etätyö on ollut alusta alkaen ainoa vaihtoehto.

Onnistuneen yhteistyön elementit

Haastatellun asiantuntijayrittäjän mukaan hänen asiakkaansa arvostavat, että viestinnän ja markkinoinnin hoitaa ammattilainen ja ymmärtävät, että markkinointi ja viestintä on muutakin kuin sosiaalisen median hallinnointia tai yksittäinen mainoskampanja. Kaiken perustana on luottamus, että hommat hoituvat. Säännöllisesti keskustellen ja toimenpiteistä sopien tapahtuu toivottua kehitystä. Toki palautetta onnistumisista on hyvä saada säännöllisesti.

Luottamus pitää ansaita, ja se syntyy kuuntelemalla asiakasta ja keskustelemalla asiakkaan toiveista. Molemminpuolinen avoimuus on tärkeää. Luottamus on myös sitä, että asiantuntija tuo esiin rohkeatkin kehitysajatukset, jotka voivat olla asiakkaalle tärkeitä kehitysaskeleita. Samalla asiantuntija on mukana toteuttamassa tätä kehitystä omalla työpanoksellaan. *”Asiakkaat arvostavat, että olen itsekin yrittäjä ja kannan omaa riskiäni. Siten olen vertainen heihin nähden. Usein asiakas kysyy ”miten sä tekisit”? Siten päästään ratkaisemaan ongelmia. Yrittäjänä minusta on tullut paljon rohkeampi sanomaan ”tämä ei toimi” tai ”tämä näyttää tältä ulospäin” tai ”tuon olisin tehnyt toisin”.*

Integroituminen asiakasorganisaatioon

Joustavan työn monipuolinen hyödyntäminen auttaa kasvavia yrityksiä kehittymään, säilymään kilpailukykyisinä sekä houkuttelevina uusille osaajille. Vaikka asiantuntija toimii ulkoistettuna oman yrityksensä nimissä, hän mukautuu asiakkaiden tarpeisiin ja integroituu osaksi asiakasorganisaatiota yhteistyön intensiteetin mukaisesti. Haastatellut asiantuntijayrittäjät ovat tarjonneet ulkoistettua osaamista mm. seuraavissa: laatujärjestelmäsparraus, laatupäällikön tehtävät, markkinointiviestintä, strateginen markkinointi, henkilöstöpäällikön tehtävät, yleiset toimistotehtävät, palkanlaskenta, kirjanpito ja rahoitushakemusten täyttö.

Hanna Punkari
Projektipäällikkö
SeAMK

Joustavan työn hyödyntämismallit -hanke on Euroopan unionin osarahoittama.

Lue lisää hankkeen verkkosivuilta.