



Tässä numerossa

- 1 Työvoimaa pilvestä
- 4 Haastattelu: Kokemuksia globaalista alihankinnasta

innopedia®

Työvoimaa pilvestä – yritystoiminnan ja työn teon uudet mallit

Työn teettämisen ja tekemisen muodot ovat muutoksessa. Muutos ei tarkoita vain toimistotyön uusia tapoja, esim. etätyötä, vaan koko työnantaja-työntekijäsuhde ja yrityksen rajat on määriteltävä uudestaan.

Alihankinta on ollut aina mahdollista. Verkko ja sen palvelut mahdollistavat alihankinnan tavoilla, joita jokin aika sitten olisi ollut vaikeaa kuvitella. Internet on tulvillaan yrityksiä, joiden perustaja on rakentanut liiketoimintansa mahdollisimman automaattiseksi. Hän käyttää markkinointiin, tuotekehitykseen ja tukeen osaajia ympäri maailmaa, etenkin edullisen kustannustason maista.

Yrittäjän rooli on kehittää ideoita ja johtaa virtuaalista koneistoa, joka toteuttaa ideat. Yrittäjä ei ole varsinaisesti palkannut yhtään työntekijää. Hänellä ei ole työnantajan velvoitteita, mutta valtaa enemmän kuin yhdelläkään perinteisellä työnantajalla.

Neljän tunnin työviikko

Amerikkalainen **Timothy Ferriss** kuvaa bestseller-kirjassaan *The 4-hour Workweek* (www.fourhourworkweek.com) uudenlaista yrittäjää, jonka lähtökohtana on oman elämäntyylin suunnittelu (lifestyle design) ja toteuttaminen. Yrittäjän ihanteena ei ole raataa pitkiä päiviä ja viikonloppuja, vaan toteuttaa suunnittelemaansa elämäntapaa vaikkapa kehittymällä tanssi- tai kickboxing-mestariksi, kuten Ferriss. Liiketoiminnan juoksevat rutiinit ovat kansainvälisen assistenttijoukon harteilla.

Ferriss on luonut unelman, jossa länsimainen konttorityöntekijä vapautuu työn kahleista, panostamalla vaikka vain 4 tuntia viikossa, lähinnä päätöksentekoon. Kehittyvissä maissa olevat työntekijät saavat verkon kautta tehtävänannon ja tekevät myös työnsä verkossa. Uusi työn tekemisen tapa tarjoaa heille keskimääräistä paremman korvauksen. Asiakas saa tuotteet ja palvelut kohtuuhintaan. Periaatteessa kaikki osalliset voittavat?

Ferriss on inspiroinut lukuisia Internet-yrittäjiä, joista suurin osa ei luultavasti menesty alkuunkaan yhtä hyvin. Ilmiö on kuitenkin kiinnostava ja demonstroi hyvin liiketoiminnan ja työnteon uusia muotoja: yritystä ilman pysyviä työntekijöitä ja osaamisen myymistä "yhden ihmisen brändinä".

Läpinäkyvä työ

Kuvitellaan, että saan tänään hyvän liikeidean, jonka toteuttamiseksi tarvitsisin nopeasti vaikka seuraavanlaisen tiimin:

- Projektipäällikkö
- Verkkosovelluksen ohjelmoija
- Tietokantaekspertti
- Graafinen suunnittelija
- Copywriter

- Asiakastukihenkilö
- Videomainoksen tekijä
- Käsikirjan kirjoittaja

Miten saan tiimin kokoon viikossa, tekemään työtä ideani toteuttamiseksi?

Verkossa on lukuisia palveluita, jotka tarjoavat työvoimaa pienenkin toimeksiantoihin joustavasti ja läpinäkyvästi (ks. faktalaatikko artikkelin lopussa). Esimerkkeinä mainittakoon Odesk, jossa on kirjoitushetkellä yli puoli miljoonaa työntekijää 160 maasta tarjoamassa osaamistaan.

Odeskin sivulla (www.odesk.com) määrittelen, että haen tietyn tyyppistä ohjelmistokehittäjää, jonka asiakkaiden antama arvosana on 4,5-5,0, tuntiveloitus 5...20 dollaria ja joka on tehnyt ainakin 1000 tuntia vastaavia tehtäviä Odeskin kautta, ja osaa englantiakin tyydyttävästi. Saan listalle 151 henkilöä, joista voin tutkia kunkin työhistorian Odeskissa, paljonko he ovat ansainneet, missä he asuvat ja miten he ovat pärjänneet erilaisissa testeissä, joilla mitataan osaamista.

Guaranteed Work. Guaranteed Payment.

Hire, manage, and pay a distributed workteam as if everyone were in your office.



See Work as It's Done
Check in on your providers as easily as if you were in the same office.



Build a Team of Experts
Hire based on work history, portfolio, feedback ratings, and test scores.



Eliminate Payroll Hassle
Make payments to professionals anywhere in the world, without paperwork.

e.g. PHP, Customer Service, Blog wri

Search Providers

or

Post a Job

Looking for work?

Bring your own team to oDesk | Need to build a large team fast? | NEW Need benefits or W-2?

Why oDesk?
Watch our video. Or, check out the [oDesk Learning Center](#) »



Why Online Workteams?

- 
Flexibility
Ramp up and down, from short-term engagements to full-time teams.
- 
Cost savings
Pay only for hours worked. Hourly rates fit any budget.
- 
Access to Talent
Hire the best from around the world.

Poimin sopivan joukon, jolta pyydän tarjoukset. Jos päädyn valitsemaan jonkun palvelun tarjoaman työntekijän, pääsen seuraamaan hänen työntekeään ja ajankäyttöään reaaliaikaisesti. Järjestelmä tallentaa kuudesti tunnissa työntekijän työpöydän ja statuksen. Maksan luottokortilla viikoittain tehtyjen tuntien mukaan. Pystyisin siis kokoamaan tiimin nopeasti ja hajottamaan sen vielä nopeammin, ilman yt-neuvotteluja.

Odesk tarjoaa myös reaaliaikaista tilastoa toimeksiantojen määrästä, keskiveloituksista, parhaista työntekijöistä, osaamisprofileista ja veloituksista maittain karttapohjalla jne. Näen työn "markkinahinnan" yhdellä silmäyksellä.

Jatkuvia työsuhteita

Keikkaluonteisen palkkaamisen sijaan jotkut yrittäjät suosivat jatkuvia sopimuksia, jolloin tuntihinta alenee ja työntekijä on yksinoikeudella käytettävissä 40 tuntia viikossa. Eräs verkossa liiketoimintaa tekevä yhdysvaltalainen yrittäjä kertoi, että hänellä on Filippiineillä kiinteä kuusihenkinen tiimi. Mallin etuna on, että tiimin työn aikana hankkima osaaminen ei poistu työnantajalta.

Halvin ao. yrittäjän assistentti tekee rutiinitehtäviä alle 200 euron kuukausiveloituksella. Yrittäjä maksaa myös online-kurssit työntekijöilleen, jos nämä eivät vielä omaa tarvittavia taitoja. Sama toimintamalli, jota suuret ICT-yritykset käyttävät on siis nyt pk-yrittäjien saatavilla.

Haasteet

Uusi työn teettämisen tapa ei tietenkään ole vailla haasteita. Globaalien virtuaalitiimin kanssa kommunikointi ja työn

johtaminen ei ole aina helppoa. Aikaerot ja kielitaito voivat hidastaa työn ohjausta. Joskus työntekijä ei vastaakaan odotuksia.

Joissakin kulttuureissa virheiden tai vaikeuksien myöntäminen ei kuulu asiaan. Sähköposti- ja puhelinkommunikointi ei aina kerro todellista mielialaa tai tilannetta. Videoviestinnän lisääntyminen parantaa ei-verbaalista viestintää oleellisesti, mutta ei täysin korvaa kasvotusten tapaamista.

Tulevaisuus

Edellä kuvatut työn teettämisen ja tekemisen tavat ovat jo todellisia, vaikka eivät vielä valtavirtaa pk-yrityksissä. Ne kuitenkin pistävät ajattelemaan tulevaisuuden työelämää ja sen rooleja uudella tavalla. Monille kuvattu maailma on kauhukuva, toisille se voi olla vapautus perinteisistä työn kahleista.

Verkossa toimivia työn markkinapaikkoja:

Guru.com

Yli miljoona freelanceria
www.guru.com

Odesk

Yli 500 000 asiantuntijaa
www.odesk.com

eLance

107 000 asiantuntijaa
www.elance.com

PeoplePerHour

45 000 asiantuntijaa
www.peopleperhour.com

GetACoder

Tuhansia ohjelmistokehittäjiä
www.getacoder.com

Työntekijöiden TOP 7 maata Odeskissa:

1. Intia
2. Filippiinit
3. USA
4. Ukraina
5. Pakistan
6. Venäjä
7. Kanada

Kokemuksia globaalista alihankinnasta

- toimitusjohtaja Kati Suvannon haastattelu

Quiet Water Oy on konsultointiyritys, joka keskittyy Cloud Computing -ratkaisujen räätälöintiin asiakasyrityksille. Yhtiön ydinosasta on Salesforce.com-konsultointi. Tiedustelin toimitusjohtaja Kati Suvannolta hänen kokemuksistaan globaalien kehittäjätiimien johtamisesta ja alihankinnan menestystekijöistä.



Kati Suvanto
Quiet Water Oy

Miksi Quiet Water alun perin lähti hakemaan kehittäjiä ulkomailta?

Kun aloitimme Salesforce-kehityksen, Suomesta löytyi muutamia kehittäjiä, mutta he toimivat tavallaan kilpailijoina. Haimme kuitenkin puhtaasti alihankkijoita.

Toinen syy oli, että teemme Salesforce Apex-kehitystä, johon Suomessa ei ollut tuolloin paljonkaan osaamista. Käytimme kokeeksi muutamia kotimaisia pieniä alihankkijoita. Valitettavasti kokemukset olivat aika karuja. Hinta/laatu-suhde ei ollut hyvä ja aikataulussa pysyminen oli haasteellista.

Hankaluuksien selitys oli osittain se, että Salesforce ja koko teknologia oli tekijöille uutta.

Mistä kehittäjät löytyivät?

Koska Salesforce on ollut jo pitkään käytössä USA:ssa, heidän Developer Forumistaan löytyi useita henkilöitä, jotka tarjosivat osaamistaan. Forum on verkossa ja siellä näkee mm. kuinka paljon henkilö on tehnyt

vastaavaa kehitystyötä ja mitä referenssejä hänellä on.

Mitä teetätte alihankkijoilla?

He tekevät lähinnä määrittelyn mukaisia, järjestelmän perustoimintoja laajentavia räätälöityjä ominaisuuksia. Kehittäjät eivät yleensä osallistu sovelluksen ideointiin, vaan toteuttavat teknisesti määrittelyn mukaista koodia.

Mitkä ovat mielestäsi yhteistyön hyviä käytäntöjä?

Yhteistyön edellytys on, että sekä tilaaja että tekijä käyttävät samaa alustaa, johon molemmilla on pääsy. Luottamus on yhteistyössä erittäin tärkeää. Silti ulkopuoliset eivät pääse tuotantoympäristöön, vaan työ tehdään kehitysympäristössä.

Teettäminen vaatii hyvin tarkkaa määrittelyä. Me olemme kuvanneet hyvin selkeästi toiminnallisuuden ja tehneet perustoiminnot ja tietokannat valmiiksi. Työ vaatii myös aika tarkkaa projektin ja laadun valvontaa. Jos ulkoistat 10 tuntia, niin joudut käyttämään 2

tuntia määrittelyn lisäksi ohjeistamiseen ja testaamiseen.

Käytämme alihankkijoiden kanssa kommunikointiin chattia. Syy on yksinkertaisesti se, että esim. Kiinassa, Taiwanissa ja Intiassa englannin ääntäminen on niin erilaista, että kirjoittaminen on varmempi tapa viestiä. Lisäksi chatista jää kirjallinen dokumentti siitä, mitä on sovittu.

Jaamme usein näyttöä puolin ja toisin. Pidämme myös tietokonepohjaisia videoneuvotteluja, mutta kuvan heikko laatu ja viiveet vaikeuttavat kommunikointia.

Teettekö yhteistyötä yleensä samojen henkilöiden kanssa?

Jos kokemus on ollut hyvä, käytämme samaa tekijää useammin. Tällöin oppii henkilön vahvuudet ja osaamistason ja pystyy hyödyntämään niitä. Toisaalta, jos alussa on 1-2 kertaa saman henkilön kanssa vaikeuksia, yhteistyö on helppoa lopettaa nopeasti.

Joskus ostamme hyvinkin täsmällistä osaamista tiettyyn tarpeeseen. Esim. jos johonkin tekniseen ongelmaan ei löydy ratkaisua verkkofoorumeilta, voimme ostaa alan spesialistilta aikaa ongelmanratkaisuun.

Keitä ovat verkossa osaamistaan myyvät kehittäjät?

Yksi ryhmä on kehittäjät, jotka tekevät yksityisesti keikkoja oman asiantuntijatyön ohella. Toinen ryhmä on asiantuntijat, joilla ei ole oman alan päivätyötä. Kolmas ryhmä on yritykset, jotka tasoittavat kysynnän vaihtelua myymällä vapaana olevia resurssejaan toisille kehittäjille.

Miten hoidatte ulkomaisten alihankkijoiden sopimusasiat?

Ammattimaisten softatoimittajien kanssa teemme puitesopimukset, NDA:t ja laskutussopimukset samaan tapaan kuin Suomessa. Pienimpien toimijoiden kanssa toiminta on kevyempää. Esim. maksut saattavat mennä PayPalin kautta.

Yleensä ostettu koodi on yhteen kohteeseen tarkoitettu, ts. sitä ei saa monistaa muille asiakkaille. Hiljattain alihankkijoilta on tullut mielenkiintoisia yhteistyöehdotuksia. Esim. eräs intialainen yritys tarjosi koodia veloitusetta, kunhan he saavat sen käytöstä asiakaskohtaisen royaltin.

Tuletteko jatkamaan ulkomaisten alihankkijoiden käyttöä tulevaisuudessa?

Varmasti tullaan jatkamaan. Toimimme itse asiassa myös yrityksen oman suomalaisen väen kanssa hajautetusti. Tapaamme ehkä kerran kolmessa viikossa samassa tilassa. Meistä yksi suomalainen asuu USA:ssa. Koska asiakkainamme on suomalaisia yrityksiä, on tärkeää, että ainakin osa väestä osaa hahmottamaan esim. käyttöliittymiä suomeksi.

Pilvipalveluissa asiakasta kiinnostaa aina tietoturva ja luottamuksellisuus. Asiakkaiden suuntaan vastaamme palvelusta ja luottamuksellisuudesta asiakkaan vaatimalla tavalla riippumatta siitä kuka ratkaisuja kehittää.

Haastattelija: Aarni Heiskanen

Lisätietoja: Kati Suvanto, www.qw.fi