

Asiantuntijayrittäjyys: kehitä itseäsi, kehitä yritystäsi!

Yrittäjyys ei ole pelkästään tavaroiden myyntiä tai palvelujen välittämistä fyysisellä paikalla vaan myös palveluiden myymistä paikasta riippumatta. Kun yrittäjä myy omaa osaamistaan eli kun kyseisen henkilön tieto ja taito ovat tuote, josta asiakas on kiinnostunut, voidaan puhua asiantuntijayrittäjyydestä. Asiantuntijayrittäjyydestä on syytä puhua enemmän: työelämä on entistä pirstaleisempaa ja vanhat mielikuvat yrittäjyydestä on päivitettävä. Lisäksi asiantuntijayrittäjyyden profiilin nostamisella voidaan tarjota yrittäjyys järkevänä vaihtoehtona sitä harkitseville, kuten opiskelijoille ja vastavalmistuneille.

Akavan yrittäjäohjelman mukaan ”asiantuntijayrittäjyydessä oma osaaminen, sen kehittäminen ja markkinoiminen ovat keskeisiä yrityksen menestymiseksi”. Ilman asiantuntijayrittäjän omaa osaamista, ei ole myytävää. Minun kohdallani tämä osaaminen on kieli- ja käännöstaitoni: asiakkaat maksavat minulle siitä, että minussa yhdistyvät ominaisuus eli äidinkieli ja taito eli kääntämisaosaaminen. Mutta ilman osaamisen terävöittämistä toimeksiantojen ja koulutusten avulla ja sen aktiivista myymistä verkostoitumisen kautta ei olisi ajankohtaisia palveluitani eikä yrittäjyyttäni. Eli vaikka kaikki valmiudet loistavaan yrittäjyysuraan löytyisivät yhdestä henkilöstä, ei ole yrittäjyyttä, jos hän ei tee töitä niiden yritysideoiksi ja myytäviksi palveluiksi tislamisen eteen.

Minä ylläpidän asiantuntijuutta näin: käyn alan koulutuksissa, haen uusia pätevyyskysymyksiä (odotan parhaillaan auktorisoidun kääntäjän tutkinnon tuloksia) ja mikä tärkeintä, pidän äidinkieleni eli englannin tason yllä lukemalla. Mitä tulee yrittäjyyteen, pidän huolta nykyisistä asiakassuhteista ja lähestyn potentiaalisia asiakkaita. Erikoista minun alallani on kuitenkin se, että asiakkaani ovat usein samaan aikaan samoja palveluita tarjoavia asiantuntijayrittäjiä, miltei aina yksinyrittäjiä. Heistä käytän sanaa *kollegat* ja yhdessä me muodostamme verkoston.

Verkosto on asiantuntijayrittäjyydessä keskeistä, ainakin kielipalvelualalla. Mainitsemani kollegani saattavat olla kilpailijoitani, kun he kääntävät samassa kieliparissa, mutta yleensä he eivät ole. Sen sijaan me suosittelemme toisiamme asiakkaille, kun oma osaaminen ei ole riittävä tai sopiva tai kun oma työlista on jo täynnä. Koska me olemme kaikki samaa ammatti-identiteettiä jakavia yrittäjiä, tämä ei tunnu myönnötykseltä kilpailulle vaan mahdollisuudelta auttaa kollegaa, mikä maksetaan takaisin. Tämä verkostomainen yhteistyö vahvistaa ammatin yhteistä henkeä ja johtaa uskoakseni kasvuun: kun luottotekijät ovat tiedossa, voidaan ottaa erikoisimpiakin tilauksia vastaan ja ulkoistaa palvelut kollegalle alihankintana tai suositella samaista kollegaa. Joka tapauksessa tilaus pysyy omalla alalla, ja pienyrittäjien käsissä eikä mene esim. isolle käännöstoimistolle. Lisäksi asiakas saa yksilöllistä palvelua, jolla on kasvot.

Asiantuntijayrittäjäksi ryhtyminen ei ole aina helppoa, mutta se on sen arvoista, jos on hyvä liiketoimintaidea ja osaaminen, jota yrittäjä on valmis kehittämään. Se on hyvä vaihtoehto kaikkien tietopalvelualojen tekijöille, joiden palveluille on ostajia. Kaiken kruunaa kuitenkin verkosto: alan kollegat auttavat alussa ja heitä itse pääsee auttamaan myöhemmin. Oman osaamisen jatkuva kehittäminen ja verkostoituminen alan tapahtumissa ja koulutuksissa ovat erittäin hyvä alku.

Ian Mac Eochagáin

Kirjoittaja on Akavan Erityisalojen ammatinharjoittajien ja yrittäjien toimikunnan puheenjohtaja ja AKYN hallituksen jäsen