



Alusta on bisnes

Alustatalous muuttaa maailmaa, ja vaikutukset näkyvät myös Suomessa. United Finance, Palkkaus.fi ja Wolt näyttävät, miten yllättäviä muutoksia digitaaliset alustat aiheuttavat.

Samuli Kotilainen Kuva Shutterstock / Sergey Nivens

Pitäisikö tänään ottaa keikkaa? Nuori mies tekee päätöksen, vaihtaa tilansa aktiiviseksi mobiilisovelluksessa ja hypää pyörän selkään. Pian ruudulle tulee ensimmäinen tilaus, sama joka näkyy kännykän ruudulla myös läheisessä ravintolassa. Asiakas on tilannut kotiinsa ruokaa Woltin sovelluksella, ja annoksia tehdään jo keittiössä. Hetkeä myöhemmin kuljettaja kaartaa ravintolan eteen lämpölaukku selässään ja lähtee kuljettamaan annoksia asiakkaalle.

Kiinnostavaa on se, että kaikki tämä tapahtuu automaattisesti. Ravintolat päättävät itse mitä asiakkailla on tarjolla, ja kuljettajat voivat olla töissä tai vapaalla miten lystäävät. Woltin päätuote on oikeastaan tekninen alusta, jonka päällä pyörii ravintoloiden, asiakkaiden ja kuljettajien ekosysteemi.

Toisessa esimerkissä it-alan yritys on siirtynyt myynnissä palvelumalliin. Kun asiakas menee yrityksen sivuille katsomaan tietokoneita ja ohjelmistoja, niitä voikin nyt hankkia kiinteällä kuukausihinnalla. Asiakas valitsee tuotteet ja ostaa niihin myös asennus- ja käyttöönottopalvelut. Toimituksen jälkeen it-yritykseltä tulee lasku, jossa palvelujen rinnalla näkyvät laitteiden ensimmäiset kuukausierät.

Asiakas voisi yllättyä, jos hän tietäisi mitä taustalla tapahtui.

Kun hän katseli verkkosivuston laitteita, hän selasi todellisuudessa it-tukkuri ALSOn tuotevalikoimaa, joka taas pyöri United Finance -rahoitusyrityksen järjestelmässä. Kun asiakas hankki laitteet palveluna, todellisuudessa ne maksoi United Finance. Myös lasku tuli sen automatisoidusta järjestelmästä, joka hoitaa myös rahojen tilitykset oikeille tahoille.

It-yritys, jonka kanssa asiakas toimi, pystyi tarjoamaan palvelumallia ilman euronkaan omaa pääomaa ja ilman laskutusta hoitavaa järjestelmää.

Molemmat tapaukset ovat esimerkkejä uudenlaisesta talousmallista, alustataloudesta. Mistä siinä on kyse?

ALUSTATALOUS ON viime vuosien voimakkaimpia trendejä. Yritykset ovat toki kautta historian ostaneet palveluita toisiltaan, ja liiketoimintaketjut ovat saattaneet olla varsin monimutkaisiakin. Alustataloudessa mennään kuitenkin pidemmälle. Siinä luodaan digitaalinen alusta, jonka päälle voi muodostua kokonainen liiketoiminnan ekosysteemi.

Digitaalisten alustojen voima on hurja. Airbnb on maailman suurin majoitusketju, vaikka se ei omista yhtään hotellia. Uber on maailman suurin taksiyhtiö, vaikkei se omista juurikaan autoja. Alibaba on maailman suurin kauppa, vaikka sillä ei ole omaa tuotevalikoimaa. Facebook on taas maailman

suosituin sisältöyhtiö, vaikkei se tee juurikaan omaa sisältöä.

Alustatalous toimii kuitenkin monenlaisissa muodoissa, ja alustojen syntyvät ovat erilaisia. Esimerkiksi Amazon.com rakensi automatisoituja palvelinjärjestelmiä aluksi omaa verkkokauppaansa varten. Alustasta tuli kuitenkin niin tehokas, että yhtiö alkoi myydä sitä myös muille. Nykyisin merkittävä osa maailman it-järjestelmistä pyörii Amazonin automaattisella alustalla.

Myös Suomesta löytyy mielenkiintoisia esimerkkejä alustatalouden eri muodoista. Alussa mainitut United Finance ja Wolt sekä Palkkaus.fi ja sen Salaxy-alusta osoittavat, miten alustatalous tulee arkeen yhä konkreettisemmilla tavoilla.

MONIMUTKAISESTA VOI TULLA yksinkertaista. Tämä on yksi alustatalouden eduista. Hyvä esimerkki tästä on Palkkaus.fi-palvelu, joka automatisoi palkanmaksun mutkikkaan prosessin.

”Palvelun kehitys lähti siitä, kun halusin itse maksaa palkkaa lastenhoitajalle. Huomasin, että se on todella monimutkaista ja hankalaa. Jos yksityishenkilö haluaa maksaa jollekin palkkaa, hänellä on melkein samat velvoitteet kuin ison yrityksen hr-osastolla”, kertoo Palkkaus.fi:n perustajiin kuuluva **Janne Isosävi**.

Tavoite oli automatisoida koko prosessi, ja se myös onnistui. Käyttäjät voivat mennä Palkkaus.fi-sivuston laskuriin, joka näyttää, miten palkka ja sen sivukulut jakautuvat. Sen jälkeen palkanmaksun ja kaikki velvoitteet voi hoitaa yhdellä laskulla. Taustajärjestelmä hoitaa tarvittavat toimet automaattisesti. Työntekijä saa palkan, valtio verot ja sosiaaliturvamaksut. Järjestelmä hoitaa automaattisesti myös viranomaisilmoitukset ja todistukset.

Pari vuotta sitten Palkkaus.fi avasi palkanmaksualustansa Salaxyn myös muiden käyttöön, ja se on integroitu jo moniin palveluihin. Isosävi kertoo, että esimerkiksi Nordea hyödyntää Salaxya mobiililaitteilla toimivassa palkanmaksupalvelussaan.

Alusta on lisäksi niin tehokas, että jotkin suuret yritykset hyödyntävät osia siitä oman palkanmaksunsa prosesseissa. Automatisoinnin vuoksi alusta voi tehdä asioita, jotka eivät ole mahdollisia perinteisessä palkanmaksussa. Palkat voidaan esimerkiksi maksaa työntekijöille reaaliajassa. ”Jokainen päivä on palkkapäivä”, sanoo Isosävi.

Alustatalouden yrityksiä ei kuitenkaan ole veistetty yhdestä puusta. Vaikka ytimessä on yleensä

teknologia-alusta, sen ympärille voidaan rakentaa erilaisia palveluita.

UNITED FINANCE VOISI ulospäin näyttää tavalliselta finanssialan yritykseltä. Yhtiön kaupallinen johtaja **Marko Matikainen** istuu neuvotteluhuoneessa. **Björn Wahlroosin** entisestä työhuoneesta on hieno näkymä Esplanadin puiston yli, ja naapurustossa on monia rahoitusalan yrityksiä. United Financen tausta on kuitenkin aivan erilainen kuin niillä.

Matikainen kertoo, että United Finance eriyttiin kesällä 2016 it-yhtiö Vincitistä. Uuden yhtiön ytimessä on it-järjestelmä, jonka kehitys alkoi Vincitillä jo seitsemän vuotta sitten.

United Financen toimintaidea on yksinkertainen. Yhtiö auttaa toisia yrityksiä siirtymään kerralla maksettavien tuotteiden myynnistä kuukausihintaisiin palvelumalleihin. Tämä vaatii tietenkin rahoitusta, mutta vielä tärkeämmässä roolissa on it-järjestelmä, jolla muutos voidaan toteuttaa helposti.

United Financen järjestelmään kuuluu eräänlainen verkkokauppamoduuli, joka voi toimia asiakasyritysten sivuston sisällä. Sen avulla on helppo myydä tuotteita kuukausimaksulla. Vaikka samoille asiakkaille myydään myös muita palveluita, heille lähtee vain yksi lasku. United Financen järjestelmä hoitaa automatisoidusti esimerkiksi laskutuksen, rahoituslyhennykset ja erilaiset tilitykset oikeille tahoille.

”Rahoituslalla moni varmasti haluaisi tarjota tällaista palvelua, mutta teknisen alustan rakentaminen on iso ja vaativa hanke”, toteaa Matikainen.

United Finance ei kuitenkaan luota vain it-alustaan, vaan sen rinnalle on rakennettu vahva konsultoinnin osaaminen. Näin siksi, että asiakkaat tarvitsevat alkuvaiheessa yleensä apua. Matikaisella itsellään on 24 vuoden kokemus palveluliiketoiminnan kehittämisestä yrityksissä.

”Joka kerralla on nähty, että bisnes on lähtenyt kovaan kasvuun, kun on onnistuttu siirtymään palveluliiketoimintaan. Yhden tutkimuksen mukaan palveluliiketoiminta kasvaa jopa kahdeksan kertaa nopeammin kuin perinteinen liiketoiminta. Muutoksessa on kuitenkin omat haasteensa ja se vaatii osaamista”, Matikainen kertoo.

United Finance panostaa siksi myös konsultointiin ja koulutukseen, joilla asiakkaita autetaan siirtymään tuotemyynnistä palvelumyyntiin.

Yhdellä it-alustalla voidaan toteuttaa hyvin erityyppisiä palvelukonsepteja. United Financen asiakkaisiin kuuluu esimerkiksi toimistoja kalustava Martela. Sen kehittämässä konseptissa asiakas ei osta toimitilaan tiettyjä kalusteita vaan kuukausihintaisen palvelun, jossa kalustus pyritään pitämään koko ajan optimaalisena. Jos vaikkapa huomataan, että työntekijöille on liian vähän hiljaisia tiloja, osa työpisteistä voidaan vaihtaa minineuvotteluhuoneisiin.



UNITED FINANCE

MIKÄ Auttaa asiakkaita siirtymään palvelumyyntiin, jossa tuotteet maksetaan kuukausihintaisena palveluna. United Financen kehittämä alusta automatisoi tähän liittyvät prosessit.
LIKEVAIHTO Noin 5 miljoonaa euroa
HENKILÖSTÖ 45



PALKKAUS.FI

MIKÄ Yrityksen kehittämä alusta automatisoi kaikki palkanmaksuun liittyvät prosessit ja viranomaisvelvoitteet. Koko palkanmaksun prosessi hoituu yhdellä sähköisellä maksulla.
LIKEVAIHTO Noin 300 000 euroa
HENKILÖSTÖ 8 työntekijää

**”PALVELU-
LIKETOIMINTA
KASVAA JOPA
KAHDEKSEN
KERTAA
NOPEAMMIN
KUIN
PERINTEINEN
LIKETOIMINTA.”**



SOFTARATKAISUJA. "idea on ratkaista asiat koodilla eikä palkkaamalla lisää ihmisiä", Woltin operatiivinen johtaja Riku Mäkelä sanoo.

Matikainen kertoo, että lähinnä vain mielikuvitus rajoittaa palvelumallien mahdollisuuksia. Yhtiö on saanut reilussa vuodessa yli 40 asiakasyritystä, jotka toimivat esimerkiksi tietoliikenteen, turvallisuuden, terveysteknologian, ohjelmistojen, saniteettituotteiden, työvaatteiden ja kiinteistötekniikan aloilla.

WOLTIN TOIMISTOSSA Helsingin keskustassa on rento meininki. Kengät jätetään eteisessä olevan skootterin luokse. Talossa on muutenkin Piilaakson it-firmojen tunnelmaa. Suuren avotilan reunoilla on erilaisia sovelluskehitystiimejä. Ne kehittävät Woltin kuluttajasovelluksen lisäksi ravintoloiden ja kuljettajien sovelluksia ja niiden taustajärjestelmiä.

Yhtiössä näkyy hyvin yksi alustatalouden erityisiä yhdistävä piirre. Vaikka ne toimivat hyvin erilaisilla aloilla, ne ovat pohjimmiltaan pitkälti it-yrityksiä.

Woltin perustajiin kuuluva **Elias Aalto** kertoo, että yhtiön alkuperäinen tavoite vuonna 2014 oli uudistaa mobiilimaksamista. Apple oli jo tehnyt läpimurron digitaalisissa maksuissa iTunesissa ja App Storessa. Wolt halusi tuoda digitaalisen mobiilimaksamisen myös arkielämän maksuihin.

"Ensimmäiseksi vertikaaliksi valittiin ravintolat. Pian tajuttiin sen olevan niin valtava markkina, ettei muuta tarvitsisi ihan heti katsoa", Aalto kertoo.

Aluksi Woltin sovelluksella pystyi tilaamaan ja maksamaan ruoan helposti, mutta annokset joutui hakemaan itse ravintolasta. Aalto kertoo, että sovelluksen helppokäyttöisyydestä tuli heti hyvää palautetta, mutta pelkkiä noutotilauksia tekevien käyttäjien määrä oli vaatimatonta. Wolt päätti siksi nopeasti laajentaa alustaa kolmanteen osapuoleen ja toteuttaa myös kuljetuspalvelun itse. Siitä alkoi nopea kasvu.

Vaikka logistiikka otettiin mukaan liiketoimintaan, päähuomio on kuitenkin koko ajan pidetty teknologia-alustassa.

"Kaikki on pyritty automatisoimaan mahdollisimman pitkälle. Idea on ratkaista asiat koodilla eikä palkkaamalla lisää ihmisiä, mikä on todella haastavaa", kertoo operatiivinen johtaja **Riku Mäkelä**.

Haastetta helpottaa alustatalouden yksi tärkeä etu – kun alusta saadaan toimimaan, liiketoimintaa voi skaalata nopeasti ja tehokkaasti.

Wolt toimii 18 kaupungissa Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja Baltian maissa, ja vuosimyynti on kymmenien miljoonien eurojen luokassa. Työntekijöitä on kuitenkin vain noin sata, ja heistäkin suuri osa keskittyy alustan jatkokehitykseen ja liiketoiminnan laajentamiseen.

Jatkossa Wolt aikoo laajentua uusiin kaupunkeihin. Tavoitteena on myös kehittää alustan älykkyyttä niin, että se voisi esimerkiksi auttaa asiakasta hänen haluamansa ruokavalion noudattamisessa.

ONKO ALUSTATALOUS HYVÄ vai huono juttu? Kysymykseen ei ole yksiselitteistä vastausta. Palkkaus.fi:n Janne Isosävi toteaa, että markkinoilla voi olla myös toimijoita, jotka poimivat rusinat pullasta, vaikka se ei olisi järkevää yhteiskunnan tai työntekijöiden kannalta.

Parhaimmillaan alustatalous tuo hyötyä monille osapuolille ja kasvattaa koko markkinan kokoa. United Financen palvelumyymintimalli on lisännyt asiakkaiden myyntiä, ja Wolt on kasvattanut koko ravintolamarkkinan kokoa. Palkkaus.fi edesauttaa palkkatyön tekemistä ja vähentää houkutusta palkkojen pimeään maksamiseen.

Alustatalous näyttää yleistyvän kaikkialla maailmassa. Ilmiö saattaa edelleen voimistua esimerkiksi tekoälyn ja ohjelmistorobotiikan myötä. Pian voidaan automatisoida monia asioita, jotka nykyään vaativat käsityötä. Alustatalouden kehityksessä ollaan todennäköisesti vasta alussa.



WOLT

MIKÄ Palvelu, jolla voi tilata ravintolaruokaa kotiin. Alusta yhdistää ravintolat, kuljettajat ja asiakkaat yhteen ekosysteemiin.

LIIKEVAIHTO

Kymmeniä miljoonia euroja

HENKILÖSTÖ Noin 100 omaa työntekijää