FC Sovelto Oyj

Tiedote 27.4.2011, julkaisuvapaa 27.4. klo 8.00

Ylös talouskuopasta koko henkilöstön uudelleenkoulutuksella

Talouden notkahdukset ja muutokset kysynnässä koskettavat nyt kaikkia organisaatioita. Siksi työntekijöiden osaamisen kehittäminen on välttämätöntä. Koulutusyritys Sovelto päätti tehdä tietoisesti reipasta tappiota ja panostaa työntekijöiden uudelleenkoulutukseen. Riskinoton ansiosta yhtiön kannattavuus nousi paremmaksi kuin koskaan aiemmin.

Syksyllä 2008 kaikilla toimialoilla vastaanotettiin taantuman ensimmäiset aallot. Yritykset vähensivät henkilökunnan koulutuksia tai lopettivat ne kokonaan. Se näkyi hetkessä ICT-koulutuspalveluiden kysynnässä.

– Emme voineet jäädä tuleen makaamaan, vaan päätökset oli tehtävä nopeasti. Aluksi vaikutti siltä, että tilanteesta ei selvitä ilman irtisanomisia. Päädyimme kuitenkin partnerien kanssa valitsemaan päinvastaisen tien ja investoimaan olemassa olevaan hyvään henkilökuntaamme. Toteutimme "Havuja perkele" -nimellä kulkeneen muutosohjelman ja koulutimme kaikki työntekijät uudelleen, sanoo toimitusjohtaja **Sanna Varpukari-Anttila**.

Ketään ei irtisanottu eikä lomautettu. Panostus maksoi niin paljon, että vuonna 2009 yritys teki puoli miljoonaa euroa tappiota. Laskutettavien töiden vähentyessä työaika käytettiin ennen kaikkea asiakasymmärryksen parantamiseen ja vuorovaikutuksen lisäämiseen. Satsaus kannatti. Vuonna 2010 FC Sovelto Oyj:n liikevaihto kasvoi yli 18 prosenttia nousten yli 8,3 miljoonaan euroon. Tilikauden tulos oli yli 622 000 euroa voitollinen.

Asiakas ensimmäiseksi

Sovelton muutoksessa keskeistä oli siirtyminen perinteisestä tuote- ja teknologialähtöisestä toiminnasta asiakkaiden hyödyt oivaltavaan ajatteluun. Asiakkaan näkökulman ymmärtämisessä lähdettiin liikkeelle ruohonjuuritasolta: kaikki työntekijät istuivat muun muassa vuorotellen aulassa vastaanottamassa kurssilaisia ja osallistuivat aktiivisesti tapaamisiin. Lisäksi henkilöstö koulutettiin perusteellisesti myyntiin ja asiakaskontaktien hoitamiseen.

– Omiin tuotteisiin rakastuminen on yleinen synti suomalaisissa asiantuntijaorganisaatioissa. Meillä on taipumus juuttua tuotekehitysprosessissa viilaamaan yksityiskohtia keskenämme ja unohtaa asiakkaan kuuntelu. Kiihtyvässä kansainvälisessä kilpailussa se ei toimi, Varpukari-Anttila toteaa.

Varpukari-Anttilan mukaan monet ulkomaalaiset yritykset ovat jo kirineet suomalaisten ohitse asiakaslähtöisyytensä ansiosta.

– Suomessakin on aika kehittää tärkeintä luonnonvaraamme, ihmisten monipuolista osaamista. Sen oleellisin osa on asiakkaan tarpeiden ymmärtäminen.

Lisätietoja:

FC Sovelto Oyj, toimitusjohtaja Sanna Varpukari-Anttila

puh. 040 7621 762, sanna.varpukari@sovelto.fi

Sovelto on johtava suomalainen ICT-osaamisen keskus, joka tuottaa ratkaisevaa osaamista ja oppimisen iloa tieto- ja viestintätekniikan soveltamiseksi. Yhtiön tavoitteena on auttaa seuraavan 10 vuoden aikana miljoonaa ihmistä kohdistamaan aikansa olennaiseen hyödyntämällä paremmin tieto- ja viestintätekniikkaa. Sovelton päämäärä on, että vuonna 2020 suomalaiset ovat maailman tuottavin ja rennoin kansa.