

TALENOM

yrityksien iloa

Järjestelmämuutokset PATISTIVAT järkiLiitToon

JOHAN NEOVIUS TUNNUSTAA olleensa melkoisessa pinteessä. Hän oli tullut vaasalaiseen tilitoimistoon kirjanpitäjän äitiysloman tuuraajaksi 2003 ja huomasi pian työtä olevan melkoisesti. Ratkaisuksi löytyi sähköinen tiliote, joka nopeutti työntekoa ja auttoi selviytymään työtaakan alla. Sittemmin sähköiseksi muuttui muitakin prosesseja.

Vaasalaisen Oy Wasa Tilit Ab:n käytössä oli sama järjestelmä 2000-luvun alusta asti. Sitten tuli tieto, että järjestelmän kehitys ja ylläpito lopetetaan. Vaasassa mietittiin kuumeisesti, millä järjestelmällä jatkossa tehdään töitä.

Talenomin yhteydenoton jälkeen katsoimme heidän järjestelmänsä. Saimme demoa siitä, miten he tekevät töitä, ja innostuimme. Ajattelimme, että tästä saamme hyvän työkalun itsellemme ja asiakkaillemme. Tämä oli ilman muuta järkiLiitto, Johan Neovius muistelee.

Tilitoimistoala muuttuu kovaa vauhtia, halusimme pysyä kehityksessä. Talenom on hyvä it-puolella, teki mieli päästä mukaan. Kyllä se oli tärkein tekijä, kertoo Neoviuksen yhtiökumppani Simon Nygård liiketoimintakauppa.

Vaasalaisen tilitoimiston juuret ulottuivat 1970-luvulle asti. Simon Nygårdin isä Martin oli hänkin ollut aikanaan yrityksen osakkaana. Pitkät perinteet tarkoittivat paikallistasolla vahvaa brändiä ja hyvää mainetta alalla.

Ei olla hirveästi itseämme mainostettu ja kehuttu. Mutta kun on saatu asiakas ovesta sisään, on pidetty hänestä hyvää huolta, Neovius sanoo.

Hän muistuttaa, että vaikka yrityksen nimi on oven päällä vaihtunut, paikallisuus ei ole kadonnut. Töitä tekee sama porukka kuin ennenkin. Erityispiirteinä asiakaspal-

velussa on kielitaito, Talenomin ruotsinkielisten asiakkaiden palvelu on nyt luontevasti vaasalaisten näpeissä.

Puolitoista vuotta yhteistä matkaa on vakuuttanut sekä Neoviuksen että Nygårdin siitä, että liiketoimintakauppa kannatti.

Kyllä odotukset, jotka meillä olivat, ovat ilman muuta toteutuneet. Saatiin apu, jota haviteltiin. Osittain odotusarvo on ylitettykin, Johan Neovius myhäilee.

Simon Nygårdille oli tunnetasolla tärkeintä se, että henkilöstöä kohdellaan hyvin myös Talenomilla. Käytännön tasolla hän arvostaa erityisesti sitä, että myyntiyöhön kuluva aika on vähentynyt.

Talenomilla on hyvä ja toimiva myyntiorganisaatio. Ennen uushankinta ja myynti oli meillä yrittäjillä. Nyt on myyntiorganisaatio, johon luotamme. Se on ollut helpotus, Nygård sanoo.



Johan Neovius

Puh. 020 752 5627

Puh. 040 593 9804

johan.neovius@talenom.fi



Simon Nygård

Puh. 020 752 5628

Puh. 040 713 3711

simon.nygard@talenom.fi

