

TALENOM

yrityksen ilo

Iso pärjää piENTä pAREmmin

TILITOIMISTOALAN MUUTOKSET mietityttivät Tatu Pätiälää. Sähköisten palvelujen lisääntyminen, alan keskittyminen, neuvontapalveluiden tarpeen kasvu sekä siihen liittyen kirjanpitäjien roolin muuttuminen, olivat kaikki isoja asioita. Pätiälä oli toiminut tilitoimistoyrittäjänä kymmenisen vuotta, ja huomasi, että kehitysrauhti vain kiihtyy.

Addvalue Advisors työllisti kuusi ihmistä. Pätiälä ymmärsi, että pienen toimijan on hankala pärjätä yhä kove-nevassa kilpailussa. Jotain piti tehdä. Päätös yrityksen myynnistä ylipäätään oli se työläämpi ratkaisu, yhteistyökumppanin valinta ei niinkään. Talenom in tarjous kun ei ollut ainoa, joka vantaalaisesta tilitoimistosta tehtiin.

Talenomin kanssa meni ensitapaamisesta lähtien hyvin. Vielä kaupantekohetkellä mietin, että miten henkilöstö suhtautuu, mutta Talenomilla henkilöstöasiat on hoidettu hienosti. Ne ihmiset tekevät palvelun, ja asiakkaat ovat myöskin ihmisiä – tehdään ihminen ihmiselle, Pätiälä kuvailee.

Tatu Pätiälää miellytti sekin, että Talenom on pörssi-yhtiönä kehittynyt voimakkaasti. Hän uskoi, että systemaattiseen kasvuun ei vippaskonsteilla päästä. Että prosessit, johtaminen, tuote ja palvelut ovat kunnossa.

Se oli siinä vaiheessa oma tulkinta, mutta osoittautui, että se oli ihan oikea johtopäätös.

Pätiälä vakuuttui, että omien taloushallinnon ohjelmistojen rakentaminen on Talenomilta viisas päätös. Kun ohjelmistoja kehitetään taloushallintoa hoitavan henkilöstön kanssa yhdessä, saadaan aikaan tuotteet, jotka palvelevat heidän tarpeitaan. Asiakkaiden ja myös heidän tarpeidensa kuunteleminen kehitystyössä on tuki itsestään selvää.

Yllätyin, kuinka kovaa luokkaa automaation taso on. Tällainen kehitys tulee voimistumaan, ja se palvelee nimenomaan henkilöstön muuttumista palvelun ja konsultaation suuntaan.

Kun ei tarvitse tehdä rutiinijuttuja, se luo tehokkuutta ja virheettömyyttä arkeen. Ja kun vapautuu aikaa, voidaan palvella ja opastaa asiakasta, vastata kysymyksiin, huoliin ja tarpeisiin ennakoivasti. Kun ohjelma kertoo mikä tänään on tilanne, voidaan tehdä johtopäätös, että tähän pitää kiinnittää huomiota, jotta muutaman kuukauden päästä ollaan jossain tavoitteessa, Pätiälä selvittää.

Talenom ja Tatu Pätiälä ovat nyt kulkeneet vuoden verran yhtä matkaa. Suurin muutos hänelle oli tietenkin itse myyntipäätös, seuraavaksi suurin näky joka päivää käytännössä.

Nyt pystyy keskittymään täysillä asiakaspalveluun, hoitamaan käytännön asioita. Muut asiat taustalla eivät vie huomiota, niistä huolehtii organisaatio, Pätiälä tuumaa.



Tatu Pätiälä

Puh. 050 4039 882

tatu.patiala@talenom.fi

