

BILOT

Bilot Oyj:n vuosikertomus 2020

DIGITAALISEN LIIKETOIMINNAN PIONEERI

Biolt | uo asiakkailleen strategista kilpailuetua rakentamalla yliveraista digitaalista asiakaskokemusta.

Sisällys

3	<i>Toimitusjohtajan katsaus</i>
5	<i>Vuosi 2020 pähkinäkuoressa</i>
7	<i>Palvelut</i>
9	<i>Vuoden kohokohdat</i>
12	<i>Strategia</i>
19	<i>Toimintaympäristö</i>
22	<i>Markkinatrendit</i>
23	<i>Henkilöstö</i>
29	<i>Arvot</i>

Vuosi 2020 toi mollivoittoisista markkinoista huolimatta lisäpotkua Bilotin liiketoiminnalle

Toimintaympäristömme oli vuonna 2020 maailmanlaajuisen koronapandemian vuoksi hyvin poikkeuksellinen, mikä vaikutti liikevaihtoomme ja kannattavuuteemme niitä heikentävästi. Vaikutus tulokseemme oli huomattava, mutta näkemyksemme mukaan vain väliaikainen. Haastavan alkuvuoden jälkeen kysyntätilanne kehittyi myöhemmin syksyllä parempaan suuntaan, ja myyntimme piristyi vuoden loppua kohden. Markkinoita leimaa edelleen koronan aiheuttama epävarmuus, mutta pahin on toivottavasti takanapäin.

Tammi-joulukuun liikevaihtomme oli lähes edellisvuoden tasolla, 18,2 (2019: 18,5) miljoonaa euroa. Liikevoitto ilman liikearvon poistoja (EBITA) jäi edellisvuodesta selvästi ja oli noin 0,8 (1,7) miljoonaa euroa. Osa asiakkaistamme joutui pandemian vuoksi siirtämään kehitysprojektejaan ja tilapäisesti vähentämään IT-investointejaan, mikä näkyi tuloksemme heikentymisenä. Pandemia ei kuitenkaan vaikuttanut palvelutuotantomme, tarjoomamme aktiiviseen kehittämiseen tai henkilöstön rekrytointiin, eikä etätyö heikentänyt tuottavuuttamme.

Askeleen lähempänä kannattavan kasvun tavoitetta

Maaliskuinen listautumisemme Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle First North Growth Market Finland -markkina-paikalle aivan covid-19-pandemian alkumetreillä oli verrattavissa tilanteeseen, jossa huolellisesti valmistautunut mäkihyppääjä uhmaa olosuhteita ja hyppää päättäväisesti sakeaan sumuun. Onnistunut listautumisemme osoitti, että hyppy kannatti. Anti ylimerkittiin viisinkertaisesti ja saimme noin 4 000 uutta osakkeenomistajaa. Listautumisen ansiosta olemme mm. voineet toteuttaa historiamme suurimman yrityskaupan.

Keskipitkän ja pitkän aikavälin kasvunäkymämme ovat edelleen vahvat. Taloudellisena tavoitteenamme on saavuttaa 50 miljoonan euron liikevaihto vuoteen 2024 mennessä kasvaen orgaanisesti ja valikoiduin yritysostoin niin Suomessa kuin kansainvälisestikin sekä kohdemarkkinoita ja palveluita laajentamalla. Vuoden aikana vahvistimme rekrytoinnein asemaamme Ruotsissa sekä Puolassa, josta käsin palvelimme myös asiakkaitamme Suomessa ja Ruotsissa.

Tärkeä askel kohti kasvutavoitettamme oli elokuussa julkistamamme yhdistyminen SAP-ratkaisuihin keskittyvän CastorIT:n kanssa. Aloimme toimia yhtenä organisaationa lokakuun alusta. Samalla meistä tuli entistäkin vahvempi kokonaisvaltaisen digitaalisen liiketoiminnan kehittäjä ja tunnustettu toiminnanohjausjärjestelmien ja liiketoimintaprosessien osaaja. Tämä yhdistelmä on Bilotille jatkossa entistä relevantimpi ja tekee meistä entistä kilpailukykyisemmän etenkin suurten ja keskisuurten yritysten digitalisaatiokumppanina. Asiakkaamme ovat ottaneet integraation ja yhteisen tarjoomamme vastaan positiivisesti.

CastorIT:n ja Bilotin integraatio on edistynyt suunnitellusti, vaikka olemme eläneet poikkeusoloissa ja työskennelleet lähes kokonaan etänä. Arvomme ja tapamme toimia ovat hyvin lähellä toisiaan, mikä antaa hyvän pohjan yrityskulttuurien yhteensovittamiselle: meillä molemmilla on rohkeutta olla edelläkävijöitä ja sitoudumme erinomaiseen

”Katson eteenpäin luottavaisin mielin ja uskon markkinoiden sävellajin kääntyvän taas pian duuriin. Pitkällä aikavälillä koronapandemian kiihdyttämä digitalisaatioloikka vahvistaa entisestään digitaaliselle liiketoiminnalle, asiakaskokemukselle ja prosessien ja alustojen huippuosaamiselle perustuvan tarjoomamme kysyntää.”

palvelutasoon. Olemme uudistaneet johtoryhmäämme, jotta voimme tiiviimmin hitsata Bilotin ja CastorIT:n osaamista yhteen, ja luomme yhteistä toimintamallia, johon haluamme sisällyttää parhaat käytännöt molemmista yhtiöistä.

Katsomme eteenpäin luottavaisin mielin. Uskomme, että ohjelmistokehityksen ja digitaalisen liiketoiminnan markkinat ovat asteittain elpymässä koronapandemian jäljiltä. Arvioimme, että vuonna 2021 liikevaihtomme kasvaa ja kannattavuutemme parantuu edellisvuodesta. Pitkällä aikavälillä pandemian kiihdyttämä digitalisaatioloikka vahvistaa Bilotin digitaaliselle liiketoiminnalle, asiakaskokemukselle ja prosessien ja alustojen huippuosaamiselle perustuvan tarjooman kysyntää entisestään. CastorIT:n myötä laajentunut asiakaskuntamme ja palvelutarjoomamme suojaavat meitä paremmin myös markkinoiden kysyntähäiriöiltä.

Asiakkailta saamamme positiivinen palaute antaa erinomaiset lähtökohdat myös vuodelle 2021. Se osoittaa, että olemme onnistuneet tavoitteessamme olla asiakkaillemme muutoksen mahdollistaja ja heidän strateginen kumppaninsa. Missionamme on parantaa asiakkaidemme kaupallista kyvykkyyttä kehittämällä yliverstaista palvelukokemusta. Olemme hyvää vauhtia matkalla kohti visiotamme, jossa olemme kansainvälisesti tunnettu digitaalisen asiakaskokemuksen edelläkävijä.

Haluun esittää lämpimät kiitokset menneestä vuodesta asiakkaillemme, henkilöstöllemme ja osakkeenomistajillemme. Vuosi 2020 osoitti vahvuutemme ja kykymme selviytyä vaikeistakin olosuhteista. Saimme samaan aikaan vireille myös paljon uutta, mikä kantaa meitä kauas tulevaisuuteen. Lopuksi toivotan vielä tervetulleeksi seuraajani Ville Humbergin, joka jatkaa Bilotin menestystarinan kirjoittamista loppukeväästä 2021.



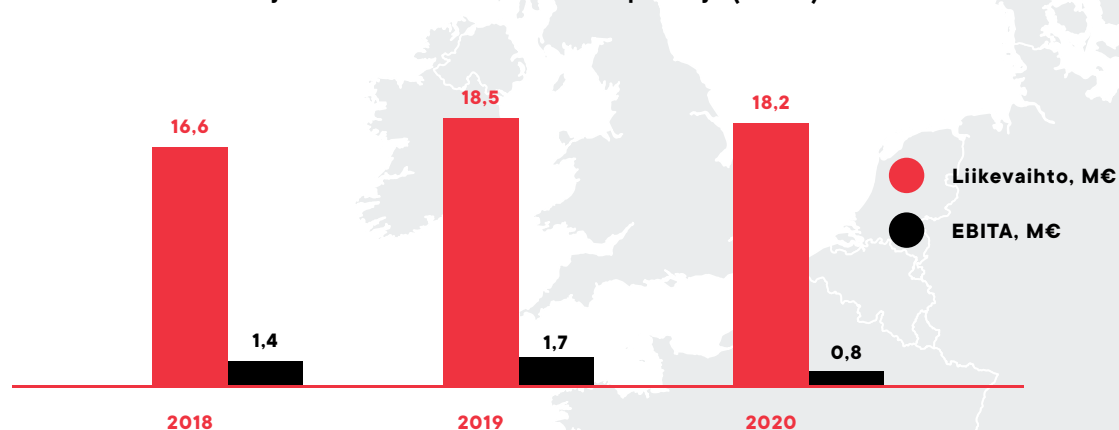
Bilot – Digitaalisen liiketoiminnan pioneeri

Bilot Oyj on suomalainen ohjelmisto- ja IT-palveluyhtiö, joka luo yrityksille strategista kilpailuetua rakentamalla ylivertaista digitaalista asiakaskokemusta. Bilot tarjoaa asiakkailleen kattavan valikoiman digitaalisia palveluita ja ratkaisuja asiakaspolun eri vaiheisiin sekä tekoälyä ja analytiikkaa valjastavia älykkäitä myynnin ja markkinoinnin työkaluja. Bilotin huippuosaaminen on laajalti tunnettua. Suomessa yhtiöllä on merkittävä markkina-asema johtavissa ohjelmistoalustoissa ja keskeisissä ekosysteemeissä sekä niiden integroinnissa saumattomaksi osaksi asiakkaiden liiketoimintaa.

Bilot syntyi vuonna 2005 halusta luoda alan paras työpaikka parhaille osaajille. Bilotilla on yhteensä noin 200 työntekijää Suomessa, Ruotsissa ja Puolassa, ja sen pääkonttori sijaitsee Helsingissä. Kaupankäynti Bilotin osakkeella Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämällä First North Growth Market Finland -markkinapaikalla alkoi 17.3.2020.

Bilot osti syksyllä 2020 SAP-ratkaisuihin keskittyvän asiantuntijayritys CastorIT:n koko osakekannan. Yhtiöiden yhdistyminen toteutui 30.9.2020.

Bilotin liikevaihto ja liikevoitto ilman liikearvon poistoja (EBITA) 2018–2020



Bilotin vahvuudet

Toimimme kasvavilla markkinoilla: Uskomme asiakaskokemusta tukevien palveluiden ja myynnin ja markkinoinnin pilvipohjaisten sovellusratkaisujen tarpeen kasvavan. Kansainvälistymisemme avaa meille uusia kasvumahdollisuuksia Pohjois- ja Keski-Euroopan laajoilla markkinoilla.

Meillä on laaja ja kasvava asiakaskunta: Asiakkainamme on omien toimialojensa johtavia ja arvostettuja yrityksiä mm. valmistavan teollisuuden, tukku- ja vähittäiskaupan, palveluiden, kuluttajatuotteiden sekä elintarviketeollisuuden aloilla.

Meillä on monipuolinen palveluportfolio ja vahvoja kumppanuuksia: Tarjoamme laajan valikoiman digitaalisia palveluita ja ratkaisuja. Vahvan alusta- ja integraatio-osaamisemme ansiosta voimme rakentaa asiakkaillemme uudenlaisia laajoja palveluratkaisuja.

Panostamme kasvuun: Kasvu on asenne. Koronapandemian aiheuttamista haasteista huolimatta panostimme vuonna 2020 määrätietoisesti kasvuun niin kotimaassa kuin myös ulkomailla. Tavoitteenamme on saavuttaa 50 miljoonan euron liikevaihto vuoteen 2024 mennessä.

Henkilöstömme koostuu oman alansa kokeneista ja sitoutuneista huippuosaajista: Lähes kolmannes henkilöstöstämme on myös yhtiön omistajia. Panostamme osaamisen kehittämiseen ja työntekijöidemme hyvinvointiin.

Vuosi 2020 lukuina

n. 200 Työntekijää	100+ Asiakasta	18,2 M€ Liikevaihto
0,8 M€ EBITA	3 Maata	> 40 % Työntekijöistä osakkeenomistajia

Kilpailuetua digitaalisesta asiakaskokemuksesta

Kehitämme ja toteutamme asiakkaidemme tarpeisiin räätälöityjä pilvipohjaisia liiketoimintaympäristöjä ja sovelluksia, joilla asiakkaamme voivat rakentaa asiakkailleen parempaa digitaalista asiakaskokemusta.

Autamme suuria ja keskisuuria yrityksiä mm. kehittämään asiakaspalveluaan, monikanavaista myyntiään ja digitaalista asiakaspalveluaan sekä niihin liittyvää data-analytiikkaa. Tarjoamme vaativia IT-asiantuntijapalveluita koko elinkaaren ajan: ohjelmistojen kehitystä, palvelujen ja ratkaisujen suunnittelua, projektipalveluita ja palveluiden ylläpitoa.

Hyödynnämme palveluissamme johtavia yritysohjelmistoja ja pilvipohjaisia teknologia-alustoja (mm. SAP, Microsoft Azure, Amazon Web Services, Google Cloud, Salesforce, Snowflake ja Adobe) ja kehitämme ohjelmistoja ja toteutamme järjestelmäintegraatioita. Meillä on tunnustettua huippuosaamista ja Suomessa vahva markkina-asema voittavien yritysratkaisujen nivomisessa yhteen tukemaan yritysten liiketoimintaa.

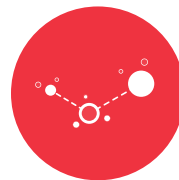
CastorIT Oy:n yrityskaupan myötä palvelu- ja ratkaisuportfoliomme laajeni kattamaan SAP:n S/4-toiminnajohtajajärjestelmien suunnittelun ja käyttöönoton, käyttöliittymä- ja sovelluskonsultoinnin ja prosessiosaamisen. Kun ne yhdistetään jo olemassa olevaan tarjoomaamme, pystymme nyt vastaamaan laajasti yritysten ohjelmistokehitys- ja ylläpitotarpeeseen.

Asiakaskuntamme koostuu yli sadasta asiakkaasta, joihin kuuluu mm. johtavia tukku- ja vähittäiskaupan alan, palveluiden, kuluttajatuotteiden, elintarviketeollisuuden ja valmistavan teollisuuden keskisuuria ja suuria suomalaisia ja kansainvälisiä yrityksiä.



Asiakaskokemus

- CX-strategia
- Verkkokauppa
- Myynti
- Markkinointi
- Asiakaspalvelu ja huolto
- Tuotetiedon hallinta



Älykäs liiketoiminta

- Prosessi-innovaatiot & ERP
- Tiedon hallinta & analytiikka
- Tekoäly & koneoppiminen
- Sovelluskehitys
- Integraatio
- Alustat

ALTIA

BERNER

CERTIA

CONTAINERSHIPS

HARTWALL

Heino



Lantmännen

MANDATUM LIFE

metso

reima

RUUKKI

SANPOL

sanoma

Śnieżka

SULZER

Suominen

Valio

WÄRTSILÄ

YIT

Unelmaliitto

Bilot ja CastorIT yhdistyivät syksyllä 2020 ja vahvistivat asemaansa kokonaisvaltaisena digitaalisen liiketoiminnan kehittäjänä.

Sovimme elokuussa 2020 ostavamme SAP-ratkaisuihin keskittyvän suomalaisen IT-palveluintegraattorin CastorIT:n koko osakekannan. Bilotin ja CastorIT:n yhdistyminen toteutui 30.9.2020.

Yhdistymällä vahvistimme asemaamme markkinoilla kokonaisvaltaisena digitaalisen liiketoiminnan kehittäjänä sekä tunnustettuna SAP-osaajana. Asiakaskuntien yhdistyminen ja palveluvalikoiman laajentuminen luovat meille uusia kasvumahdollisuuksia liiketoiminnan ydinprosessien kehittämisessä SAP-asiakkaille niin paikallisesti kuin myös kansainvälisesti. Vuonna 2010 perustetun CastorIT:n vahva prosessi- ja tekninen osaaminen sekä vuosien kokemus SAP:n toiminnanohjausjärjestelmien parissa tukevat Bilotin asiakaskokemuksen, myynnin ja markkinoinnin sekä tiedolla johtamisen tarjoomaa. Yrityskauppa tekee Bilotista entistä kilpailukyysisemmän etenkin suurten ja keskisuurten yritysten digitalisaatiokumppanina.

CastorIT:llä oli vuonna 2020 noin 65 työntekijää. Yhdistymisen jälkeen Bilotilla on noin 200 työntekijää, joille avautuu uusia ammatillisia kehittymismahdollisuuksia ja urapolkuja.

Vuoden 2020 kohokohdat

Helmikuu

14.2.2020 pidetty varsinainen yhtiökokous päätti muuttaa Bilotin yhtiömuodon julkiseksi osakeyhtiöksi.

Tammikuu

Tammikuussa oli otollinen hetki vahvistaa Bilotin johtoa ja viritää yhtiön taloustoimintoja uuteen kasvuvaiheeseen. Mikko Martinen aloitti Bilotin talousjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä 1.1.2020. Mikko on rutinoitunut listayhtiön talousjohtaja, takanaan 20 vuotta talousjohtajan ja -päällikön tehtäviä.

Kerroimme tammikuussa suunnittelevamme listautumisania ja Bilotin osakkeiden hakemista listattavaksi Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle kasvuyhtiöiden First North Growth Market Finland -markkinapaikalle. Listautumisen tavoitteena oli mm. tukea yhtiömme strategian mukaista kasvua, palvelutarjoaman laajentamista ja kansainvälistymistä. Lisäksi sen toivottiin mahdollistavan yhtiön osakkeiden käyttämisen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa, rahoituksen hankkimisen pääomamarkkinoilta sekä yhtiön tunnettuuden ja maineen kehittämisen.

Maaliskuu

Maaliskuun alussa toteutettu listautumisasiintia sujui koronapandemiasta huolimatta odotustemme mukaisesti: anti ylimerkittiin viisinkertaisesti ja Bilot sai noin 4 000 uutta osakkeenomistajaa. Myös oma henkilöstömme osallistui antiin aktiivisesti. Kaupankäynti Bilotin osakkeella Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalla alkoi 17.3.2020.

Huhtikuu

Maaliskuussa siirryimme etätöhyön, ja huhtikuussa sosiaaliset kohtaamiset, kahvitauot, koulutukset ja asiakaspalaverit olivat jo onnistuneesti siirtyneet verkkoon. Vappua vietettiin Bilot Cityn sijaan kotisohvilta käsin. Epävarmasta tilanteesta huolimatta jatkoimme rekrytointeja. Emme myöskään joutuneet irtisanomaan yhtään työntekijää huhtikuussa käynnistyneiden tilapäisten sopeuttamistointien ansiosta.

Kesäkuu

Järjestimme vuoden aikana useita asiakaswebinaareja. Kesäkuun webinaarissamme kävimme läpi Bilotin toteuttamia asiakasprojekteja, joissa IoT-datan avulla on luotu uutta liiketoimintaa.

Elokuu

Henkilöstön sitouttaminen ja kannustaminen palkitsemisen keinoin on keskeinen osa Bilotin henkilöstöstrategiaa. Elokuussa hallitus päätti yhtiön optio-ohjelmasta yhtiön ja sen kokonaan omistamien tytäryhtiöiden työntekijöille sekä hallituksen ja johtoryhmän jäsenille.

Keväällä käynnistimme historiamme suurimman yrityskaupaprosessin, jonka tuloksena sovimme 17.8.2020 ostavamme SAP-ratkaisuihin keskittyvän asiantuntijayrityksen CastorIT Oy:n koko osakekannan.

20.8.2020 Bilot Oyj julkaisi ensimmäisen taloudellisen raporttinsa listayhtiönä, puolivuosisikatsauksen tammi-kesäkuulta 2020.

Syyskuu

Ylimääräinen yhtiökokous hyväksyi 17.9.2020 järjestyksen, jossa Bilot Oyj osti CastorIT Oy:n koko osakekannan ja päätti samalla valtuuttaa hallituksen päättämään suunnatusta osakeannista. Bilot Oyj:n ja CastorIT Oy:n yhdistyminen toteutui 30.9.2020.

Marraskuu

Mari Kuha aloitti Bilotin uutena henkilöstöjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä 26.11.2020. Mari toi mukanaan kokemusta ja rutiinia varmistamaan, että meillä on kaikki edellytykset toteuttaa kasvustrategiaamme myös henkilöstöjohtamisessa.

Lokakuu

Bilotin ja CastorIT:n yhdistymisen seurauksena johtoryhmän ja hallituksen kokoonpano muuttui 1.10.2020. CastorIT:n toimitusjohtaja Martti Hietalahti aloitti Bilotin johtoryhmässä vastuualueenaan Processes & Platforms -liiketoiminta. Mikko Wähäsilta korvasi hallituksessa Toni Haapakosken ylimääräisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.



Kuvan lähde: Wihuri

Asiakascase: Wihuri

Asiakas: Wihuri on teollisuuden ja kaupan alan monialakonserni

Toteutus: SAP Commerce -verkkokaupan kehittäminen B2B-asiakkaille

Yhteistyötä vuodesta 2008

Rohkeus kehittää uutta yhdistää

”Verkkokaupan kehittäminen on strategiamme keskiössä, ja sen merkitys on kasvanut entisestään koronapandemian aikana. Bilot valikoitui kumppaniksemme vahvalta B2B-kaupan osaamisellaan ja kyvyllään ymmärtää loppuasiakkaan tarpeita. Meitä yhdistää edelläkävijän mentaliteetti sekä rohkeus lähteä kehittämään yhdessä uutta. Arvostan yhteistyöhenkeämme. Pandemian aikana olemme molemminpuolisoin joustoin voineet pitää huolta siitä, että kummallakin käy kauppa.

Bilotin ja toisen pitkäaikaisen kumppanimme CastorIT:n yhdistyminen sopii meidän konseptiimme mainiosti. Luotomme molempiin on kova: Bilot on vahva verkkokaupan loppuasiakaskokemuksessa ja CastorIT:n SAP-osaaminen tukee meitä liiketoimintaprosesseissamme. Suomen markkinoilla ei ole montaa toimijaa, jotka tarjoavat tätä yhdistelmää. Jatkossa saamme palvelua yhdeltä luukulta ja voimme hyödyntää molempien parhaat toimintatavat. Olemme olleet tyytyväisiä ketterään ja asiakaslähtöiseen toimintaan, ja toivomme, että tämä kulttuuri on voimissaan myös jatkossa.”

Tietohallintojohtaja Juha-Matti Heino, Wihuri



Strategia

STRATEGIA

Strategiamme päätavoitteena on kasvu ja kansainvälistyminen

Visionamme on olla kansainvälisesti tunnettu digitaalisen asiakaskokemuksen edelläkävijä ja asiakkaidemme strateginen kumppani, joka tunnetaan kyvystään tunnistaa alamme merkittävimmät virtaukset ja trendit ja tuottaa niistä kilpailuetua asiakkailleen.

Liiketoimintastrategiamme keskittyy ylivertaisen digitaalisen asiakaskokemuksen tarjoamiseen asiakkaidemme asiakkaille. Luomme palveluillamme ja ratkaisuillamme asiakkaillemme strategista kilpailuetua suunnittelemalla ja toteuttamalla asiakkaan liiketoimintaa edistäviä ohjelmistoratkaisuja. Palvelumme kattavat kaikki keskeiset asiakaskohtaamisen prosessit, ja ulottuvat toiminnanohjausjärjestelmistä ja teknisistä alustoista aina palvelumuotoiluun ja käyttöliittymiin.

Pitkällä aikavälillä tavoitteenamme on kasvaa orgaanisesti ja valikoiduin yritysostoin Suomessa ja kansainvälisesti. Tavoitteenamme on saavuttaa 50 miljoonan euron liikevaihto vuoden 2024 mennessä kannattavasti kasvaen.

Uskomme, että palveluillamme ja ratkaisuillamme on suuryritysten ohella kasvavaa kysyntää myös keskiuurissa yrityksissä (liikevaihto 200–500 miljoonaa euroa), joita tavoitteenamme on palvella entistä laajemmin. Kehitämme samalla ratkaisu- ja teknologiaportfoliotamme mm. laajentamalla kumppaniverkostoamme tarkoin valikoiduilla, voittavilla teknologiaekosysteemeillä.

Panostamme edelleen markkina-asemamme vahvistamiseen nykyisillä markkinoillamme Puolassa ja Ruotsissa, ja samalla selvitämme aktiivisesti toimintamme mahdollista laajentamista uusille maantieteellisille markkinoille mm. muissa Pohjoismaissa, Saksassa, Benelux-maissa ja Ranskassa.

Saavuttaaksemme strategiset tavoitteemme meidän tulee säilyttää etumatkamme osaamisessa, vaalia erinomaista mainettamme ja varmistaa korkea asiakastyytyväisyyden taso. Näin voimme myös olla alan paras työpaikka parhaille osaajille. Tyytyväiset asiakkaat ja vetovoimainen työpaikka ovat avainasemassa myös tunnettuutemme rakentamisessa.



Strategian toteuttaminen vuonna 2020

Kasvustrategiamme toteuttaminen jatkui listautumisella Nasdaq First North Growth Market Finland-markkinapaikalle maaliskuussa 2020. Listautumisen keskeinen tavoite oli kasvun lisäksi tukea kansainvälistymistämme, palvelutarjooman laajentamista sekä Bilotin tunnettuuden ja maineen kehittämistä.

Etenimme strategisten tavoitteidemme toteuttamisessa pandemiasta huolimatta:

Tavoite: Kasvu organisaation ja yritystoiminnan

- Keväällä käynnistyi Bilotin historian suurin yrityskaupaprosessi, jonka tuloksena Bilot osti SAP-palveluihin keskittyvän CastorIT Oy:n koko osakekannan. Sopimus allekirjoitettiin elokuussa ja yhtiöiden yhdistyminen toteutui syyskuun lopussa. CastorIT:n myötä liiketoimintamme kasvoi yhtiöllä, jonka liikevaihto oli yli 7 miljoonaa euroa vuonna 2019. Henkilöstömme vahvistui 60 työntekijällä ja asiakaskuntamme kasvoi kymmenillä uusilla asiakkailla.
- Yhteensä saimme katsausvuonna noin 20 uutta asiakkuutta.

Tavoite: Kohdemarkkinan ja palvelutarjooman laajentaminen

- CastorIT:n fuusio paitsi toteuttaa kasvustrategiaamme myös tukee tavoitettamme laajentaa kohdemarkkinaamme keski-suuriin yrityksiin. Yrityskauppa tekee meistä entistä kilpailukykyisemmän etenkin suurten ja keskisuurten yritysten digitalisaatiokumppanina. CastorIT vahvistaa tarjoomaamme erityisesti ERP-toiminnanohjausjärjestelmien ja prosessikehityksen osalta.
- Vuoden aikana vahvistimme myös verkkokauppa- ja analytiikkatarjoomaamme uusilla teknologioilla ja tuotteilla.

Tavoite: Kansainvälistyminen

- Jatkoimme poikkeuksellissakin olosuhteissa kansainvälistymisstrategiamme toteuttamista. Puolassa saimme useita uusia asiakkaita ja kasvatimme myyntitiimiä-

me. Ruotsin-yksikkömme toisen toimintavuoden aikana paikallinen henkilömäärä kaksinkertaistui ja solmimme merkittävän toimitussopimuksen.

Tavoite: Ylivertaisen digitaalisen asiakaskokemuksen tarjoaminen asiakkaiden asiakkaille

- Uudistimme organisaatiotamme ja perustimme Customer Experience, Intelligent Enterprise ja Processes and Platforms -yksiköt tukemaan tavoitettamme tarjota asiakkaillemme kokonaisvaltaisia digitaalisen liiketoiminnan ratkaisuja. Panostimme liiketoimintamme kehittämiseen ja kasvuun perustamalla sitä varten oman Emerging & Growth Business -johtamisalueen.

Etumatkan säilyttäminen osaamisessa ja parhaan työpaikan tarjoaminen parhaille osaajille ovat strategiamme toteuttamisen kannalta ratkaisevia tekijöitä:

- Henkilöstön rekrytointi ja kehittäminen jatkuivat määrätietoisesti pandemiasta huolimatta. CastorIT:n yrityskaupan myötä yhtiön henkilömäärä nousi noin kahtensataan.
- Fuusion myötä saimme myös johtoryhmäämme uutta osaamista ja näkemystä ERP-liiketoiminnasta.
- Covid-19-poikkeusoloissa panostimme mm. etätöiden ergonomiaan sekä työntekijöidemme hyvinvoinnin ja jaksamisen tukemiseen viestintää ja virtuaalisia kohtausmahdollisuuksia lisäämällä sekä luomalla työyhteisön sisäisten hyvinvointimentoreiden verkoston.



Kuvan lähde: Reiman mediapankki.

Asiakascase: Reima

Asiakas: Reima on suomalainen, vahvasti kansainvälistyvä lastenvaatevalmistaja

Toteutus: verkkokaupan kehittäminen

Yhteistyötä vuodesta 2017

Digitaalinen asiakaskokemus luodaan tiivissä yhteistyössä

”Reiman verkkokauppa tavoittaa jo lähes 40 maata ja kattaa noin puolet koko myynnistämme. Bilotilla on loistava kyky nähdä, miten verkkokauppaamme voidaan kehittää palvelemaan asiakaskokemusta ja siten myös kasvuamme.

Verkkokauppojemme kehitystyö kumppanin kanssa on ollut meille selvä valinta: yhdessä osaamme enemmän. Bilot on kuin oman tiimimme saumaton jatke, joka määrittelee ja toteuttaa kehitystyötä yhdessä omien osaajiemme kanssa. Bilotilaiset suhtautuvat verkkokauppaan kuin omaansa ja tekevät työtänsä ihailtavassa ”can do” -hengessä. Jos eteen tulee haasteita, he ehdottavat aktiivisesti ratkaisuja. Haluamme kehittää voimakkaasti digitaalisia palveluitamme, ja arvostamme kumppania, joka haastaa ajatuksiamme ja tuo uusia ideoita pöytään. Tulevaisuudessa haluamme hyödyntää entistä laajemmin tekoälyä ja tuotetietoa, sillä sitä kautta voimme ymmärtää paremmin kuluttajien toimintaa.”

Toimitusjohtaja Elina Björklund, Reima

Olemme digitalisaation
kirkkaimmat tähdet



Kuvan lähde: Altian lehdistökuvapankki.

Asiakascase: Altia

Asiakas: Altia on johtava pohjoismainen alkoholijuomayhtiö, joka toimii Pohjoismaissa ja Baltiassa viinien ja väkevien alkoholijuomien markkinoilla.

Toteutus: SAP-kumppanuus, data- ja analytiikka-kokonaisuuden kehittäminen sekä automaation ja koneoppimisen hyödyntäminen tuotteiden laadun varmistamisessa

Yhteistyötä vuodesta 2013

Bilot auttaa turvaamaan liiketoiminnan jatkuvuuden

"Digitalisaatio on avainasemassa Altian strategiassa erityisesti toimitusketjujen tehostamisessa ja myynnin kasvattamisessa. Sen ansiosta asiakkaamme löytävät tuotteemme myymälöistä sekä eri verkkokaupoista, markkinapaikoista ja lifestyle-kanavista Suomessa ja ulkomailla. Tällä hetkellä panostamme erityisesti markkinoinnin automaatioon sekä kehitämme hakukoneoptimointia, tuotetiedon hallintaa ja verkkokaupparatkaisujamme. Lisäksi digitalisoimme tilaus-toimitus-ketjunhallintaa sekä tehostamme varastonhallintaa.

Bilotilla on tärkeä asema Altian liiketoiminnan jatkuvuuden varmistamisessa ja strategisissa projekteissa, sillä se on keskeinen SAP-kumppanimme ja kehittänyt mm. data- ja analytiikkakokonaisuuttamme. Lisäksi olemme tehneet yhteistyötä automaation ja koneoppimisen hyödyntämisessä tuotepoikkeamien havainnoinnissa Rajamäen juomatehtaallamme.

Arvostamme Bilotissa paitsi vahvaa osaamista ja toimivia palveluja myös hyvää yhteistyötä muiden toimittajien kanssa, proaktiivisuutta ja arkailemattomuutta tuoda esiin kehittämissuunnitelmia – ylipäättänsä palveluasennetta, jossa asiakkaan odotukset on tehty ylitettäväksi."

Toimitusjohtaja Pekka Tennilä, Altia

Uusien digitaalisten palveluiden markkinat kasvavat

Monipuolisen tarjoomamme ansiosta meillä on hyvät mahdollisuudet kasvaa IT-palvelumarkkinoilla.

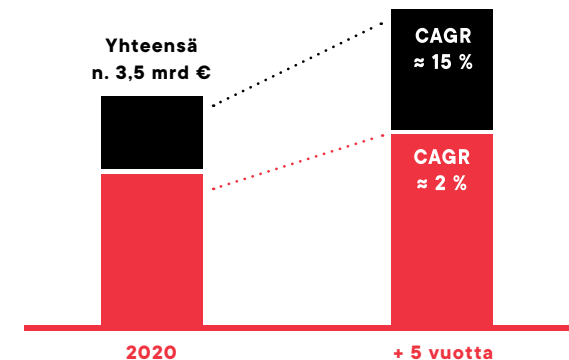
Uskomme, että tulevaisuuden menestyjiä ovat kaltaisemme yhtiöt, joilla on kyky tuottaa uusia digitaalisia palveluita ja perinteisiä IT-palveluita yhdistävää kokonaisvaltaista palvelua.

IT-palveluiden markkinan koko päämarkkinallamme Suomessa oli vuonna 2020 noin 3,5 miljardia euroa. Markkinasta noin kolmannes koostui uusista digitaalisista palveluista, joiden markkinat kasvavat Suomessa perinteisiä IT-palvelumarkkinoita vahvemmin. Toisaalta perinteisten IT-palveluiden markkina on edelleen merkittävästi uusien digitaalisten palvelujen markkinaa suurempi. Uskomme, että perinteisten IT-palvelujen rooli on myös jatkossa merkittävä etenkin suurissa ja keskisuurissa yrityksissä.

Tavoitteena aseman vahvistaminen Ruotsissa ja Puolassa

Bilot on toiminut Puolassa vuodesta 2014 ja Ruotsissa vuoden 2019 alusta lähtien. Puolan IT-kokonaismarkkinat ovat itäisen Keski-Euroopan suurimmat ja tarjoavat Bilotille erinomaiset mahdollisuudet kasvattaa liiketoimintaansa. Ammattitaitoista työvoimaa on myös hyvin tarjolla, mikä mahdollistaa työvoiman skaalaamisen myös Suomen ja Ruotsin tarpeisiin. Etabloituminen Ruotsiin on edistynyt hyvin. Panostamme voimakkaasti markkinointiin, myyntiin ja rekrytointiin. Vuoden 2020 aikana aloitettujen projektien toimitukseen osallistuvat Ruotsin tiimin lisäksi Puolan ja Suomen organisaatiot.

Toimimme sekä perinteisten IT-palvelujen että uusien digitaalisten palveluiden markkinoilla



● Uudet digitaaliset palvelut

- Asiakas- ja käyttäjäkeskeistä palvelumuotoilua hyödyntävä ketterä ja kokeileva ohjelmistokehitys
- Digitaalisten palveluiden kehittäminen yritysten ydinprosessien rinnalle
- Vahva paikallinen kumppanuus asiakkaan kanssa

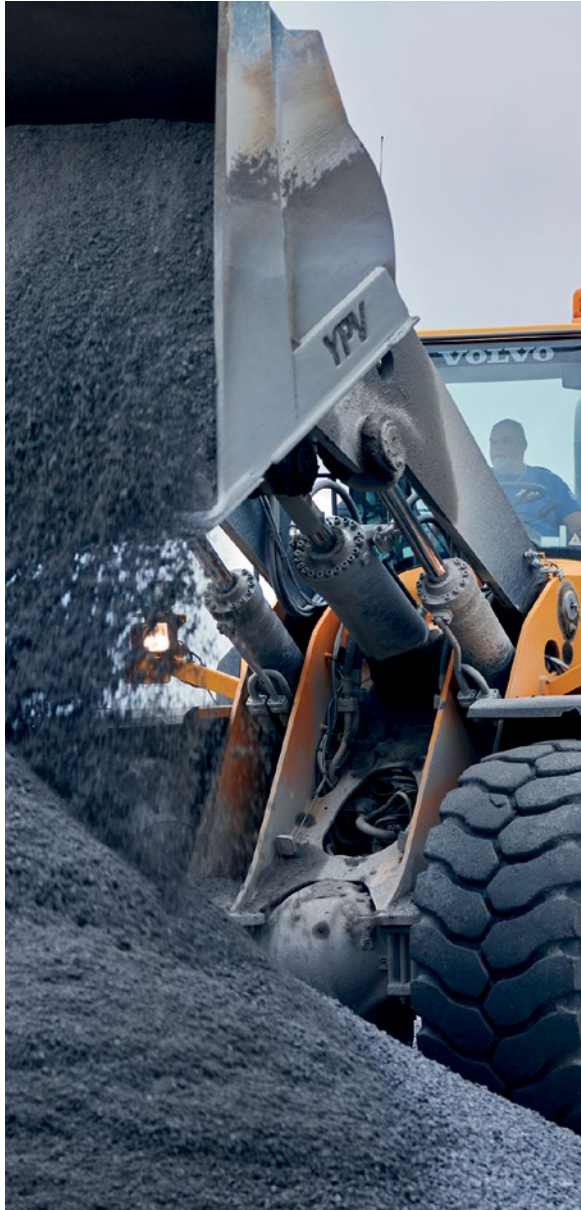
● Perinteiset IT-palvelut

- Tausta- ja toiminnanohjausjärjestelmien käyttöönotto ja kehitys
- Yritysohjelmistojen toimitukset (esimerkiksi CRM ja verkkokauppaohjelmistot)
- IT-alustojen ylläpito ja kehitys
- Tyypillisesti pitkäkestoisia kehityshankkeita, joissa IT on lähinnä tukiprosessi

Koronapandemian vaikutus markkinoihin vuonna 2020

Keväällä 2020 alkanut koronapandemia aiheutti markkinoille häiriön, jolla oli asiakkaiden liiketoiminnan kautta vaikutusta myös Bilotin liiketoimintaan. Osa asiakkaistamme joutui tilapäisesti siirtämään ulkoisten palvelujen hankintoja ja siten myös IT-kehityshankkeihin liittyviä investointipäätöksiään, supistamaan palvelujen ostamista ja sopeuttamaan myös käynnissä olevia projektejaan, mikä heikensi vuoden 2020 tulostamme. Välttämättömiin tuki- ja ylläpitopalveluihin pandemiassa ei ole ollut merkittävää vaikutusta. Palvelutuotantomme, tarjoomamme aktiivinen kehittäminen sekä henkilöstön rekrytointi jatkuivat myös pandemian aikana, eikä etätyö vaikuttanut tuottavuuteemme.

Pandemian vaikutukset liiketoimintaamme ovat näkemyksemme mukaan tilapäisiä. Ohjelmistokehityksen ja digitaalisen liiketoiminnan markkinoiden keskipitkän ja pitkän aikavälin kasvunäkymät ovat edelleen vahvat. Uskomme, että digitaalisten ratkaisujen, monikanavaisen verkkokauppaliiketoiminnan, asiakaskokemuksen kehittämisen, tiedolla johtamisen ja kehittyneen liiketoiminta-analytiikan tarve saattaa jopa kasvaa globaalin kriisin myötä. Investointien ja uusien digitalisaatiohankkeiden siirtyminen ja pandemian vaikutus kulutuskäyttäytymiseen saattavat voimistaa kysyntää markkinoiden palautuessa normaaliksi. Uskomme tämän ns. kehitysvelan purkamisen alkavan melko nopeastikin asiakkaiden investointiluottamuksen palaututtua, kun koronapandemian hillitsemiseksi asetetut rajoitteet vähitellen puretaan.



Kuvan lähde: SSAB:n kuvapankki.

Asiakascase: SSAB

Asiakas: SSAB on maailmanlaajuisesti toimiva teräsyhtiö

Toteutus: Digitaalisen kaupan arkkitehtuurin ja asiakasovellusten kehittäminen ja toteutus

Yhteistyötä vuodesta 2006*

Bilot vauhdittaa SSAB:n digisiirtymää

"SSAB investoi voimakkaasti digitaaliseen kauppaan sekä teräksen ostamisen ketjun automatisointiin asiakkaan arjen helpottamiseksi. Bilotilla on ollut tärkeä rooli digivalmiutemme lisäämisessä ja muutoksen vauhdittamisessa. Rakennamme yhdessä asiakkaillemme uutta digitaalisten palveluiden kokonaisuutta, johon kuuluvat verkkokauppa, asiakasportaali ja erilaisia teräksen käyttöä ja suunnittelua avustavia sovelluksia. Tavoitteenamme on paitsi mahdollistaa tilauksen tekeminen verkossa, myös tarjota mm. hinta- ja saatavuustietoja. Panostamme myös automaation, tekoälyn ja datan hyödyntämiseen tuotannon digitalisaatiossa ja laadun parantamisessa.

Bilotin tiimissä yhdistyy ainutlaatuisella tavalla syväosaaminen digikehityksessä sekä vankka toimialaosaaminen. Kokemus vastaavista toteutuksista muissa suurissa teollisuusyrityksissä on voittanut luottamuksemme, ja ehdotetuissa ratkaisuissa huomioidaan alallemme tyypilliset haasteet."

Digitalisaatiojohtaja Niko Korte, SSAB

*yhteistyö alkanut Rautaruukin kanssa.

Kasvuamme tukevia markkinatrendejä

Uusien digitaalisten palveluiden markkinat kasvavat perinteisiä IT-palvelumarkkinoita vahvemmin

IT-palvelumarkkinoiden painopiste siirtyy edelleen perinteisestä IT-järjestelmäkehityksestä ja ylläpidosta kohti uusia digitaalisia palveluita. Perinteisen IT-järjestelmäkehitysmarkkinan arvioidaan kasvavan ja tarjoavan siten hyvät kasvuedellytykset sellaisille IT-palveluyrityksille, jotka toimivat tehokkaasti molemmissa markkinasegmenteissä.

› Bilot tarjoaa sekä perinteisiä IT-palveluita että uusia digitaalisia palveluita.

Yritykset investoivat asiakaskokemukseen

Asiakaskokemuksen merkitys kasvaa edelleen ja on yrityksille keskeinen kilpailuetu. Asiakaskokemusta parantava data, kehittynyt analytiikka ja tekoäly nousevat markkinoiden keskeisiksi trendeiksi, joihin yritykset investoivat.

› Bilot tarjoaa asiakkailleen kattavan valikoiman digitaalisia palveluita ja ratkaisuja asiakaspolun eri vaiheisiin.

Datan ja tekoälyn merkitys kasvaa

Tekoälyä ja koneoppimista hyödyntävät data- ja analytiikkaratkaisut ovat kehittyneet nopeasti. Arvioimme, että tekoäly sulautuu kohtalaisen nopeasti osaksi tavanomaista analytiikka- ja ohjelmistokehitystä ja kehittyy osaksi yritysohjelmistojen vakiotoiminnallisuutta.

› Bilotin tarjoamat älykkäät myynnin ja markkinoinnin työkalut hyödyntävät laajasti tekoälyä ja analytiikkaa.

Markkinatrendit perustuvat yhtiön näkemykseen.

Johtavat teknologia-alustat ohjaavat palvelujen kysyntää ja kehitystyötä

Suurilla yritysohjelmisto- ja teknologia-alustoilla (mm. SAP, Microsoft, Salesforce, Google Cloud ja Amazon Web Services) on merkittävä markkinaosuus etenkin suuryritysten keskuudessa.

› Bilotilla on tunnustettua huippuosaamista ja Suomessa vahva markkina-asema keskeisissä teknologiaekosysteemeissä. Lisäksi tutkimme mahdollisuuksia laajentua uusiin ekosysteemeihin.

Tarve integraatio-osaamiselle kasvaa järjestelmien monimuotoistuesssa

IT-yrityksiltä vaaditaan kokonaisvaltaisia ratkaisuja, joihin kuuluvat mm. kattava data-arkkitehtuuri, monipuolinen ja vaativa toiminnanohjausjärjestelmän kehittäminen, teknisten järjestelmien ja prosessien integraatiot, monikanavaiset käyttöliittymät ja pilvipohjainen ohjelmistokehitys.

› Bilotilla on vahvaa alusta- ja integraatio-osaamista, minkä ansiosta voimme rakentaa asiakkaillemme laajoja palvelukokonaisuuksia.

Digitaaliset ratkaisut ovat entistä lähempänä yritysten ydinliiketoimintaa

Asiakkaiden IT-investointien painopiste siirtyy tukiprosesseista kohti ydinliiketoimintaan liittyvien prosessien tukemista. Digitalisaatio nähdään ydinliiketoiminnan kilpailuetuna, ja IT-investoinneista päättää yhä useammin yhtiön johto.

› Bilot on asiakkaan ydinliiketoimintaa tukeva strateginen kumppani.

MARKKINATRENDEJÄ 22

WE STAND FOR MORE



Bilotilaisten kertomaa

Virtuaaliset kohtaamiset auttavat jaksamaan

Kuva: Sam Jämsén



"Korona on vaikuttanut asiakkaisiimme hyvin eri tavalla. Osa on markkinoiden epävarmuuden vuoksi varovaisempia investoinneissaan ja osa taas selkeästi satsaa enemmän digitaaliseen kaupankäyntiin, koska fyysinen kaupankäynti on haastavaa kriisin keskellä. Muutos on näkynyt myös meidän työssämme. Poikkeusoloissa olen toki kaivannut asiakkaiden tapaamista livenä, mutta toisaalta olemme siirtyneet sujuvasti tekemään yhdessä töitä etänä. Asiakkaiden kanssa olemme pitäneet kiinni tehokkaista päivittäisistä palavereista sekä reaaliaikaisesta ja sujuvasta viestinnästä. Jo ennen pandemiaa olemme suosineet sähköpostien sijaan pikaviestimiä sekä puhelin- ja virtuaalipalavereita. Olemme lisänneet dokumentaatiota ja parantaneet asiakkaan mahdollisuuksia seurata työn etenemistä esimerkiksi pikaviestimiä hyödyntämällä.

Keskustelut työkalujen kanssa ovat olleet arvokkaita oman jaksamisen kannalta. Team Leadina olen saanut hyvää palautetta mm. uusista virtuaalitiimeistä. Itse koen todella tärkeäksi, että ihmisiä kannustetaan osallistumaan myös projektien ulkopuolisiin virtuaalisiin tapahtumiin ja hakemaan kontaktia muihin."

Teemu Alander, Team Lead, FC Commerce

Meillä on enemmän yhdistäviä kuin erottavia tekijöitä

Kuva: Jari Kippola



"CastorIT:n ja Bilotin yhdistymisen myötä meillä on entistä laajempi palvelutarjoama. Lähes kaikissa tiimeissä onkin jo nyt osaamista molemmista yhtiöistä. Johto rohkaisee meitä laajentamaan osaamistamme, ja uskon, että se auttaa myös uralla eteenpäin. Toivon, että yhdistymisestä on henkilöstölle hyötyä mm. monipuolisemman työn ja uramahdollisuuksien kautta.

Kulttuurimme ovat lähellä toisiaan, ja meillä on enemmän yhdistäviä kuin erottavia tekijöitä. Johtamistyyli on avoin ja organisaatio matala. Henkilöstöä palkitaan sekä yksilöinä että tiiminä. Haemme yhdessä kasvua.

Yhtenäisen Bilotin rakentaminen vie toki oman aikansa. Meillä kaikilla tulee olla jaettu visio ja yhtenäiset toimintatavat. Omaksumme varmasti täysin uusiakin toimintatapoja, sillä kaikki se, mikä toimi 60 hengen tiimissä ei aina ole samoin 200 hengen organisaatiossa."

Bhavesh Ratnam, Managing Consultant

Osaamisen jakamisen kulttuuri erottaa muista

Kuva: Sam Jämsén



"Bilot syntyi IT-alan murroksessa, jossa suomalaiset yritykset olivat suurelta osin ottaneet SAPin perusjärjestelmät käyttöönsä ja etsivät liiketoimintahyötyjä näistä investoinneista. Mm. analytiikan, asiakkuudenhallinnan, verkkokaupan, järjestelmien käytettävyyden ja yritysten välisten prosessien kehittäminen nousivat silloin tärkeiksi teemoiksi.

Halusimme luoda tämän alueen parhaille osaajille ihmisläheisen ja oppimisjanoisen työyhteisön, jossa yhdessä tekemällä ja osaamista jakamalla saisimme merkittävää vaikutusta aikaan asiakkaillamme. Mielestäni juuri tämä osaamisen jakamisen ja auttamisen kulttuuri on edelleen se asia, joka erottaa meidät monista muista alan yrityksistä. Olennaisimmat asiat henkilöstömme viihtymiselle ja sitoutumiselle ovat mielestäni kiinnostava ja merkityksellinen työn sisältö ja se, ettei vaikeiden asioiden kanssa tarvitse koskaan jäädä yksin."

Jussi Hauru, Co-founder, Commerce Solution Architect & Business Lead

Koronavuosi toi hyvääkin

Kuva: Alice Pittacolo



"Vuosi 2020 on ollut poikkeuksellinen kaikille, niin myös Bilotin henkilöstölle. Jatkuva etätyö tekee hankalaksi ennen kaikkea yhteisöllisyyden ylläpitämisen, joten olemme panostaneet virtuaalisiin tapaamisiin niin työssä kuin sen ulkopuolellakin. Henkilöstön hyvinvointia on tuettu mm. selvittämällä jaksamista henkilöstökyselyllä, järjestämällä virtuaalikalvauksia sekä panostamalla etätyön ergonomiaan ja tiiviimpään viestintään. Harrastustoimintaa jatkimme rajoitusten puitteissa. Otimme loppuvuodesta tärkeän askeleen kohti vielä paremmin voivaa työyhteisöä, kun hyvinvointimentorimme aloittivat koulutuksensa. Yhdessä voimme luoda juuri Bilotille sopivan mallin hyvinvoinnin tukemiseen ja vahvistaa entisestään hyvinvointia arvostavaa yrityskulttuuria.

Bilotilaiset ovat löytäneet myös hyviä uusia asioita arjestaan. Joku on aloittanut uudelleen vanhan harrastuksen ja toinen on nauttinut lisääntyneestä ajasta perheen kesken. Näitä hyviä asioita haluamme ylläpitää myös sitten, kun elämme taas normaalimpaa työarkea."

Mari Kuha, Chief Human Resources Officer

Paras työpaikka *parhaille osaajille*

Bilot syntyi vuonna 2005 muutaman teknologiaosaajan intohimosta luoda alan paras työpaikka alan parhaille osaajille. Teemme töitä aidosti yhdessä, asiakaslähtöisesti ja sitoutuneesti, edelläkävijän vastuuta pelkäämättä. Ymmärrämme asiakkaidemme ydinliiketoiminnan perinpohjaisesti, ja pääsemme usein yllättämään asiakkaamme tuomalla pöytäan enemmän kuin he ovat odottaneetkaan.

Meillä on Suomessa, Ruotsissa ja Puolassa yhteensä noin 200 työntekijää. Olemme kansainvälinen työpaikka, ja asiakkaidemme kilpailuetua on kehittämässä 16 eri kansallisuutta.

Työntekijämme ovat pääosin kokeneita asiantuntijoita. Rekrytointimme on painottunut seniorikonsultteihin, järjestelmäarkkitehteihin ja projektipäälliköihin, mutta Bilot tarvitsee kasvunsa tueksi kaikkea sitä osaamista mitä asiakkaamme toivovat tänä päivänä: hyviä koodareita, projektipäälliköitä, scrum mastereita, arkkitehtejä, vastuukonsultteja, teknisten alustojen osaajia, analyytikoita, data scientistejä, käyttökokemuksen suunnittelijoita ja asiakaspalveluprosessien osaajia.

Meillä viihdytään hyvin ja henkilöstömme vaihtuvuus on ollut viime vuosina toimialaan verrattuna alhaista. Kannustamme henkilöstöämme kehittämään jatkuvasti osaamistaan. Paras osaaminen siirtyy käytännön työssä, bilotilaiselta toiselle. Annamme henkilöstömme perehtyä häntä itseään kiinnostaviin asioihin ja tarjoamme hyvät mahdollisuuden hakea oppia myös alan ammattitapahtumista.

Hyvinvointi voimavaranaamme

Henkilöstömme kokonaisvaltainen hyvinvointi on meille tärkeää, ja haluamme olla siinä edelläkävijä. Siksi panostamme osaamisen kehittämisen ohella myös mm. työssä jaksamiseen, työn ja muun elämän tasapainoon, toimivaan työympäristöön ja monipuoliseen harrastustoimintaan.

Vuosi 2020 oli henkilöstöllemme erilainen. Vaikka siirtyminen etätöihin sujui siihen tottuneilta bilotilaisilta sujuvasti, oli tilanne koronapandemian keskellä kuormittava. Poikkeuksellisina aikoina meille on entistä tärkeämpää kiinnittää huomioita hyvinvoinnin tukemiseen.

Käynnistimme syksyllä Työsuojelurahaston tukemana yhdessä IhanaElon kanssa Wellness Mentors -hankkeen, jossa 15 bilotilaista valmennetaan hyvinvointimentoreiksi vuoden 2021 aikana. Ohjelma antaa valmennettaville työkaluja tukea niin omaa kuin kollegoiden hyvinvointia. Mukana on mentoreita eri puolilta Bilotia kaikista toimintamaistamme.

Poikkeusoloissa keskityimme myös luomaan uusia käytäntöjä etätöiden tekemisen ja ergonomian tukemiseksi ja järjestimme työtämme virtuaalitiimeiksi. Vahvistimme vuoden aikana organisaatiomalliamme mm. uudella Team Lead -roolilla.

Vältyimme epävarmasta markkinatilanteesta huolimatta irtisanomisilta, mutta jouduimme keväällä turvautumaan määräaikaisiin ja osa-aikaisiin lomautuksiin turvataksemme bilotilaisten työpaikat myös tulevaisuudessa. Rekrytoinnit jatkuivat myös poikkeusolojen aikana. Syksyllä saimme kerralla 60 uutta työkaveria CastorIT:n ja Bilotin fuusion myötä, ja aloimme yhdessä luoda yhteisiä toimintatapoja ja kulttuuria. Meillä on nyt entistä laaja-alaisemmat mahdollisuudet kehittää osaamistamme digitaalisen asiakaskokemuksen lisäksi myös toiminnanohjausjärjestelmissä.

n. 200

HENKILÖSTÖN
MÄÄRÄ

2019: 134

42 v

HENKILÖSTÖN
KESKI-ikä

2019: 38 v

36 %

HENKILÖSTÖSTÄ
NAISIA

2019: 25 %

16

ERI
KANSALAI SUUTTA

2019: 15

Arvomme



Meillä on rohkeutta olla edelläkävijä

Olemme päässeet pitkälle rohkealla etenemisellä. Olemme osaavia asiantuntijoita ja tiedämme, mikä kannattaa ja mikä ei – ja siksi uskallamme ottaa riskejä. Olemme edelläkävijä, jolla on kyky vaistota markkinoiden seuraavat suuntaukset.



Arvostamme aitoutta

Arvostamme yksilöä ja yksilöllisyyttä, ja annamme jokaisen olla omanlaisensa. Uskallamme toimia avoimesti sekä työyhteisössä että asiakassuhteissa. Haluamme oppia uutta ja pyydämme tarvittaessa apua toisiltamme. Mahdollistamme joustavat työjärjestelyt erilaisten elämäntilanteiden mukaan.



Olemme yksi Bilot

Meidät tunnetaan reilusta asenteestamme. Vaalimme yhteisöllisyyttä yli tiimirajojen ja opimme toisiltamme. Bilot on läpinäkyvä organisaatio sekä työntekijöilleen että asiakkailleen. Tiedämme, mitä eri tiimeissä tehdään, ja viihdymme yhdessä. Sisäisissä prosesseissa ja asiakassuhteissa olemme yksi Bilot.



Suhtaudumme sitoutuneesti

Olemme aloitteellisia, vastaamme omista tekemisistämme ja hoidamme työmme aina tyylikkäästi loppuun. Palvelemme erinomaisesti ja tarjoamme sitä, mitä asiakas todella tarvitsee. Autamme ja tuemme toisiamme sekä työssä että vapaalla.



Kuvan lähde: Valion aineistopankki.

Asiakascase: Valio

Asiakas: Valio on suomalaisille tuttu maidon-tuottaja ja -jalostaja

Toteutus: SAP Commerce Cloud -alustalle rakennettu verkkokauppa

Yhteistyötä vuodesta 2012

Täydet pisteet luotettavuudesta

”VALO Tilauspalvelu™ on Valiolle strategisesti tärkeä kanava, jonka kautta horeca-alan ammattilaiset voivat tilata meidän ja muiden tuottajien elintarvikkeita suoraan ilman välikäsiä.

Olemme HoReCa-alan suurin maitotaloustuotteiden toimittaja ja merkittävässä asemassa myös vähittäiskaupassa, ja vaatimustasomme on korkealla. Myös VALO:n pitää olla alansa paras kauppapaikka. Meille oli tärkeää löytää kumppani, joka todella ymmärtää asiakaskokemuksen päälle, sillä asiakkaamme siirtyvät vaihtoehtoihin kanaviin, jos asiointi ei ole helppoa ja sujuvaa. Vaikka järjestelmä on teknisesti monimutkainen, se ei saa olla sitä loppukäyttäjälle.

Pitkäaikaisena kumppanina Bilot ymmärtää Valion liiketoimintaa, prosesseja ja toimialaa, jolloin sen on myös helppo tarjota meille oikeanlaista ratkaisua. Bilotilla on realistinen käsitys siitä, mikä on toteutettavissa ja selkeä tapa puhua asiakkaidensa kielellä. Bilotin tiimi saa meiltä täydet pisteet myös luotettavuudestaan. Ydinprosessimme ovat sellaisia, ettei niissä ole varaa epäonnistua. Kustannusarvot, budjetit ja aikataulut ovat aina pitäneet - myös poikkeuksellisena vuonna 2020.”

Kaupallinen johtaja Tuomas Sorri, Valio

BILOT
WE STAND FOR MORE

BILOT.FI