

Podcast on tuotettu ESR rahoitteen Lets Learn Work -hankkeen toimesta.

Jakson aiheena: Digitalisaatio

Jakson henkilöt:

Janne Lehtinen, Softwave

Henri Hautabakka, host

Let's learn work -hanke on Euroopan sosiaalirahaston rahoittama hanke, jonka tavoitteena on edistää nuorten työelämä- ja yrittäjyystaitoja Keskipohjanmaan alueella. Podcast on tuotettu yhteistyössä Centria ammattikorkeakoulun ja Kpedun Mediakeskus Limen kanssa. Sen tavoitteena on löytää hyödyllistä tietoa työelämästä ja yrittäjyydestä oikeiden työelämäosaajien kautta sekä kuulla heidän tarinoita.

Henri: Tervetuloa kuuntelemaan podcastia. Minä olen Henri Hautapakka, toisen vuoden liiketalouden opiskelija Kokkolan Centrialla, ja tänään meillä on vieraana ohjelmistoyritys Softwaven toimitusjohtaja Janne Lehtinen. Tervetuloa.

Janne: Kiitos.

Henri: Kysytään näin heti alkuun perinteisesti, että miten on vuosi lähtenyt liikkeelle?

Janne: Vuosi on lähtenyt oikein mukavasti liikkeelle, että kauppa on lähtenyt käymään hyvin ja kiirettä piisaa.

Henri: Oletteko te tehnyt jo viime vuonna suunnitelman tälle vuodelle, vai miten te lähdette rakentamaan tätä vuotta?

Janne: No kyllä syksyn aikana tehdään seuraavan vuoden budjetti ja vähän paria kolmea seuraavaakin vuotta, että sillä tavalla tavoitteet on kyllä asetettu jo hyvissä ajoin.

Henri: Niin ei voi lähteä silmät kiinni tähän vuoteen kuitenkaan.

Janne: No ei, kyllä tämänkin kokoisessa yrityksessä pitää toiminnan olla jo aika suunnitelmallista.

Henri: Lähdetään ihan siitä liikkeelle, että kuka on Janne Lehtinen? Mistä taustoista sä tuut?

Janne: No mä voisin sanoa että mä oon semmoinen yrittäjäperheen tohtori, että tuota kaikki perheenjäsenet ja isä ja äiti on yrittäjiä, ja sillä tavalla tää yrittäjyys on meidän suvussa ja perheessä hyvin vahvana. Mäkin aikoinaan sanoin, että minusta ei tule yrittäjää, mutta en mä sitten pystynyt kuitenkaan vastustaa sitä kiusausta, että minustakin tuli sitten yrittäjä niinku muistakin meidän perheessä.

Henri: Sitähän on tietenkä vaikea, miten sen nyt sanoisi, kun sulla se on jo tullut sieltä perheestä, niin koitko sä sitä mitenkään hankalana sitten lähteä yritysmaailmaan?

Janne: No ei, kyllä se tilaisuus oli semmoinen, että ei siinä vaiheessa sitten tehnyt mieli jarruttaa.

Henri: Ja sitten kaikki yritystoiminnan metkut ja kuviot on sulle varmaan sieltä taustoista jo tuttua. Tavallaan se rohkeus siihen lähteä, niin sitä ei tarvinnut kasvattaa yhtä paljon kuin semmoiset, jotka lähtee ihan nolliasta.

Janne: Joo ei kyllä. Ei siinä tavallaan semmoista aikaa ollut, että olisi pitänyt miettiä, että uskallanko.

Henri: Ja sulla on tosiaan on ihan tohtoritausta.

Janne: Joo, mulla on vähän semmoinen jännä kouluhistoria, että mä opiskelin ensin merkonomiksi ja ajattelin että mä pääsen siitä nopeasti sitten työelämään, mutta ei se mennyt ihan niin kuin suunnittelin. Opinnot sitten alkoi kiinnostaa yhä enemmän ja enemmän, ja opiskelin merkonomipohjalta kauppatieteen tohtoriksi.

Henri: Tohtori on hieno nimike. Ootko sä luennoitsijana toiminut vai?

Janne: Joo, kyllä mä olin sitten opintojen aikana yliopistolla myös siellä luennoitsijana, ja sittenhän mä olin ammattikorkeakoulussa Centriassa kymmenkunta vuotta yliopettajana.

Henri: Millainen kokemus se oli?

Janne: Se oli oikein mukava kokemus, että mä kehitin tätä, nythän täällä Centriassa on tää SAP-koulutus aika kova sana, niin mä olin sitä kehittämässä alunperin. Ja muutenkin tietojärjestelmäperusteista koulutusta taloushallintoon, niin se oli mulla semmoinen intohimo.

Henri: Niin onko se semmoinen, nyt jos heti hypätään tämmöiseen ohjelmisto-osaamiseen, niin meillä esimerkiksi, mä oon toisen vuoden opiskelija, ja me ei olla vielä ensimmäiseenkään ohjelmistoon tutustuttu. Ja mä koen itse sen hieman jotenkin hassuna, että me tehdään kirjanpitoa, ja me tehdään Excelillä näillä tiliristikoidella, ja ollaan tehty budjetiteja sun muita, niin ollaan tehty Excelillä. Että miten tärkeätä se sun mielestä olisi, että se lyötäisiin heti kouraan se ohjelmisto, että nyt lähdetään opettelemaan?

Janne: Aikoinaan kun itse olin siellä vastuussa asioista enemmän, niin heti ensimmäisen vuoden opiskelijat laitettiin käyttään tämmöistä Nova-toiminnanohjausjärjestelmää, missä oli noin 15 eri moduulia yitystoiminnan eri osa alueista, ja sillä tavalla opiskelijat tutustutettiin heti opintojen alussa järjestelmiin. Ja no on se hyvä sitä kirjanpitoa opetella Excelin tiliristikoidella kyllä, koska sitä kautta sen ymmärtää ja oppii parhaiten varmasti. Mutta kyllä aika nopeasti on hyvä mennä käyttään niitä järjestelmiä, mitä oikeasti yrityksessä käytetään, että ei olla koululla tavallaan ajasta jäljessä siinä mielessä.

Henri: Munkin mielestä se olisi tosi kiva, että pääsisi aloittamaan sillä, niillä työkaluilla mitä käytetään tuolla oikeassa maailmassa. Jos mennään ihan Softwaveen, niin se on ohjelmistoyritys. Mutta mikä se ohjelmisto on? Mikä se teidän tuote on?

Janne: No meillä on Opiferus-tuoteperhe, elikkä meiltä löytyy puoli tusinaa eri sovelluksia. Esimerkiksi Centriassa on käytössä Opiferus-toiminnanohjausjärjestelmä opetuskäytössä, joka on tämmöinen viidentoista moduulin, noin viidentoista moduulin järjestelmä, jossa on muun muassa se kirjanpito. Tosin se on hyvin automatisoitu. Mutta sitten sen lisäksi meillä on myös Opiferus-toimintolaskenta, joka on myös Centriassa opetuskäytössä. Se on kustannuslaskentasovellus. Sitten meillä on Opiferus-taloussuunnittelu. Viittasitkin tuohon Excel-budjetointiin, Opiferus-taloussuunnittelulla tehdään budjetointia ja talousraportointia. Sitten meillä on Opiferus-taloudokumentti, jolla esimerkiksi kunnat tekee vaikka budjettikirjoja, tilinpäätösraportteja, osavuosikatsauksia. Sitten meillä on Opiferus johdon työpöytä, joka on tämmöinen laaja-alainen johdon raportointijärjestelmä. Nää on niinku meidän käytännössä ne päätuotteet, meillä on siis useita tuotteita.

Henri: Eli se on käytännössä koko se yrityksen paletti periaatteessa?

Janne: No periaatteessa. Meidän järjestelmillä hyvin pitkälti yksittäinen yritys pystyy, kun ottaa kaikki ne käyttöön, niin hallita hyvin monia prosesseja meidän tuoteperheellä.

Henri: Onko sitten vielä kehityksessä joku? Koska itse en ainakaan näin keltanokkana keksi äkkiä, että mitä teiltä puuttuu vielä.

Janne: No ei meiltä oikeastaan puutu mitään, että kyllä tuolla meidän meidän paletilla pystyy kattaa aika lailla ne tarpeet mitä eri organisaatiossa on.

Henri: Joo. Ja tän ohjelmistotuotteen lisäksi myös tarjoatte asiantuntijapalvelua?

Janne: Joo, me mehän, vaikka tuossa sanoit että me ollaan ohjelmistoyritys, niinhän me ollaan, mutta me ollaan vähän poikkeava siinä mielessä, että meillä on hyvin vahvana tää palveluliiketoiminta. Elikkä me käytännössä tarjotaan meidän asiakkaille yhtä lailla ne ohjelmistot, kun sitten niihin liittyvät palvelut, ja meillä on hyvin vahva tää niin sanottu substanssiosaaminen niiden ohjelmistojen ympärillä. Meillä on nimenomaan Centriasta ja Kpedulta valmistuneita osajia tosi paljon töissä, ja me yhdistetään meidän yrityksessä tää tekninen osaaminen ja asiaosaaminen, ja sitä kautta ne meidän tuotteet on syntyneetkin.

Henri: Joo. Elikkä periaatteessa ne asiantuntijuus- ja asiantuntijapalvelut, tuliko ne ennen sitä ohjelmistoa vai?

Janne: No kyllä ne tavallaan samaan aikaan, että kun me kehitettiin ensimmäinen tuote silloin 2005, niin sitten lähdettiin saman tien myymään sitä tuotetta, siihen liittyvää koulutusta ja palvelua.

Henri: Voisin kuvitella, että tän tuotteen myyminen etenkin silloin vielä 2005 vuonna tai siihen aikaan, ja miksei tänäkin päivänä, niin onko se hankalaa? Onko se hankalaa lähestyä asiakasta ja kertoa se, että sä tarvitset tämän, koska tämä helpottaa toimintaa?

Janne: No oikeastaan sinussahan on myyjäaineista. Noilla sanoillahan sitä voidaan lähestyä asiakasta, hissipuheella esimerkiksi. Ei se sillä tavalla hankalaa ole, että Suomessa on nyt tällä hetkellä vähän yli 300 kuntaa. Niistä on jo yli 50 meillä asiakkaina. Kunnat on meillä päämarkkina-alue tällä hetkellä: kunnat, kuntien omistamat yhtiöt ja kuntayhtymät, niin meillä on jo aika iso rooli meidän yrityksen kokoon nähden markkinoilla, että sillä tavalla aika helppo saada myös uusia asiakkaita.

Henri: Entä sitten miten niitten asiakkaitten osaaminen? Ne on kuitenkin ohjelmistoja, niissä on paljon moduuleja. Se ei äkkiseltään kuulosta yksinkertaiselta tällaisen käyttäminen. Tekö tarjoatte siihen sen koulutuksen? Vai miten se toimii?

Janne: Joo, meillä aina kun ohjelmisto myydään, niin siihen liittyy käyttöönottoprojekti ja sitten koulutuspaketti. Että periaatteessa meiltä ei saa ohjelmistoa ilman koulutusta edes ostettua, että aina koulutus kuuluu pakettiin mukaan. Sillä varmistetaan se hyvä käyttökokemus ja asiakkaan tyytyväisyys.

Henri: Joo. Niin tässä kohtaa pitää sanoa se, että Softwave on perustettu vuonna 2003. Täyttää tänä vuonna 20 vuotta, elikkä onneksi olkoon siitä teille. Meinaatteko juhlistaa?

Janne: Joo, kyllä meillä juhlavuosi on tää vuosi, että monenlaista tapahtumaa syksylle on suunniteltu tämän juhlavuoden kunniaksi.

Henri: Haluatko paljastaa ja saatko paljastaa edes vielä tässä kohtaa?

Janne: No esimerkiksi tulemme järjestämään meidän keskeisille asiakkaille esimerkiksi tällainen ihan niin kuin synttärjuhla ja samaten tietenkin henkilökunnalle.

Henri: Joo. Ja sä oot ollut mukana vuodesta 2005?

Janne: Joo.

Henri: Jos sä lähtisit vertailemaan sitä aikaa tähän päivään, niin mitkä on semmoisia merkittävimpiä asioita mitkä on muuttunut ajan saatossa?

Janne: No kyllä tämä digitalisaatio sillä tavalla koko aika on niin kuin suurempi ja suurempi osa sitä ohjelmistojen toiminnallisuutta, että haetaan automaatiota ja sitä, että ohjelmistot tekee niitä rutiineja ihmisten puolesta.

Henri: Ja se on ollut siihen aikaan vielä, oliko ihan, ohjelmisto oli cd-levyllä mikä postitettiin, vai oliko se?

Janne: Joo oli kyllä. Meidän ensimmäinen tuote, niitä on lähetetty niinku CD-levyllä asiakkaalle. Ja tänä päivänä tietenkin kaikki haetaan netistä.

Henri: Totta kai. Ja siihen aikaan se on ollut varmaan monimutkaisempaa myös integroida se ohjelmisto siihen yrityksen toimintaan vai onko?

Janne: No joo, jossain määrin, ja kyllä nää tällaiset integraatiot on tänä päivänä ihan niin kun arkijuttuja, ettei niissä oo mitään ihmeellistä.

Henri: Joo. Ja teillä on tosiaan omat palvelimet missä kaikki tiedot on, vai miten tämä toimii? Kun rupesin miettimään sitä, että miten asiakkailla, miten asiakkaat yleensä reagoi tähän digitaalisuuteen? Onko niillä pelkoja justiin vaikka tietoturvan takia, pelkäävät että nyt lähtee yrityksen tiedot johonkin varkaille tai jotain tällaista?

Janne: Asiakkaat mielellään ulkoistaa nää kaikki asiat, ja mekin ollaan itse asiassa ulkoistettu kaikki palvelinasiat, että meillä meidän palvelimilla ei ole mitään asiakkaitten tietoja, vaan me ollaan hyödynnetty, Suomen suurimmasta palvelinhotellista, kaikki palvelinasiat ulkoistettu. Se ei ole, palvelinasiat ei ole meidän ydinliiketoimintaa, vaan vaikka esimerkiksi kun Centriassa on tää SAP-koulutusohjelma, niin vaikka nyt tällaisen toiminnanohjausjärjestelmän toiminnallisuus ja siihen liittyvät asiat ja sen kehittäminen on meidän ydinosasta. Ei se, että miten ne serverit hurraa siellä konesalissa, että ne on kaikki, tai hyrrää, ne on kaikki ulkoistettu.

Henri: Joo. Mikä on se sun, kun sun työpäivä alkaa niin minkälainen on sun perus työpäivä?

Janne: No se on muuttunut aika paljon sillä tavalla kun tää korona tuli, ja sitä kautta sitten meillekin tuli työpaikalle niin sanottu hybridityöstrategia. Elikkä työntekijät saa tehdä etätöitä käytännössä lähes niin paljon kun haluaa, niin mun työpäivä alkaa sillä että mä pistän kahvit poriseen ja avaan digilehden ja lueskelen siinä ensin lehden ja sitten kun aamupala on syöty ja lehti on luettu, niin sitten lähdetään tekemään töitä. Riippuen työpäivän sisällöstä siellä on joko asiakaspalavereita taikka sitten jotain asiakastöitten tekemistä, johtoryhmätyöskentelyä, hallitustyöskentelyä, riippuu vähän, myyntiin ja markkinointiin osallistumista, taloushallintoon osallistumista. Vaikka nyt justiin kun kysyit, että onko kuluvan vuoden suunnitelma jo tehty viime vuonna, niin vaikka nyt sitä budjetin tekemistä tai tämän tyyppisiä asioita, että mitä toimitusjohtaja nyt sitten tekee. Tekee monenlaista, voi olla vaikka kehityskeskustelu siinä sitten alaiselle tai jotain tän tyyppistä.

Henri: Se on monesti ollut itselläkin hämää, että mikä on periaatteessa toimitusjohtajan työtehtävä. Voiko tälleen edes määritellä yhdellä tai kahdella sanalla, että kun sä oot vastuussa siitä kaikesta. Niin pitääkö sulla olla joka sormi jollakin osa-alueella siellä?

Janne: Ei onneksi, se toimitusjohtajan työtehtävä on tavallaan sitä hallituksen antamaa tavoitetta kohti sitä yritystä viedä. Ja esimerkiksi meillä vastuu on jaettu sillä tavalla alaisille hyvinkin selkeästi, että ei todellakaan mulla ole sormi jokaisessa asiassa mukana, vaan se vastuu on jaettu alaisille ja sitten ne alaiset kukin vastaa sitten omasta osa-alueesta. Mun tehtävä on huolehtia siitä, että se vastuunjako ja ne alaiset toimii tavoitteita kohti menen, eikä sekaantua joka asiaan.

Henri: Niin elikkä annetaan luottamusta ja otetaan sitten sitä vastaan.

Janne: Kyllä. Meillä on pitkään firmassa olleita työntekijöitä mulla alaisena, niin se on hyvin helppoa sillä tavalla luottaa ja antaa vastuuta.

Henri: Joo. Miten vaikeata on jonkun, sanotaan nyt, että vaikka vastavalmistunut opiskelija, on hänellä sitten vaikka koodaustaustaa tai liiketaloustaustaa, niin miten teitä uskaltaa lähestyä, jos haluaisi päästä harjoitteluun tai töihin?

Janne: Joo meidän nettisivuilla on yhteysosoitteet, ja koko aika sinne tipahtelee tulemaan hakemuksia, että hyvin rennolla otteella voi lähestyä. Meillä pyörii koko aika joukko harjoittelijoita, ja sitä kautta me seulotaan työntekijöitä, että meillä on rekry päällä koko aika, että sillä tavalla koko aika palkataan uutta porukkaa. Meitä on nyt 26 tällä hetkellä, ja meillä on parin vuoden sisällä tarkoitus kasvaa johonkin neljäänkymmeneen henkeen. Me tarvitaan osaavia tekijöitä.

Henri: Eli melkein tuplaus, kun sanoitko että 30 teitä oli nyt?

Janne: Nyt 26 on tällä hetkellä, ja seuraavan kahden vuoden sisällä meitä pitäisi olla 40, että me pysytään tässä meidän kehitystahdissa mukana, mikä me ollaan asetettu.

Henri: Jos vielä puhutaan näistä muutoksista mitä on tässä kahdenkymmenen vuoden aikana tapahtunut, ihan itse alalla sekä tietotekniikan kehitys että digitalisaation kehitys, niin miten sä henkilökohtaisesti reagoit muutokseen? Kun tuolta jostakin tulee se tarve muutokselle, niin miten sä reagoit siihen?

Janne: Mehän koko aika kehitetään meidän tuotepohjasta asiakkaiden tarpeiden mukaan, että kun nähdään, että on joku tarve, niin me mietitään, että onko meidän tuotteessa muutostarve sitten sen asiakkailla olevan tarpeen perusteella, ja lähdetään sitten tekemään niitä kehitysaskeleita siihen suuntaan, mihin asiakkaat vaatii ja tarvii.

Henri: Elikkä sehän on reagoida, ja pitää olla hököllä siitä, että mitä ne asiakkaat oikeasti kaipaa ja tarvitsee?

Janne: Kyllä, koko aika, jokaisessa myyntipalaverissa, myyntitilaisuudessa, tuntosarvet on pitkällä, että kuunnellaan mitä asiakkaat tarvitsee.

Henri: Ja tän teidän ohjelmiston nimi on siis Opiferus. Mitä se tarkoittaa?

Janne: Opiferus tarkoittaa ”apua antava”.

Henri: Onko se mitä kieltä?

Janne: Latinaa.

Henri: Kun mulle itselle tuli justiin mieleen, että onko tää nyt joku joku kreikkalainen suurajattelijan nimi tai jonku tämmöisen, että kuulostaa tosi mahtipontiselta: Opiferus.

Janne: Joo, se on apua antava, jos katsoo Wikipediasta tai jostain sieltä mitä Opiferus tarkoittaa.

Ja ohjelmistojen on tarkoitus olla apua antavia.

Henri: Totta kai. Oletko muuten törmännyt vielä yrittäjiin, yrittäjiin tai julkisen sektorin tekijöihin, jotka vielä toimii oikeasti Excelillä ja paperilla?

Janne: Kyllä Excel on varmasti kaikista käytetyin sovellus taloushallinnossa tällä hetkellä, että ei paperilla niinkään, mutta Excel on kyllä tosi paljon käytössä.

Henri: Joo. Mitä mieltä oot tekoälystä näin yleisesti?

Janne: No kyllähän se sillä tavalla helpottaa, jos miettii vaikka taloushallintoa, niin kyllä siellä pystytään hyödyntämään sillä tavalla rutiineissa tekoälyä. Niin että otetaan vaikka joku ostolaskujen käsittely, niin pystytään korvata se ihmisen tekemä työ niin, että opetetaan se kone lukemaan siitä laskusta ne tietokentät ja tavallaan tekemään se laskun käsittely hyvin pitkälti automatisoidusti. Että hyödyllistähän se toki on. Se on selvä asia.

Henri: Mutta se ei ollut vielä näin silloin 20 vuotta sitten.

Janne: No ei varmaankaan silloin 20 vuotta sitten ollut.

Henri: Miten paljon siihen uskaltaa vielä tänä päivänä luottaa, että se tekoäly hoitaa sen homman oikein?

Janne: No kyllähän ihmistä aina tarvitaan tietojen tarkistamiseen, että ei mitään emämokia ainakaan synny, että sillä tavalla ei voi vielä täysin sokeasti luottaa.

Henri: Joo. Onko mitään pelkoa, että tekoäly rupeaa sitten teidänkin firmasta syömään työpaikkoja ja jossakin kohtaa kokonaan?

Janne: Ei, kyllä ihmisille on aina tarve. Me pystytään monia asioita automatisoimaan, mutta sehän tarkoittaa sitten sitä, että kun ne rutiinit automatisoidaan, niin ihmiset pystyy tehdä sitten sitä työtä missä tarvitaan ajattelua.

Henri: Joo. Mä eilen katsoin, tai kuulin eilen, että 2019 vuonna oli kehitetty tekoälyllä ohjelmisto, tai sovellus, joka osasi kirjoittaa koodia kun sille vaan käski, että kirjoita näin, se kirjoitti koodia. Ongelma oli se, että se kirjoitti paljon virheitä, ja sitten taas koodareilla menee hirveästi aikaa niiden bugien ja virheiden korjaamiseen. Ja oliko se nyt sitten tänä vuonna vai viime vuonna, oli kehitetty tämmöinen kielen korjaussovellus siihen tekoälyyn, että nyt se osaa jopa korjata ne bugit, mitä se itse tekee.

Janne: Aika hienoa.

Henri: Mä näkisin tämän heti uhkana koodareille esimerkiksi, että mitä koodareille tapahtuu tässä kohtaa, että siellä on tekoäly joka kirjoittaa koodia ja se vielä korjaa sen koodin. Musta toi on jotenkin omituista.

Janne: Kuulostaa menevän vähän turhan pitkälle.

Henri: Niin, eli kun miettii, että mikä on se turhan pitkälle, koska sinnehän me todennäköisesti mennään jossakin kohtaa. Jossakin kohtaa tulee se liioitteluvaihe, että olisiko se jonkinlainen uhkakuva, että tulevaisuudessa tekoälyn kannalta?

Janne: Niin, ehkä.

Henri: Miten sitten näet tämän ohjelmistoalan tulevaisuuden?

Janne: No kyllähän koko aika kehitetään järjestelmiä pitemmällä ja pitemmälle. Ja tosi paljon tällä hetkellä tehdään selainkäyttöisiä sovelluksia, joka tähtää siihen, että ne sovellukset on ajasta ja paikasta riippumattomasti käytössä. Ja just kun tää etätyö sitten vielä on nyt koronan myötä korostunut, niin sehän on tietenkin tavallaan, sekin vielä tukee sitä ajatusta, että sä voit olla missä tahansa töissä. Meilläkin on tällä hetkellä yrityksessä on yksi kaveri on Vietnamsissa ja yksi on Kiinassa useamman kuukauden, ne pystyy sieltä työskennellä. Ja kaiken kaikkiaan jos miettii taloushallintoa, niin kyllähän se automaatio koko aika kehittyy siellä, ja rutiinit korvataan koneen tekemällä työllä, että rutiinijuttuja ei tarvitse ihmisten enää jatkossa tehdä, vaan kone tekee ne.

Henri: Entä sitten mikä sen ihmisen rooliksi sitten loppujen lopuksi jää? Onko se enemmän semmoinen vaan sitten asiantuntija?

Janne: Se on analysoida, asiantuntija. Sitä analysointia ja asiantuntijan roolia ei kovin helpolla voi koneelle laittaa tehtäväksi, että jos niitä rutiineja pystyy koneet tehdä. Jos miettii kun Centriassakin on taloushallintoa ja sähköistä taloushallintoa opetettu jo itse asiassa aika lailla se melkein se 20

vuotta mitä minä on ollut Softwavessa lähestulkoon, niin silloin jo yhdeksänkymmentäluvun puolivälissä kun tulin Centriaan, niin silloin jo taloushallinnossa opetettiin niin sanottua sähköistä taloushallintoa. Elikkä sitä, että kun tehdään vaikka ostolasku tai myyntilasku järjestelmään, niin se tulee automaattisesti kirjanpitoon. Niin sillä tavallahan se on jo silloin kehittynyt siihen, että ei kenenkään tarvitse erikseen tiliöidä niitä juttuja, vaan ne tulee sen laskujen tekemisen myötä myös ne kirjanpilotapahtumat.

Henri: Joo.

Janne: Ja niin kyllähän tavallaan tämän tyyppinen automaatio eri asioissa varmasti kehittyy eteenpäin.

Henri: Mulla itse asiassa alkoi jo tuossa viime viikolla sähköinen taloushallinto -kurssi tai opintojakso. Niin mielenkiinnolla jään katsomaan, tai oppimaan sitä. Tosiaan vielä itse sen verran keltanokka näissä asioissa.

Janne: Joo, sehän käytännössä tarkoittaa sitä se sähköinen taloushallinto, että jos nyt asiakas tai yritys vaikka tekee myyntilauksen. Sitten se tekee siitä myyntilaskun, niin kaikki ne tapahtumat tavallaan generoi sitä tietoa niin, että ei siitä myyntilaskusta tarvitse mitään kirjanpitoa erikseen tehdä, vaan sähköinen taloushallinto tarkoittaa sitä, että siitä tulee automaattisesti ne tapahtumat sinne kirjanpitoon myös siitä myyntilaskun tekemisestä.

Henri: Joo.

Janne: Esimerkkinä.

Henri: Kyllä. Tehdään tässä kohtaa semmoinen pieni aikamatka vuoteen 2035, hypätään 12 vuotta tästä eteenpäin. Mitä Softwavelle kuuluu vuonna 2035, mikä on sun visio?

Janne: Mä oon ainakin silloin eläkkeellä, lähdetään nyt siitä liikkeelle, että mä en ole enää ainakaan Softwaven puikoissa siinä vaiheessa, mutta tota mä luulen, että tää Softwave on 2035 vuonna keskeinen julkisen sektorin palvelu- ja sovellustoimittaja, ja laadukas, ei mikään suuryritys, mutta laadukas tämmöinen keskikokoinen palveluntarjoaja, joka nimenomaan sillä laadulla erottuu niistä kilpailijoista. Se on meidän tavoitteena. Että vaikka me haetaan nyt tällä hetkellä kasvua, niin me halutaan pitää meidän asiakaspalveluja ja laatu tosi korkealla tasolla, että me ei missään tapauksessa haluta muuttua semmoiseksi kuin nuo isot ohjelmistotalot on, että tukipyyntöön vastataan vuoden päästä, jos silloinkaan, ja käyttäydytään ehkä jopa vähän ylimielisesti asiakkaita kohtaan. Me halutaan pitää meidän asiakaslähtöisyys ja laatu korkealla tasolla. Ja sitten me ollaan - vaikka nyt opiskelijoiden mielestä voi olla, että se ei kuulosta kovin kiinnostavalta - niin me ollaan kuitenkin joka tapauksessa meidän yrityksessä päätetty strategisesti suuntautua kuntiin, kuntien yhtiöihin ja kuntayhtymiin, ja siellä on paljon työpaikkoja ja siellä on paljon työtä, eikä se niin hirveän paljon poikkeaa siitä yritysmaailmasta. Meidän yrityksen strategia tähtää sen asiakassegmentin palvelemiseen. Ja silloin –35 vuonna me ollaan semmoinen kokonaisvaltainen palveluntarjoaja, jonka järjestelmäpaketti periaatteessa kattaa kaiken, mitä se vaikka sitten kunta tarvitsee.

Henri: Heitpä joku luku montako, työntekijää Softwavella vuonna 2035?

Janne: Joo, jos meillä on parin vuoden sisällä tarkoitus kasvaa tuonne neljäänkymmeneen henkeen, niin kyllä meitä varmaan se satakunta sitten siinä vaiheessa on todennäköisesti, jos me pikkuhiljaa koko aika siitä sitten kasvetaan.

Henri: Tuo kuulostaa tosi semmoiselta, puhut paljon tästä asiakaslähtöisyydestä ja nimenomaan siitä, että teillä on yhtenä arvona olla aidosti siitä asiakkaasta välittävä yhtiö. Annan ison peukun tolle, koska itsekin koen, että jotkut yritykset tuppaa olemaan jollakin lailla ylimielisiä, katsovat vähän nokan vartta pitkin asioita.

Janne: Asiakkaat maksaa meidän palkan.

Henri: Ja sitä palkkaa ei voi varmaan koskaan saada liikaakaan, että...

Janne: Ja rahaa ei tule mistään muualta, kun asiakkaalta. Meillä on kaksi tärkeää arvoa Softwavessa: toinen on asiakaslähtöisyys, toinen on henkilöstöstä huolehtiminen, koska henkilöstö on meidän tuotantokoneisto, tai ei meillä mitään muuta ole kun henkilökunta.

Henri: Terveitä arvoja. Edellisen jakson vieras, Hiutale Filmsin toimitusjohtaja Tommi Hietaharju, sai jättää tähän jaksoon kysymyksen. Ja hän oli käynyt Saksassa, oli itse asiassa vasta toissa päivänä

palannut Saksasta, ja oli huomannut, että suomalaisiin verrattuna saksalaiset on jäljessä digitalisoitumisessa. Että siellä jos halusi, oliko se, että halusi matkustaa tai jos halusi avata pankkitilin tai oikeastaan tehdä mitään vaan, niin se vaatii jonkinlaisen paperisen lomakkeen tai kasvokkain tapaamisen. Niin miten sä näet Suomen statuksen tämmöisenä digimaana?

Janne: Kyllä me siinä ollaan varmasti edelläkävijä, että kyllähän tää sähköinen asiointi on meillä viety pitkälle, joka on tosi hieno homma.

Henri: Miten sä näkisit, että miten me pystyttäisiin pitämään tätä etumatkaa?

Janne: No kyllä varmaan, esimerkiksi jos miettii vaikka Centriaa, niin se että on tähän toiminnanohjaus SAP-koulutukseen panostettu nyt viime vuosina voimakkaasti, niin kyllähän sen koulutuksen pitäminen ajan tasalla, se on yksi keskeinen asia.

Henri: Ja seuraavassa jaksossa puhutaan yritysten ja yrittäjän arvoista ja vastuullisuudesta, niin minkälaiseen kysymyksen tai jutun juuren sä haluaisit heittää tuohon meidän seuraavaan jaksoon?

Janne: No varmaan ekologisuus on ainakin semmoinen asia mitä kannattaa tuolla sektorilla miettiä, että miten sitä saadaan vaalittua.

Henri: Miten vaalitaan ekologisuutta?

Janne: Kyllä.

Henri: Sekään ei ole loppujen lopuksi niin simppele asia miltä se äkkiä kuulostaisi, että heitä roskat roskeihin ja näin pois päin, että sekin on vähän monimutkaisempi. Mutta vielä tähän loppuun, koska podcast on suunnattu nuorille, jotka on siirtymässä työelämään tai yrittäjyyteen, niin heitä jotain ohjenuoraa tai kannustusta tai muistutusta näille nuorille, jotka on tekemässä tätä siirtymää.

Janne: Sama mitä opiskelee esimerkiksi Centriassa, niin kyllä nää tietojärjestelmät tulee siellä töissä vastaan. Että siinä mielessä, vaikka jos nyt ajattelisi niin, että minä en ole kauhean kiinnostunut tietojärjestelmistä, niin kyllä niistä kannattaa olla sen takia kiinnostunut, että joka tapauksessa ne tietojärjestelmät tulee vastaan. Ja melkein mitä tahansa esimerkiksi tradenomiksi valmistunut henkilö tulee töissään tekemään, niin kyllä se niihin järjestelmiin siellä törmää aina työpaikalla. Ja on hyvä ymmärtää vähän enemmänkin kuin pintapuolisesti niiden järjestelmien sielunelämää, niin sitten avautuu uralla paljon mahdollisuuksia. Siitä on ehdottomasti hyötyä ja kannattaa tuoda esille työhaastattelussa ja muussa, jos on sitä järjestelmäosaamista.

Henri: Tuo on hyvä vinkki tuo, että tuoda se oma osaaminen, ja varmaan myös se kiinnostus siihen, että kiinnostaa osata ja oppia osaamaan.

Janne: Kyllä.

Henri: Hyvä. Kiitos vierailusta tosi paljon, ja toivotan sulle ja Softwavelle oikein menestyksekkästä vuotta 2023.

Janne: Kiitoksia.

Henri: Hyvä. Ja nähdään sitten seuraavassa jaksossa. Moi.