



Ennustamisen rooli kilpailukyvyn rakentajana

Lasse Kuisma, CFO

3 Step IT Group

Agenda

1. 3 Step IT – Company presentation
2. Kilpailukyky – mistä se rakentuu?
3. Kilpailukyvyn osatekijät osana ennustamista

3 Step IT

Company Presentation

International IT Finance and Service Company

Facts

Financing, Asset Management and Renewal
for IT equipment
(applicable to non IT as well)

Established in Finland in 1997

Over 200 employees operating in 11 countries

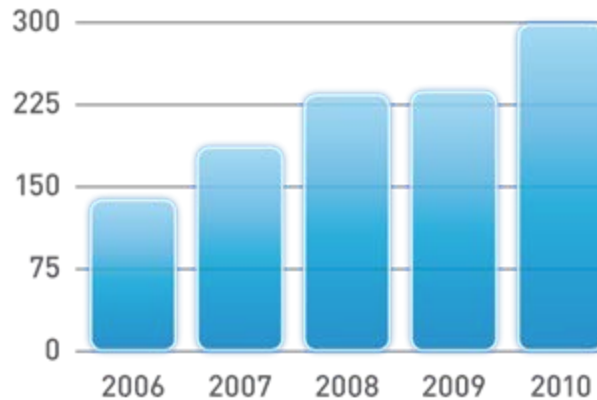
In 2010

Turnover EUR 302 million
More than 3 000 customers
More than 1 000 000 asset items

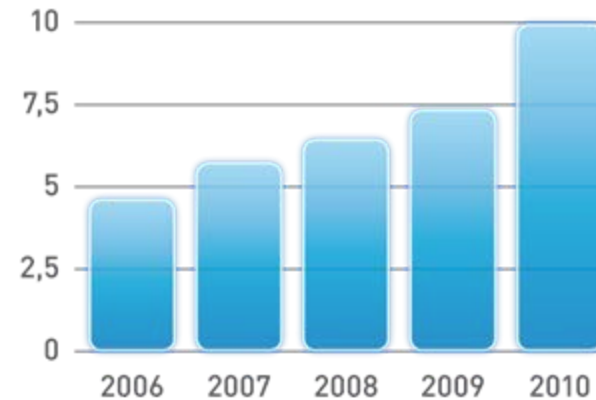


International Growth Company

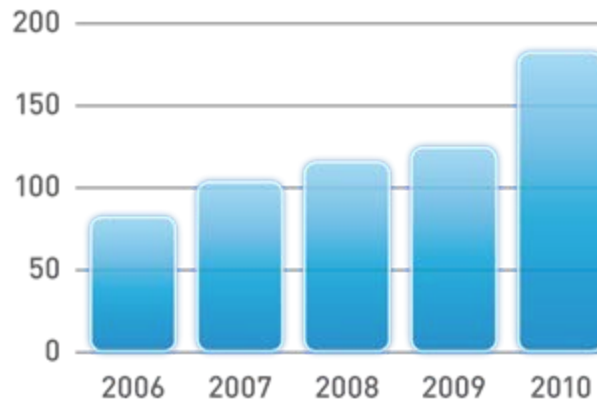
Turnover (Meur)



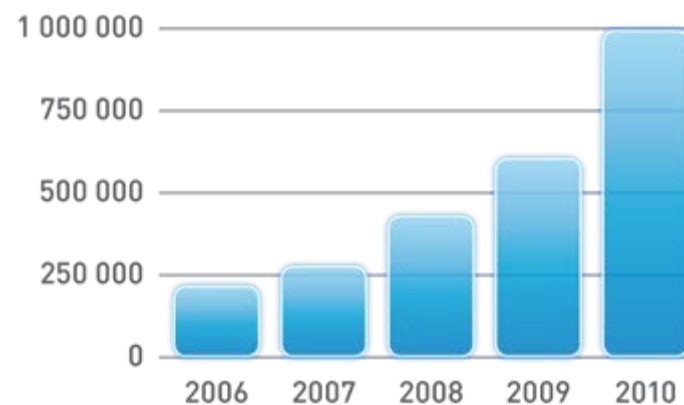
EBITDA (Meur)



Employees



Assets managed



Our 3-step Management Model



Why are we Unique?

Forerunner in IT financing and Services

No other company has as fluid and customer friendly model

We want to get the asset back

We have the most advanced AM system

We are brand independent

We are fully transparent

Flexible, Sales Oriented, Entrepreneurial

Strong balance Sheet

Kilpailukyky – mistä
se rakentuu?

Näin me sen näemme

3 Step IT:n kilpailukyky muodostuu kolmesta asiasta:

1. Ihmiset

- ⇒ 3 Step IT:n työntekijät tuottavat palvelun asiakkaillemme
- ⇒ Tyytyväinen henkilöstö - positiivinen kehä

2. Tuote

- ⇒ Kokonaisvaltainen hallinnointiprosessi – step 1-2-3
- ⇒ Erottautuminen kilpailijoista

3. Kumppanuudet

- ⇒ Kanava
- ⇒ Rahoittajat

Kilpailukyvyn osatekijät
- näitä me ennustamme

Ihmiset

- Tavoiteasetanta
 - ⇒ Myynti; liikevaihto ja myyntikate
 - ⇒ Hallinto ja johto; EBITDA
 - ⇒ Short Term Plan vs ennuste ja korjaavat toimenpiteet
- Liiketoiminnan kasvu ja resurssi suunnitelmat
 - ⇒ Asiakaspalvelu
 - ⇒ Back office
 - ⇒ Logistiikkakeskus

Tuote

- Markkina
 - ⇒ Pipeline + olemassaolevat asiakkuudet
 - ⇒ Vuokrattavien tuotteiden hintaeroosio
 - ⇒ Makrotalous
- Asiakaskäyttäytyminen
 - ⇒ Mitä asiakkaat tekevät vuokrakauden jälkeen?
 - ⇒ Uudistamissykli – teknologiatrendit
 - ⇒ Asiakaspysyvyys
- Step 1,2,3
 - ⇒ Liiketoiminta eri elinkaaren vaiheissa

Kumppanit

- Jakelukanavat
 1. Suoramyynti
 2. Pankkikumppanit
 3. It-laite- ja it-palvelu -toimittajat
- Rahoittajat
 - ⇒ Rahoitettava voluumi: tase
 - ⇒ Asiakkuuksien lukumäärän kehitys: luottopäätökset
- Alihankkijat
 - ⇒ Logistiikkakumppanit ym

Ennustamisen rooli

- Kasvuyhtiön näkökulma
 - Vauhti kasvaa ja riskit lisääntyvät
 - Missä ollaan nyt - mihin ollaan menossa ja ollaanko oikealla polulla
 - Kasvu vaatii pääomaa, aineellisia ja aineettomia
- Tulevaisuuden ennakointia
 - Onko meillä riittävästi resursseja?
 - Myynnin rakenne – vaikutus liikevaihtoon ja kannattavuuteen
 - Kumppanuuksien rakentaminen, tavoiteasetanta ja sitouttaminen

Ennustaminen ja kilpailukyky

Näiden asioiden kanssa painitaan...

- Tarkan ja oikea-aikaisen ennusteen avulla mahdollisuus reagoida toimintaympäristön muutokseen – vaikutus kilpailukykyyn
- Ulkoisen datan käyttö ennustemalleissa – osataanko tulkita oikein markkina signaaleja
- Vaihtoehtoisten mallien käyttö ennusteissa
- Ennusteprosessin dynaamisuus nopeasti muuttuvassa ympäristössä – kyky reagoida nopeasti
- *Prophix implementaatio...*

Kiitos !

Yhteystiedot:
Lasse Kuisma
p. 040-557 8000
lasse.kuisma@3stepit.com