

Mepco Oy tiedottaa

tammikuu 2008

Mepco Oy:n toimitusjohtajan katsaus vuoteen 2007

Vakaata kasvua ja tunnustettua osaamista

Mepco Oy jatkoi kasvuaan vuonna 2007. Vuoden 2006 harppauksen jälkeen liikevaihtomme kasvu vakiintui noin 20 prosenttiin. Vuoden 2007 liikevaihto nousi lähes viiteen miljoonaan euroon. Samaan aikaan henkilöstömme määrä kasvoi yli kuuteenkymmeneen. Asiakasrajapinnassa kasvu näkyi yli 70 uutena asiakkuutena ja yli 150 toimitusprojektina.

Kannattavuus säilyi edellisen vuoden tasolla ja tulos voitollisena huolimatta huomattavista panostuksista kaikkien kolmen liiketoiminta-alueemme – asiakkuudenhallinnan, toiminnanohjauksen sekä palkka- ja henkilöstöhallinnon – kehittämiseen. Toimintamme kehittäminen koski muun muassa tuotteita ja palveluja, asiakkuudenhallintaa, myyntiä ja markkinointia, laatu järjestelmää, henkilöstöhallinnon käytäntöjä, koulutuksia ja kumppanuuksia.

Liittyttyämme Sandhi Partners -kumppanirenkaiseen voimme tarjota asiakkaillemme entistä laajempia ratkaisuja, jotka kattavat omien ydinratkaisujemme ohella myös tietovarasto- ja raportointiratkaisut, verkkopalvelut ja portaalit. Mepcon ohella verkostoon kuuluvat Sininen Meteoritti Oy, Visual Management Oy sekä PCP Partner Oy.

Syksyllä solmitun mittavan yhteistyösopimuksen myötä olemme nyt Soneran virallinen järjestelmätoimittaja. Mepcon, Soneran ja Microsoftin yhdessä kehittämän palvelumallin ansiosta kaikki ratkaisumme voidaan toimittaa kuukausivuokraan perustuvina palveluina.

Vuonna 2007 saimme tunnustuksia ansioistamme asiakkuudenhallinnan ja toiminnanohjauksen ratkaisutoimittajana. Toukokuussa Mepco valittiin vuoden 2007 suomalaiseksi Microsoft Dynamics -ratkaisukumppaniksi. Heinäkuussa yhtiömme nimettiin ainoana suomalaisena yrityksenä Microsoft Dynamics -toimittajien kansainväliseen Inner Circle 2007 -parhaimmiston.

CRM on edelleen suurin liiketoiminta-alueemme. Säilytimme asemamme Microsoft Dynamics CRM:n kotimaisena markkinajohtajana. Valmistauduimme monin tavoin uuden Dynamics CRM 4.0 -version julkistukseen ja tuleviin toimituksiin.

HRM-liiketoiminnassa kasvumme oli voimakkainta toimitusvolyymien noustessa jo CRM:n rinnalle. Mepco Palkat -tuoteperhe kehittyi edelleen ja toiminnallisuudet lisääntyivät muun muassa uuden rekrytointisovelluksen ja sähköisen lomakkeiston myötä.

ERP-alueella erikoistuimme entistä voimakkaammin asiantuntijayritysten toimialaratkaisuihin ja taloushallinnon järjestelmiin. Microsoft Dynamics AX 4.0 vakiinnutti asemansa ratkaisujemme ytimenä. Oma tuotekehitystä teimme muun muassa uusimalla kokonaan töiden hallinnan esijärjestelmänä toimivan projektiportaalin.

Alkaneena vuonna 2008 jatkamme toimintamme tasaista kasvattamista ja palvelemme asiakkaitamme valmiilla tuote- ja palveluvalikoimalla. Uskomme vuokrapalvelujen käytön yleistyvän. Huoleton ja kustannustehokas ratkaisumalli on vastaus monien yritysten tarpeisiin. Palvelukanavia on tarjolla useita; Soneran kanssa olemme tuotteistaneet mallin kaikkein pisimmälle.

Uuden sukupolven toimintatavat ja ratkaisumallit tulevat vaikuttamaan asiakkaidemme kasvavan kilpailukyvyn ohella positiivisesti myös oman toimintamme kannattavuuteen.

Markku Pekkola
toimitusjohtaja, Mepco Oy
puhelin 0400 233 150
markku.pekkola@mepco.fi