

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

Siirryttäessä vuoden 2022 jälkipuoliskolle voidaan summata seuraavasti: Covid19- pandemia, Ukrainan kriisi ja haasteet globaaleissa toimitusketjuissa ovat tuoneet meidät haastavaan markkinatilanteeseen. Niin meillä, kuin asiakkaillammekin, oli selkeä ajatus strategisesta positioitumisesta Covid:in jälkeiseen maailmaan, mutta valitettavasti muutosten, riskien ja epävarmuuden aika on leimannut myös tätä toimintakautta. Positiivisena asiana näemme mm. investoinnit uusien energiateknologioiden kehitykseen, energiaan sekä raaka-aineisiin liittyvään geopolittisen dimensioon (mm. omavaraisuus) heräämisen, sekä digitalisaation eteenpäinmenon mm. teollisuudessa (esim. IIoT, AI/VR ja digitalisoitu ennakoiva kunnossapito).

Edelleen voidaan sanoa, että kohtaamme lisää haasteita, varmasti, ja enemmän mahdollisuuksia oppia, kasvaa ja muuttaa asioita, jotka eivät toimi optimaalisesti meille niin yksilöinä, yrityksinä kuin yhteiskuntana. Näihin haasteisiin haluamme osaltamme rakentaa vastauksia yhteistyössä asiakkaidemme ja muiden yhteistyökumppaniemme kanssa.

Kulunut tilikausi oli työntäyteinen ja matkaan mahtui sekä haasteita, että hienoja onnistumisia. Liikevaihtomme kasvoi 32 %, edelliseen tilikauteen verrattuna. Ylitimme myyntibudjetin, joka oli erittäin haastava suoritus ottaen huomioon mainitut kriisit ja niiden tuoman epävarmuuden, sekä mm. energia- ja materiaali-/komponenttipuolen saatavuusongelmat ja niiden negatiiviset vaikutukset usean asiakassegmentin liiketoimintaympäristöön tilikauden 2021–2022 aikana. Tästä erittäin lämmin ja iso kiitos kaikille asiakkaille ja muille yhteistyökumppaneille.

Asiakkaita BSC Oy:lla oli kolmannen tilikauden päätyttyä 42 ja nyt juuri päättyneen tilikauden jälkeen 54 – kasvua täältä osin saatiin 22,3 %. Eräs painopistealue tälle tilikaudelle oli kehittää strategista kumppanuutta DNV:n kanssa mm. ISO 9001- laatujärjestelmän, ESG-puolen, sekä hitsauksen ja teräsrakentamisen laadunhallinnan näkökulmasta. Tälläkin osa-alueella tavoitteet saavutettiin erinomaisesti. Kokonaisuus vastaa asiakkuuksien osalta erinomaisesti strategiaamme eli pyrimme alkuperäisen strategiamme mukaisesti ”one off” asiakkuuksien sijaan rakentamaan kumppanuuksia, jossa yksittäisten asiakasprojektien sijaan voimme kehittää asiakkaan toimintaa mahdollisimman kokonaisvaltaisesti, sekä teollisuuteen, että julkissektorin organisaatioihin. Käyttökate-% ja liikevoitto-% laskivat edellisen tilikaudesta

22.8.2022

jonkin verran, mutta pysyivät edelleen erinomaisella tasolla päättyneen tilikauden osalta. Tase- ja rahoitusrakenne säilyivät terveellä pohjalla, joka antaa resilienssiä sekä vakaan alustan vastata lähitulevaisuuden haasteisiin. Yli 90 % asiakkaistamme voidaan kategorisoida jatkuviin asiakkuuksiin, joka kertoo meille asiakastyytyvyyden sekä -uskollisuuden lisäksi siitä, että asiakkaan kokema sitoutumisarvo kasvaa pitkäjänteisestä vuorovaikutuksesta.

Alkaneen tilikauden osalta näkymät ovat säilyneet ennallaan. Tavoitteenamme on pysyä tarpeellisena sekä kannattavaa ja eettisesti kestävää liiketoimintaa eteenpäin vievänä partnerina. Tähän haasteeseen vastaamme henkilöstömme jatkuvalla lisäkoulutuksella, joka mahdollistaa laajemman ja tehokkaamman palveluportfolion tuomisen asiakasrajapintaan. Haluamme olla relevantti kumppani myös asiakkaiden etsiessä uusia markkinoita, avatessa uusia B2B-asiakkuuksia ja kehitettäessä resurssiviisaita sekä eettisesti kestäviä toimintatapoja eteenpäin.

Kuluvan tilikauden osalta kasvustrategiamme jatkuu: tavoittelemme edelleen orgaanista kasvua, sekä kiinnostavien ja formaattiin hyvin istuvien mahdollisuuksien osalta, myös epäorgaanista liiketoiminnan kasvua.

Vielä kerran: Lämmin kiitos sekä asiakkaille, että muille yhteistyökumppaneille onnistuneesta vuodesta ja merkityksellisestä yhteistyöstä.

Hyvää ja menestyksekkästä loppukesää,

Jyväskylässä 22.8.2022

BlackSmith Consulting Oy

Pertti Kaarre, Toimitusjohtaja

