

Hyvää alkanutta syyskuuta!

Lomat on lomailtu ja sen myötä kuukausitiedotteet myös jatkuu.

Uutta myyntiyhtiötä ollaan perustamassa ja nimen brainstormaukseen on saanut osallistua koko henkilökunta. Nimeä ei ole vielä lyöty lukkoon, joten siihen on vielä mahdollista vaikuttaa.

Toimistolla on alkamassa muutaman viikon mittainen sukitusremontti, josta aiheutuu jonkin verran meteliä, sekä 5.9 alkaen vedet on poikki kolmen viikon ajan. Viemäriin ei saa laskea vettä tai vessaa vetää. HR:n terveiset -osiossa tarkempaa infoa asiasta.

Apprien ja pelistudio kävi Gamescom -tapahtumassa ja antoisilta messuilta löytyi potentiaalisia liidejä!

Kuukauden biisi: The Pretty Reckless - 25 (Official Music Video)

SISÄLLYSLUETTELO

1. Johdon terveiset (Antti Hätinen)
2. HR:n terveiset (Maj Pohjolainen)
3. Myynnin terveiset (Anne Lamberg)
4. Apprien & Pelistudion kuulumiset (Arto Käyhkö)
5. Talouden tunnusluvut (Maija Turunen)
6. Henkilöstömuutokset (Maija Turunen)
7. Pelistudion terveiset (Marko Torkkeli)

1: JOHDON TERVEISET

1) Kesän jälkeen PHZ Full Stack myynti näyttää vetävän erittäin hyvin kiitos myyntitiimin ja kaikkien huippuosaajien! Tavoitteenamme on erinomaisesti sujuneiden viimeisen 12kk tuomien resurssien avulla entisestään kasvattaa yrityksen kokoa. Tavoitteenamme on tuplata työntekijöiden määrä 150 henkeen ja liikevaihto 15M EUR:oon seuraavan 1-2vuoden aikana. Tämän saavuttamiseksi olemme aloittaneet joukon kehittämistoimia, mm. resurssien keskittämisen Helsinkiin sekä myyntitiimin ja -järjestelmien kehittämisen.

2) Syksyn 2022 aikana konsultointimarkkina käy kuumana, ja osaajista on kova pula sillä uusia tekijöitä ei ole tullut alalle viimeisen parin vuoden aikana samalla tavalla kuin ennen. Tämän takia sekä PHZ että kilpailijamme käyttävät ahkerasti headhunttereita, jotka ahkerasti lähestyvät kaikkia huippuosaajia. Kiitos uuden PHZ Henkilöstörahaston, PHZ Full Stack:lla on nykyään tarjota maan paras palkkiomalli, joka hyvän peruspalkan ja bonusten lisäksi mahdollistaa veroprosentin madaltamisen. Hallitus on kaavaillut YEL-vakuutuksen muuttamista 1.1.2023 siten että freelancerina toimiminen ja kevytyrittäjyys eivät ole jatkossa lainkaan niin houkuttelevia kuin aiemmin. Tämän takia markkinointitiimin tavoitteena on syksyn aikana levittää PHZ henkilöstörahaston tuomia etuja myös yksinyrittäjille muiden IT-asiantuntijoiden lisäksi, sillä PHZ Full Stack:n arvolupaus tulee olemaan uniikki ja selkeästi muita tarjouksia parempi nyt ja jatkossa. Tämän takia ennenkuin harkitsee lähtevänsä hyvin myytyyn, mutta pienempipalkkaiseen projektiin, niin kannattaa kysyä omalta Team Coachilta vielä kerran vertailulaskelma palkkaeduista.

3) PHZ Full Stack Oy muutosneuvottelut päättyivät 31.8. onnellisesti ja hyvässä hengessä siten, että kaikki työntekijät jatkavat konsernin palveluksessa eikä ketään lomauteta. Sen sijaan Tampereen työntekijöille tulee palkankorotus asiakastoimeksiannoista, lisää työsuhde-etuja sekä erityisoikeus Helsinkiin matkustaessa 1 päivään etätöitä. Myyntitiimin osalta kaikki myyjät siirtyvät uuteen myyntiyhtiöön vanhoina työntekijöinä, mikä mahdollistaa entistä kiinnostavampia ja parempia projekteja kaikille myyntivoiman lisääntyessä.

Supistamme Tampereen toimipisteen tilat yhteistilassa olevaan dedikoituun pöytään, mutta avaimia ei tarvitse palauttaa ja tilaa voi käyttää jatkossa 5.krs:ssa kuten ennenkin.

Lisätietoja saa #muutosneuvottelu202208 -kanavalta.

4) PHZ Keran konesalin 400A ja 80KW sähköliittymä on saatu viimein kytkettyä. Lisäksi tilassa on tatami-matto, nyrkkeilysäkki, sohva, jää- ja viinikaapit. Konesali-exqursiosta pienpanimoihin tulee lähiaikoina lisää tietoa.

2: HR:N TERVEISET

1) PHZ on siirtymässä Outlook sähköpostijärjestelmään. Tämän myötä vanha phz.fi -domainin rinnalle tulee uusi: phz.dev -domain Microsoft-postiin. Ensimmäinen askel tässä muutoksessa on, että Teams käyttäjätunnukset muuttuivat muotoon: etunimi.sukunimi@phz.dev. Salasana pysyy samana kuin ennenkin. Uudelleen sisäänkirjautumiselle voi tulla tarvetta, mutta kysykää Slack:ssa apua.

Tämän muutoksen myötä jokaiselle työntekijälle tarjotaan mahdollisuus siirtyä käyttämään Microsoft Exchange palveluja. Vanha sähköposti on myös jatkossa vapaasti käytettävissä.

Tämän muutoksen myötä toivomme, että voimme vastata henkilökunnan toiveisiin liittyen yrityksemme sisäisten järjestelmien toiminnan vahvistamiseen ja tarjota entistäkin mukavempaa työskentelyä kaikille!

2) Helsingin Forumin toimistolla alkaa putkien sukitusremontti ensi viikon maanantaina 5.9. Remontti kestää neljä viikkoa (viikot 36–40). Remontin ajan toimiston kaikki WC:t ja hanat ovat poissa käytöstä. Meille on järjestetty väestötilat, joissa on wc ja vesipiste. Väliaikaiset WC:t ja vesipiste löytyy osoitteesta Yrjönkatu 23a ja meidän omat kulkulätkämme pitäisi toimia avaimina näihin tiloihin. Tarkempaa tietoa väestötiloista tulee heti maanantaina.

Pahoittelemme remontista aiheutuvaa päänvaivaa ja haluamme mahdollistaa kaikille työntekijöille mahdollisimman miellyttävän työympäristön. Juuri siksi tarjoamme mahdollisuuden etätyölle ensiviikon keskiviikosta perjantaihin (7.9.-9.9.22). Nämä kolme päivää ovat remontin osalta hyvin meluisia, siksi toivomme henkilöstöltä etätöitä tuolloin.

3) PHZ Tietoturvapäivä on tulossa la 8.10. klo 9-17. Asiakassopimuksemme edellyttävät että koko PHZ-konsernin henkilöstö osallistuu kerran vuodessa tietoturvakoulutukseen. Työehtosopimuksessa ilmaiset Kiky-tunnit muuttuivat palkalliseksi 8h koulutukseksi ja 8h muuksi palkalliseksi lisätyöksi, josta on nyt tarkoitus käyttää koulutusosuus.

Konsepti on hieman auki, mutta tavoitteena on pitää Java-tietoturvakurssin pohjalta esityksiä, vieraspuhuja ja Padel-vuoroja.

Niille jotka eivät pakottavista syistä pääse 8.10. paikalle, on varattu varapäivä toimistolle 5.11.

3: MYYNNIN TERVEISET

Myynnissä tapahtuu! Uusi myyntiyhtiö on perusteilla ja myyntistrategiaa on päivitetty. Uusi yhtiö brändätään ja differoidaan kilpailijoista mm. korostamalla kestävää kehitystä.

Myyntistrategiassa panostetaan uusasiakashankintaan, account managementiin, tuntihintojen nostoon, messuihin ja nykyisten toimeksiantojen vaihtamiseen enemmän maksaviin ja kiinnostavampiin.

Uusasiakashankinta perustuu paljolti myyjän hyviin henkilökohtaisiin asiakassuhteisiin. Sen lisäksi panostetaan messuihin, joissa tapaa loppuasiakkaita ja joilta saadaan uusia liidejä. Parhaassa tapauksessa liidit generoivat kauppoja.

Toimivaan account managementiin pitää panostaa. Parhaimmillaan se on myyjän ja asiakkaan jatkuvaa vuorovaikutteista dialogia, jotta myyjä osaa tarjota oikean ratkaisun ja konsultit asiakkaan tarpeisiin. Nykyasiakkaille mm. Schibsted, DVV, Grano ja Ruokavirasto tehdäänkin lisämyyntiä koko ajan.

Tällä hetkellä keskituntihinta on 75 euroa. Tavoitteena olisi nostaa se vähintään 80-85 e/h. Käytännössä kaikki konsultit, jotka ovat matalatuntihintaisissa toimeksiannoissa, tulevat vaihtamaan projektia kovemmalla tuntihinnalla oleviin. Siirto pitää tehdä hallitusti; yhdessä asiakkaan ja konsultin kanssa, jotta se onnistuisi optimaalisesti.

Kohderyhmä- ja toimialakohtaisesti keskitytään pankki- ja vakuutussektorille, joista OPn kanssa PHZllä on puitesopimus ja Aktian kanssa on myös tehty kauppaa. Fennialle ja Varmalle on tehty tarjouksia ja uutena työeläkeyhtiö Elo, joka mahdollisesti tarvitsee konsultteja.

Viime viikolla oli myös palaveri rakennustoimialan kansainvälisen markkinajohtajan Oy Sika Finland Ab kanssa. Asiakkaalla on työnalla yrityskauppa, ja jos kauppa lokakuussa toteutuu, tarvitsee asiakas konsultteja järjestelmien integrointiin yms. Isossa hankkeessa tekemistä riittää useammallekin konsultille.

4: APPRIEN & PELISTUDION KUULUMISET

Kuten edelliset vuodet ovat opettaneet, niin syyskuu – joulukuu väli on kiireistä aikaa ja tapahtumia pelialalla on paljon, niin nytkin. Viime viikolla Apprien ja PHZ Game Studios tiimit olivat Gamescom 2022 tapahtumassa Saksan Kölnissä. Tapahtuma on mittakaavaltaan Euroopan isoin yksittäinen pelialan tapahtuma ja se koostuu oikeastaan kolmesta eri tapahtumasta: DevCom, joka on osa GDC Europea ja keskittyy pelikehittäjien kannalta kiinnostaviin teknologia ja tuotantoa esitteleviin aiheisiin ja itse Gamescom tapahtumaan, joka jakautuu business puoleen ja kuluttaja / pelaaja tapahtumaan. Me osallistuimme siis business-tapahtumaan tarkoituksena tavata uusia ja vanhoja asiakkaita, sijoittajia ja julkaisijoita. Esittelimme myös pelistudion uusia peliprotoja, joista varsinkin Mathway sai huomiota ja kiinnostusta kohteekseen. Tästä konseptista Lari ja tiimi voi kertoa enemmän, mutta lyhyesti voidaan sanoa, että se hyödyntää oivasti puzzle-peligenreä ja olisi ensimmäinen pelistudion ko.peli jos se saisimme sille julkaisijan. Tänä vuonna Gamescomissa kokonaisuudessa oli Kölne Messen tilastojen mukaan viikon aikana 265.000 kävijää yli 100 eri maasta ja yli 1100 näytteilleasettajaa 55 eri maasta. Apprien ja PHZ Game Studios olivat esillä Neogamesin järjestämällä yhteisellä Nordic & Baltic Game Industry alueella.

Meillä oli Jessen kanssa noin reilu 30 ennakkoon vahvistettua palaveria ja sen lisäksi lukematon määrä messukalenterin ulkopuolisia tapaamisia ja kutsuja erilaisiin verkostoitumistilaisuuksiin. Käyntikorttipinoa katsellessa ja tietoja CRM:n siirtäessä laskeskelin, että noin reilu 100 eri yritystä ja heidän kontaktia tuli tavattua 4 päivän aikana. Tärkeimpiä palavereita olivat tällä kertaa julkaisijoiden Curve Digitalin, PiD, Tilting Pointin, Gamigo Groupin ja Green Grayn kanssa käydyt keskustelut nykyisistä ja mahdollisista uusista peliprojekteista, joita he voisivat rahoittaa ja julkaista. Myös AWS Game techin ja Genvid Technologies kanssa käytiin mielenkiintoisia keskusteluita. Lisäksi Triple Dragonin, Reaktor Innovationsin ja Mavent Partnersin kanssa käytiin jatkokeskusteluita mahdollisista rahoitustarpeista. Lisäksi Apprien järjesti perinteisen asiakastilaisuuden Kölnissä Biergartenissa tällä kertaa yhdessä Oululaisen Bonus Stage Partnersin kanssa. Paikalla kävi noin 100 asiakasta, yhteistyökumppania ja pelialan vaikuttajaa. Kaiken kaikkiaan onnistuneet messut, joista toivottavasti on kotiin tuomisina nyt muutakin kuin normaali messuflunssa ja kipeät jalat! (keskimääräinen kävely määrä per päivä oli noin 14km. Apple Healthin mukaan…)

Seuraavaksi vuorossa ovatkin sitten syyskuussa maailman suurin pelialantapahtuma Tokyo Game Show (TGS) jossa olemme mukana Baltic Explorer hankkeen kustantamana ja yhteistyössä Fingersoftin kanssa järjestämme ison mediatapahtuman Suomen suurlähetystössä Japanin medialle ja pelialan vaikuttajille. Lisäksi tapaamme legendaariset Nintendon, Sonyn, Konamin ja

Gumin pelipuolen johtoa. Sitten vuorossa on kotimaisemissa PGC Helsinki tapahtuma, jossa meillä on taas perinteiset juhlat toimistollamme, johon kaikkia kannustetaan osallistumaan mahdollisuuksien mukaan ja luomaan verkostoja pelialan kotimaisiin ja kansainvälisiin toimijoihin ja esittelemään PHZ toimintaa!



5:



TALOUDEN TUNNUSLUVUT

Hei,

Takaisin normaaliin kesän jälkeen! ☺ Alla KPI-raportti koko alkuvuodelta. Ja sen alla heinäkuun KPI:t vertailuna heinäkuuhun 2021. Heinäkuun tulos on aina tappiollinen lomista johtuen, mutta odotamme loppuvuoden kuukausista voitollisia.

Kassatilanne on ajankohdan huomioon ottaen hyvä. Elokuun lopussa kassa yleensä raapii pohjia, koska saapuva rahoitus puuttuu lomien vuoksi ja palkat on 1,5-kertaiset lomarahojen vuoksi. Hyvä alkuvuosi pullisti pankkitilejä.

Henkilöstörahastoon on siirretty elokuun loppuun mennessä 75.009e. Toivottavasti ne kasvaa hyvin korkoa helmikuun loppuun mennessä! Omia sijoituksiaan voi jokainen käydä katsomassa EAB:n alustalla https://eabgroup.fi/jasenpalvelu. Muistattehan lisätä alustalle omat osoitetiedot ja pankkitilinumeron. Multa voi kysyä lisätietoja.

2022									
KPI Report									
K P I		tavoite	tammi	helmi	maalis	huhti	touko	kesä	heinä
Laskutus ulk.asiakkaat (App.support, Hosting, contracting, ei alihankinta)	1000 e		445	449	527	445	518	454	171
PHZ Full Stack liikevoitto	1000 e		31	39	87	-11	58	49	-85
Keskituntihinta (laskutetut tunnit/liikevaihto)	e/h	85	76,75	76,74	77,09	78,02	75,35	75,78	70,92
Laskutusaste (laskutetut tunnit/kaikki tunnit-lomat)	%	75	74	75	77	78	74	75	72
Alkaneet diilit	kpl	5	4	1,4	2	1	0	4	0
Päättyneet diilit	kpl	0	2	1	1	1	2	1	1

2022				
KPI Report				
K P I		tavoite	heinä.22	heinä.21
Laskutus ulk.asiakkaat (App.support, Hosting, contracting, ei alihankinta)	1000 e		171	189
PHZ Full Stack liikevoitto	1000 e		-85	-88
Keskituntihinta (liikevaihto/laskutetut tunnit)	e/h	85	70,92	76,23
Laskutusaste (laskutetut tunnit/kaikki tunnit-lomat- sairaslomat)	%	75	72 %	68 %
Alkaneet diilit	kpl	5	0	0
Päättyneet diilit	kpl	0	1	0

Heinäkuussa töissä oli uusia työntekijöitä, joille ei ollut vielä kertynyt vuosilomia. Tämän takia keskituntihinta tippui edelliskuuta alemmaksi, mutta sehän parantaa asiakasbonuksia kokeneille koodaajille... ☺. Tämän takia senior-konsulttien intressinä on tukea mahdollisimman paljon nuorempia kehittäjiä pääsemään asiakasprojekteihin, sillä se näkyy suoraan omassa palkkapussissa keskituntihinnan kautta.

6: HENKILÖSTÖMUUTOKSET

Aloittaneet työntekijät:

- Sami Kaskinen
- Panu Linnala
- Minna Keinonen
- Salla Vuorikko

Lähteneet työntekijät:

- Juuso Ansaharju
- Asmo Esser
- Joonas Kaskisola
- Matti Levo
- Koit Summatavet
- Viljami Louhio
- Henri Niva
- Tapio Myllärinen

7: PELISTUDION TERVEISET

Pelistudiossa on hihat heilunut lomien loputtua. 21 Century Game Bridgelle innovaatiosetelillä rahoitettu “GB Pickup” -prototyyppi saatiin kunniakkaasti maaliin lyhyessä ajassa ja varsinaisen peliprojektin devaus oli tarkoitus aloittaa loppuvuodesta. Projekti onnistui erinomaisesti aikataulussa ja budjetissa.

Tämän lisäksi pelistudiossa on työskennelty muutaman muun pelin parissa: Mathwayn, Geo Defencen ja Unreal Engine 5:lla tehdyn noppapelin. Mathway on puzzle peli, jossa on tarkoitus keksiä reitti maaliin käyttäen apunaan nuolia, sekä kulkea erinäisten laskutoimitusten läpi vaaditun pistemäärän saavuttamiseksi. Geo Defence on Planeetan puolustus peli, jossa erilaisilla aseilla tuhotaan hyökkääviä vihollisten avaruusaluksia. Peli on suunniteltu Apprien Demo Appia varten, jotta asiakkaille voi näyttää miten hinnoittelu toimii. Noppapeli on suunniteltu uhka-/rahapeliksi, jota voidaan hyödyntää esimerkiksi Veikkauksen alihankintaa varten. Sen lisäksi siitä saatu Unreal Engine -kokemus on eduksi muidenkin alihankintaprojektien kannalta.

Jokaiselle pelille on tarkoitus tehdä markkinointikampanjat ja mitata retentiot, jotta tiedetään onko peleissä potentiaalia jatkokehitykselle.