

Tájékoztató a SCHIS elmúlt évi működéséről

A Schönherz Informatikai Stúdió (Schis) a Schönherz Diákönkormányzat vállalkozása, mely két céget foglal magában, a Schönherz Informatikai Stúdió Kft-t és a Schönherz Iskolaszövetkezetet. A két cég szoros együttműködésben végezi tevékenységét, annak érdekében hogy céljai megvalósítása mellett minél nagyobb mértékben tudja támogatni a Schönherz Kollégium diákönkormányzatának tevékenységét. Misszióink szerint a Schis hidat szeretne teremteni az üzleti világ gyakorlati tudást igénylő cégei és a felsőoktatásban műszaki területen tanuló, elméleti tudással rendelkező hallgatók között. Azaz elsősorban nem diákmunkával szeretnénk foglalkozni, hanem abban szeretnénk segíteni, hogy mindenki megtalálja azt a munkahelyet, ahol már az egyetemen (vagy amellett) megszerzett tudását kamatoztathatja.

A 2018-as évben sikeresen végeztük el hatékonyságjavítással kapcsolatos feladatokat, és sikerült a céget újra egy dinamikus növekedési pályára állítani. Árbevételünk 10,43%-kal közel 2,9 milliárd Ft-ra nőtt.

Az idei évünk egy nagyon komoly szakmai elismeréssel indult. A Schönherz Iskolaszövetkezet idén a magas minőségi munkájának elismeréseként Superbrands díjat kapott. A díj jelentőségét az adja, hogy erre nem lehet pályázni erről egy 40 tagú, független, marketingszakmai és vállalatvezető szakemberekből álló bizottság dönt a minden évben. Erre a díjra nagyon büszkék vagyunk.

A 2019-es évnek stabil csapattal, szilárd, jól működő szervezeti struktúrával és dokumentált, kiforrott folyamatokkal indultunk neki. Ennek az évnek a fő célkitűzése a stratégiai építkezés. Célunk, hogy még erősebb pozíciókat szerezzünk a szakmai diákmunka piacán. Erőforrásainkat a szakmai diákmunkára, az informatikára összpontosítjuk és ehhez kapcsolódóan próbálunk minden területen stratégiai partnerségeket kialakítani.

Toborzás átszervezése:

A 2018-as évvel ellentétben idén nem csak a mennyiségre, hanem már a minőségre is próbáltunk figyelni a toborzás megtervezésekor. Jóval kevesebb offline megjelenésünk volt idén, mint tavaly, ellenben jelentősebb erőforrásokat tettünk az online megjelenésekbe, hirdetésekbe. Köszönhetően annak, hogy az online hirdetések egészen pontosan irányíthatók, targetálhatók, az idén eddig regisztrált 4512 diák közel 2/3-a IT területen keresett munkát. Idén tavasszal stratégiai együttműködést kötöttünk az EFOTT KFT-vel, melynek keretében kiemelt megjelenési lehetőségünk volt az EFOTT-on, az Educatio kiállításon, a Lágymányosi Egyetemi Napokon, a Közgáz Évzárón, a PontOttPartyn, valamint a Pázmány és MOME egyetemek gólyatáborában.

HR terület:

A HR terület 2018 első felében jelentős javulást mutatott, de az év második felére a lendület elfogyott a csapatból, az őszi teljesítmény kis mértékben elmaradt a tavasztól annak ellenére, hogy további javulást vártunk volna. Ennek okait nagyrészt vezetői oldalon találtuk meg, így tavaly év végén ezen a területen egy vezetőváltás történt. 2019-ben új, jóval fiatalosabb szemlélettel szerveztük újjá a HR csapatot, ami a jelentkező diákok visszajelzéseiből, és a heti kimutatásokból egyértelműen jó döntésnek bizonyult. Idén nyáron az ügyfélkiszolgálási minőség emelése érdekében CallCenter szoftvert vezettünk be, ennek köszönhetően érezhetően csökkent az elveszett hívások és diákok száma.

Partner kapcsolattartás fejlesztése:

E területen legfontosabb célunk az ügyfelek minőségi kiszolgálásán túl, hogy a jelentősen lecsökkent dolgozói diákciklust minél inkább meghosszabbítsuk, a fluktuációt csökkentsük. Ennek érdekében tett számos intézkedésünk meghozta eredményét: az eredetileg tervezett 11 hónapos átlagos diák munkaciklust 13,4 hónapra sikerült növelni, ami jelentős hatással bír az árbevételünk növekedésére is. Ezzel párhuzamosan sikerült elérni, hogy meglévő partnereink egyre inkább folyamatos utánpótlás-csatornaként gondolkodnak bennünk, idén eddig 498 új pozíciót hoztak be ügyfélkapcsolatos kollégáink meglévő szakmai partnereinktől.

Értékesítés:

Értékesítő csapatunk folyamatosan keresi a kapcsolatot azokkal az IT cégekkel, akiknél diákokkal betölthető pozíció lehet. A klasszikus értékesítői tevékenységeken túl jelentős energiákat fektetünk a rendezvényeken való megjelenésekre és a stratégiai kapcsolatépítésre. Tagjai vagyunk az SSC Heroes klubnak, a BNI miskolci, debreceni és pécsi csoportjainak, a MVUK milliárdos klubjának. Stratégiai partnerséget alakítottunk ki az ITBusiness-sel és az IVSZ-szel.

Az idei nyár egyik nagy sikere, hogy elvi stratégiai együttműködést kötöttünk a BME-VIK-kel. Az együttműködés keretében a BPROF képzés kooperatív képzésében, a BSC-s és MSC-s diákok szakmai gyakorlatszerzésében, valamint piaci képzések indításában szeretnénk szorosan együttműködni. Az elvi megállapodás megszületett Dékán Úr és az Informatikai Stúdió vezetősége között, a részletek kidolgozása és a megállapodás írásba foglalása idén év végéig meg fog történni.

A fenti tevékenységeknek és az összehangolt működésnek köszönhetően sikerült növelni a hatékonyságot, és dinamikus növekedést elérni. Idei árbevételünket 3,45 milliárd Ft környékére várjuk, ami közel 25%-os növekedést jelent a tavalyi évhez képest.

Jelenleg a 2020-as üzleti év tervezése a legfontosabb feladat. Ennek során azt látjuk, hogy az idén kialakított stratégiai partnerségeink jelentős árbevétel növelő hatással lesznek a következő évekre,

Budapest, 2019. szeptember 13.