

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 végzi 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 amellel) megszerzett tudását kamatoztathatja.

A 2017-es év során jelentősen átszerveztük a tevékenységünket. Megszüntettük az irodánkenti külön működést, és átálltunk egy országosan egységes működési rendre. A szervezetfejlesztés finomhangolásával 2017 decemberére végeztünk, így sajnos a tavalyi évben kevesebb energia jutott az üzletfejlesztésre, de így is növekedéssel és pozitív eredménnyel zártuk a 2017-et, árbevételünk 2,6 milliárd Ft volt.

A 2017-ben bevezetett változtatásoknak, és szigorú kontrolling rendszernek köszönhetően idén már heti szinten tudtuk monitorozni a tevékenységünket, ami nagyon sokat segített az üzlet hatékony fejlesztésében.

2018-ban csak a hatékonyság növelés és az üzletfejlesztés lebegett a szemünk előtt fő célként. Minden területtől azt vártuk, hogy tárja fel a növekedést akadályozó tevékenységeket, illetve keresse a növekedést gyorsító dolgokat.

Toborzás átszervezése:

Azt láttuk, hogy növekedésünk egyik fő gátja a kevés dolgozni akaró diák, ezért egyik fő feladatunk volt idén ennek a területnek a megreformálása. Jelentősen növeltük a toborzásra fordított költségvetés összegét és folyamatosan több fronton, online és offline csatornákon keresztül kerestük a diákokat. A tevékenységnek köszönhetően idén az első 9 hónapban több, mint 9000 új diák regisztrált vagy érdeklődött nálunk (tavaly ez a szám ugyanebben az időszakban 5748 fő volt)

HR feladatok gyorsítása:

A növekedés egyik másik fő akadályát abban láttuk, hogy a minőségi előszűrésünk erőforrás és időigényes, amit nem mindig tudnak megvárni a partnerek és a diákok. Célul tűztük ki, hogy radikálisan csökkentsük a diák érdeklődése és munkába állítása között eltelt időt. E célt követve számos újítást vezettünk be (online tesztek segítségével történő képesség és tudásfelmérés bevezetése, személyes interjúk

kiváltása videóinterjúk segítségével, több munkaaajánlat egyszerre egy diáknak) Ennek köszönhetően több, mint 25%-kal több új diákot tudtunk elhelyezni partnereinknél, mint tavaly az azonos időszakban.

Partner kapcsolattartás fejlesztése:

Folyamatosan fejlesztjük a partnerkapcsolat minőségét. Olyan viszony kialakítására törekszünk a partnereknél, ahol nem egyszerű kifizetőhelyként, hanem stratégiai humán szolgáltatóként gondolkodnak bennünk. Folyamatosan nyomon követjük diákjaink aktuális státuszát, a munkahelyi környezet, hangulat alakulását, a diák jogos igényét közvetítjük a megrendelő felé, vagy új munkalehetőséget kínálunk a diáknak. Célunk, hogy a jelentősen lecsökkent dolgozói diákciklust minél inkább meghosszabbítsuk, a fluktuációt csökkentsük.

Értékesítés:

2017 augusztusában indult el önálló területként az értékesítés, 4 főállású kollegánk jelenleg csak a piacszerzésre fókuszál. Ennek köszönhetően nagyobb energiákat tudtunk fektetni a közbeszerzésekbe (Budapesti Gyógyfürdők, Miskolc holding, Pesti Vigadó, stb), valamint nagyobb multivállalatokkal történő stratégiai partnerség kialakítására (NI, ITSH)

A fenti tevékenységeknek és az összehangolt működésnek köszönhetően sikerült növelni a hatékonyságot, és dinamikus növekedést elérni. Idei árbevételünket 3 milliárd Ft környékére várjuk, ami újra 2 számjegyű növekedést jelent a tavalyi évhez képest. Erre szükségünk is volt, hiszen a piaci verseny éleződött, 2018 év elején már jelentősen csökkentenünk kellett árásunkat, és a legutóbbi felmérések (2018 szeptember) alapján még tovább élesedett az árverseny a szegmensben. Nyereséges működésünk fenntartásához elengedhetetlen a növekedés.

Jelenleg a 2019-es üzleti év tervezése a legfontosabb feladat. Ennek során azt látjuk, hogy tovább kell csökkenteni az árásunkat a versenyképesség megőrzése érdekében, amit a növekedés mellett is csak a költségeink jelentős csökkentésével tudunk megtenni. Költséget csökkenteni csak úgy szeretnénk, hogy az nem megy a minőség rovására, hiszen ez az a fő szempont, ami alapján kiemelkedünk a piac szereplőitől. Így a jövő évünk a szolgáltatásaink megújításáról és a folyamatokba beépíthető innovatív ötletekről fog szólni.

Budapest, 2018. október 15.