

Schönherz Bázis tájékoztató

A Schönherz Bázis a Schönherz azon szervezete, amely 2013-as megalakulás óta kifejezetten a végzett VIK-es és más mérnökök karrierjével, életútjával foglalkozik. A profitszerző tevékenységünk mellett kiemelt fontos számunkra, hogy a velünk kapcsolatban álló mérnökök aktív közreműködésével pezsgő szakmai közösséget működtessünk, ahol naprakész információkkal találkozhatnak és bármilyen, az életpályájuk során felmerülő kérdésre (akár szakmai, akár magánéleti) választ kaphassanak. Célunk, hogy minden VIK-es megismerje a tevékenységünket, hogy a diplomájuk megszerzése után is kapcsolatban maradhassunk. Emiatt fontos számunkra, hogy az állást épp nem kereső mérnökök számára is tudjunk érdekes és értékes szolgáltatásokat nyújtani.

Emiatt 2020-ban is folytattuk a már jól ismert tanácsadói tevékenységünket. A legtöbben továbbra is a Karrier-, illetve a Mérnöki Életpálya tanácsadáson vettek részt, de volt, aki jogi tanácsért fordult hozzánk. Ez a tevékenységünk továbbra is elérhető az iskolaszövetkezet tagjai felé is, de természetesen a kolesz, vagy a kar irányából érkezők előtt is mindig nyitva az ajtónk. Emellett szokás szerint megszerveztünk több szakmai meetupot is, amiből a vírushelyzet miatt csak az első 3-at tudtuk megtartani. Őszre terveztünk meetup sorozat újraindítását, de a vírus második hulláma miatt ezeket sem tudjuk megtartani. Mivel a vírushelyzet állandósulni látszik a következő hónapokra, tervezzük, hogy on-line meetupokat fogunk tartani, ennek pilot-ja októberben várható. A részletekről folyamatosan értesülhettek a <http://www.meetup.com/Schonherz-Bazis-IT-es-villamosmernok-meetup/> oldalon, vagy a [facebook oldalunkon](#).

Rátérve az alaptevékenységünkre, az idei évnek nagy reményekkel álltunk neki. Az év üzletileg jól is kezdődött. Bár érzékelünk a futó kereséseink összetételében változásokat, de az első negyedév nagyon biztatóan alakult. Ahogy a tavalyi tájékoztatónkban már írtam, folyamatosan éleződött a verseny a cégek között a jó jelöltekért, illetve nagyon sok cég alakított ki saját recruiter kompetenciát házon belül. Ezekre a változásokra reagálva, 2019 végén leültünk, és értékeltük az elmúlt időszak tapasztalatait, amik alapján olyan szolgáltatás csomagokat alakítottunk ki, amivel a megrendelők új rétegét szeretnénk volna megcélolni. Ezeket az új szolgáltatásokat ebben az évben szeretnénk volna kitesztelni, hogy melyik mennyire váltja be a hozzá fűzött reményeket. Az év elején elkezdtük a piacot ezekkel bombázni, indult is pár új típusú projekt, de márciusban érkezett a vírus, ami felülírta a terveinket, és onnantól kezdve nagyjából ez határozta meg a napjainkat.

A járvány kitörésére gyorsan reagáltunk, már március közepén átálltunk online működésre és teljes távmunkára. Szerencsére a csapat egyben volt, nem kellett a kijárási korlátozás alatt saját munkavállaló kiválasztással foglalkoznunk, egy új ember kezdett március elején nálunk, az ő betanítása így kicsit nehezebb volt, de megoldottuk. A meetupjainkat le kellett mondanunk, de az alaptevékenységünk gond nélkül működött.

A vírus első szakaszára (március-június) az volt a jellemző, hogy bár mi gyorsan átálltunk az online működésre, a piacunkat nagyon negatívan befolyásolta a kialakult helyzet. Több partnerünk azért állította le azonnal az együttműködést, mert a saját létük került veszélybe, és nem azon gondolkodtak, hogyan bővítsék a csapatot, hanem azon, hogy minél kevesebb embert kelljen elküldeniük. A partnerek egy másik része azért függesztette fel a kereséseket, mert bár a napi működésüket átállították home office-ra, de a kiválasztást, betanítást nem tudták megoldani, vagy egyszerűen csak a bizonytalan helyzet végéig kivártak. Ezen két ok miatt, a megrendeléseink kb 45%-a 2 héten belül lezárult. Ez természetesen nagyon jelentős érvágás volt, de úgy terveztünk, hogy ez csak egy átmeneti állapot, ami a nyár végére rendeződni fog. Folyamatosan néztük, szondáztuk a versenytársakat is, azt láttuk, hogy ez a helyzet még jónak volt tekinthető. Több versenytársunk kényszerszünetet tartott, nekünk szerencsére folyamatosan volt min dolgoznunk, és alapvetően üzletileg is meg tudtunk közelíteni a terveinket.

A kijárási korlátozás után már nagyon vártuk, hogy újra felpörögjön a gazdaság, de érdekes módon ezt az időszakot nehezebben éltük meg, mint a járvány elejét. Készülve a tilalom feloldására felpörgettük a sales aktivitásunkat, egyszeri akciókat vezettünk be, de nem nagyon tudtunk új megrendelést behozni a nyáron, miközben a meglévő pozik közül többet lezártuk vagy lezárult. A visszajelzések alapján ennek az oka azért volt, mert sok cég továbbra is a túlélésért küzdött vagy kivárt, emiatt nem gondolkodott bővülésben. Illetve volt olyan cég, aki keresett embert, viszont pont a leépítések miatt saját hirdetéssel is könnyebben találtak megfelelő szakembert, nem volt szükségük a segítségünkre. A mélypont a nyitott pozijaink tekintetében szeptember közepén volt, akkor összesen 20-22 nyitott pozink volt, ami iradatlan kevés.

Most szeptember végére már szerencsére megmozdult valami, sikerült több új megrendelést is tető alá hoznunk, de az év hátralévő részének a nagy kérdése, hogy mennyire lesz tartós ez a fellendülés. Azt várjuk, hogy a vírushelyzet fokozódása ellenére, nem lesz már a tavaszihoz hasonló leállás, de kisebb ingadozások előfordulhatnak. Illetve az is kérdés, hogy ha meg is oldódik a vírushelyzet, mekkora lesz a gazdasági visszaesés és ennek milyen hatásai lesznek az informatikai piacra. Egyelőre stabil a helyzetünk, de biztos, hogy több hónap lesz, mire a megrendelés állományunkat vissza tudjuk tornázni a korábbi szintre.

2020-ban tartani szeretnénk volna a növekedési pályát. Az első negyedévben ezt még simán hoztuk is, azonban a vírus okozta helyzet miatt most örülünk, ha idén tudjuk hozni körülbelül a tavalyi szintet, de ehhez még szükséges, hogy az év hátralévő részében eredményesek legyünk.

	2017	2018.	2019	2020 (várható)
árbevétel (ezer Ft)	57 900	42 800	59 000	~55 000 - 60 000
adatbázisban szereplő emberek	~ 5 000 fő	~ 5 600 fő	~6 500 fő	~7 500 fő
közvetítések (partnernek kiküldött jelöltek) száma	495 fő	401 fő	400 fő	~400-450 fő
kihelyezett emberek száma	65	43 fő	52 fő	~50 fő

A jövőt tekintve még a tervezési fázis elején vagyunk, de nagyon sok minden fog majd attól függeni, hogy a külső tényezők hogy alakulnak, emiatt szeretnénk több tervet is kidolgozni, hogy felkészültek legyünk, bármit is hoz 2021. Továbbra is egy olyan céget szeretnénk építeni, amit minden bp-i mérnök ismer, és tudja, hogy a nálunk megtalálható szakmai közösségben minden szakmai kérdésére választ kaphat, illetve minden munkaerőpiaci kérdésére, problémájára tudjuk a választ. Nagyon szeretnénk, ha az ismertségünk a Schönherzen, illetve a BME VIK-en belül tovább nőne, ugyanis az általános, hogy a szövit már ismeri mindenki, de gyakran találkozunk olyan frissen végzett BME-sekkel, akik még nem hallottunk rólunk. A következő évben erre szeretnénk egy kicsit nagyobb figyelmet fordítani, és jobban figyelni arra, hogy több számukra érdekes álláshirdetés legyen a repertoárunkban.

2020. szeptember 28.

Varga Ferenc
Schönherz Bázis Kft
ügyvezető