



Sarastian strategiset teemat

1010



Sarastia vuonna 2026 – keskeiset piirteet

KUMPPANI DIGITAALISELLE SOTELLE JA KUNNALLE

- Omistaja-asiakkaiden luotettu kumppani tukipalveluissa – nyt ja tulevaisuudessa.
- Parannamme kuntien ja sote-alueiden kustannustehokkuutta ja tiedolla johtamista tuottamalla heille sopivimmat ajantasaiset tukipalvelut luotettavasti, läpinäkyvästi ja tehokkaasti.

Asiakas keskiöön

• Avain-asiakkaiden NPS* 70 %, kaikkien asiakkaiden NPS 50 %

- Kaikki peruspalvelut läpinäkyvästi hinnoiteltu ja kaikilla sama hinnoittelumalli
- Korkeamman katteen palveluilla 50% Heta-liikevaihdosta

Tehokkuus

• Tehokkain perustukipalveluiden tuottaja: - 50 % vuoden 2020 veloitustasosta

- Liikevaihtoa 200 000 € / henkilö / vuosi
- 50 % perustukipalveluiden prosesseista automatisoitu

Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja

• Osaava, digipäivitetty ja tyytyväinen henkilöstö (PEI*** > 78)

- Kaikki Heta-asiakkaat S365-ohjelmistoalustassa (pl. SAP-asiakkaat)
- S365 johtava kuntien ja sote-alueiden ohjelmistoalusta (70% markkinasta)

Sotessa voittaminen

• Soten ykkönen: yli 50 % sote-alueista asiakkaina

- Johtoasema rekryssä: yli 70 % hoivahenkilöstön rekrymarkkinasta
- Johtoasema kunnissa: suurin kuntien Heta**-palveluntuottaja Suomessa



*NPS, Net Promoter Score = kuinka todennäköisesti suosittelet Sarastia kollegalle

** talous- ja henkilöstöhallinnon palvelut ml. perintä

*** People Engagement Index (tai vastaava)

Sarastia 2026 – strategian kiteytys

VISIO

KUMPPANI DIGITAALISELLE SOTELLE JA KUNNALLE

Omistaja-asiakkaiden luotettu kumppani tukipalveluissa – nyt ja tulevaisuudessa.

TOIMINTA-AJATUS

Parannamme kuntien ja SOTE-alueiden kustannustehokkuutta ja tiedolla johtamista tuottamalla heille sopivimmat ajantasaiset tukipalvelut luotettavasti, läpinäkyvästi ja tehokkaasti.

ARVOT



Tehokas mahdollistaja



Asiakaslähtöinen



Rohkeasti tavoitteellinen uudistaja



Taidokas



Rakentava

TALOUDELISET TAVOITTEET

Taloudellisella tuloksellisuudella varmistamme läpinäkyvät ja luotettavat hinnat asiakkaille sekä Sarastian kehittämisen.

STRATEGISET TEEMAT

Asiakas keskiöön

Tehokkuus

Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja

Sotessa voittaminen

KRIITTISET MENESTYSTEKIJÄT

- Profiilien mukaiset asiakaskohtaiset suunnitelmat ja asiakaskeskustelut
- Läpinäkyvä hinnoittelu, prosessi, suorituskyky, jne.
- Selkeä työnjako- sekä eskalointi- ja ongelmanratkaisumalli
- Kumppanit mukaan liiketoiminnan kehitykseen
- Selkeä positiivista Sarastia brändiä rakentava päivittäinen palvelutoiminta ja viestintä

- Järjestelmien, rakenteiden ja prosessien yksinkertaistaminen
- Automatisoinnin ja digitalisaation maksimaalinen hyödyntäminen
- Tiedolla ja suorituskyvyn mittaamisella johtaminen
- Helppo itsepalvelumahdollisuus
- Tiimi- ja prosessijohtamisen parantaminen
- Sisäisen kommunikaation parantaminen tiimeissä

- Tulevaisuuden varmistava osaaminen ja palvelut
- Selkeät urapolut ja sitoutuneet avainhenkilöt
- Selkeä kriteeristö ja päätöksentekomalli siihen mitä kuuluu Sarastian palveluportfoolioon sekä prosessi palveluiden elinkaaren hallintaan
- Kumppanit mukana innovoimassa ja vahvistamassa kysykykyksiä

- Sote-asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen
- Sote-päätäjien tunnistaminen, markkinointi ja lobbaaminen
- Sote-sopivat palvelut end-to-end tai pienempinä kokonaisuuksina
- Koko volyymin, kunta, kuntayhtymä + sote-alue, arvottaminen ja selkeä läpinäkyvä hinnoittelu

MENESTYKSEN MITTARIT

- % asiakkaita, joille läpikäyty hoitosuunnitelma
- Asiakastytyväisyys alan parhaalla tasolla (/reklamaatiot)
- Hinnoittelumallien lukumäärä
- # asiakkaita, joissa kumppani mukana

- Asiakkaiden siirto tavoitejärjestelmiin
- (S365) vuoteen 2024 mennessä
- RPA/automatisaation kattama % osuus prosessivaiheista per tiimi
- Itsepalvelutapahtumien %-kasvu per kk
- Trx per HTV, kustannus per trx
- Kustannuskehitys per kust.laji

- Asiakkaita S365-palvelussa %
- People Engagement Index
- Hyvien suorittajien pysyvyys %
- Käsitelty (+/-) palvelukehitysideoita per kk
- Kumppaneiden kanssa yhteisiä kehitys/asiakaskehitys hankkeita kpl

- % keskeisistä todennäköisistä sote-vaikutuksista Sarastian volyymiin per kunta kartoitettu
- Voitetut sote-alueet kpl
- % osuus hoivahenkilöstön markkinasta

Diolo

Strategiapäivityksen tausta

Strategiapäivitys, Sarastia 2026

Sarastian* strategiapäivitys toteutettiin 1.1. - 10.3.2021

1 Markkinat ja keskeiset sidosryhmät

A Markkinat ja toimintaympäristö

Mitä tapahtuu markkinassa ja kilpailukentässä? Miten se vaikuttaa / pitäisi vaikuttaa Sarastiaan?

B Kuntien ja SHP:ien strategiat

Mitä Sarastian asiakassektorit; kunta, sote-kuntayhtymät ja sairaanhoitopiirien strategiat kertovat? Mitä vaikutusta näillä on Sarastiaan?

C Asiakasomistajien ääni (hallitus)

Miten omistajat ja heidän edustajansa näkevät Sarastian? Missä roolissa he näkevät Sarastian ja mitä he toivovat Sarastialta?

2 Sarastian nykytila

Vahvuudet

Missä ovat Sarastian vahvuudet? Minkä kyvykkyyksien päälle voidaan rakentaa?

Kehitysmahdollisuudet

Missä Sarastialla on kehitettävää? Mitä parantamalla voidaan tulla vieläkin paremmaksi?

Muutostarpeet

Mitä
Kenelle
Miksi
Miten
Mikä toimii

Mitä voisi parantaa
Mikä on keskeistä

Mitä pitää muuttaa
Mitä lisää
Mitä pois

3 Päivitetty Sarastian Strategia 2026

VISIO

Mitä haluamme olla?

TOIMINTA-AJATUS

Mikä on Sarastian olemassaolon tarkoitus?

ARVOT

Periaatteet joita noudatamme ja joihin uskomme

TALOUDELISET TAVOITTEET

Mitä taloudellista hyötyä meidän tulee tuottaa?

STRATEGISET TAVOITTEET

Mitkä ovat keskeiset tavoitteet jotka toteuttavat toiminta-ajatustamme ja vievät kohti visiota

KRIITTISET MENESTYSTEKIJÄT

Mitä pitää tehdä, jotta tavoitteet toteutuvat?

MENESTYKSEN MITTARIT

Miten mittaamme tekemistä ja tavoitteissa onnistumista?

* Sarastia-konserni (emo+tytäryhtiöt)

Markkinan kasvu jatkuu, ala konsolidoituu ja peruspalveluiden hintaeroosiota koitetaan paikata analytiikan ja asiantuntijapalveluiden avulla – Sarastialla on keinoja vastata sekä tehostamis- että kasvuhaasteisiin

MARKKINASTA



- **Kasvu, konsolidaatiota ja haasteita osaamisen saamisesta**
 - Vapailla markkinoilla kasvu jatkuu
 - Toimialalla yksittäisen toimijan keskikoko on edelleen pieni, mutta ala konsolidoituu edelleen
 - Henkilö- (rekry) palveluissa puutetta osaajista
- **Kannattavuus- ja tehostamistaistelu**
 - Automatisoituminen/digi kiihtyy edelleen
 - Suurtuotannon edut pysyvät kilpailutekijänä, mutta sen luonne digitalisaation (automatisaatio/RPA) kautta muuttuu
 - Alueellinen palkka-arbitraatio heikkenee, mutta ei katoa
- **Uudet palvelut ja asiakas keskiöön**
 - Hintaeroosio ”peruspalveluissa”, toimijat koittavat kilvan rakentaa lisäarvoa/uusia palveluita kuten analytiikkaa, digitaalisia alustoja ja asiantuntemusta paikatakseen liikevaihtoa ja nostaakseen katteita
 - Käyttäjystävällisyys ja asiakaspalvelu uusien konseptien keskiössä
- **Kunta- ja sairaanhoitopiirit**
 - Kuntakentässä yhdistymisiä, valtion ja kunnan rooleissa muutoksia
 - SOTE alueet (tuleeko jo?)

SARASTIAN TEHOSTAMISMAHDOLLISUUKSISTA



- **Järjestelmien ja sijaintipaikkojen vähentäminen:**
 - Sarastian Heta palveluiden järjestelmäympäristö on muodostunut ”perintönä” kuntien ulkoistuksista ja sen hajanaisuus tuo tehottomuutta prosesseihin, maksaa ylläpitää ja heikentää tuottavuutta
 - Nykyinen toimipaikkojen määrä on liian suuri – volyymien hajauttaminen maantieteellisen hajanaisuuden vuoksi luo tehottomuutta
 - Ensisijaisen toimipisteen muuttaminen etä-/kotikonttoriksi. Säästöt kiinteistökustannuksista tuntuva.
- **Automatisointi / RPA**
 - Prosessien harmonisoinnin vieminen pidemmälle mahdollistuu, kun järjestelmäkenttä yhtenäistyy – tämä tarkoittaa entistä suurempaa vipuhyötyä automaatiolle / RPA:lle. Tätä tulee jatkaa ja kiihdyttää
- **Päivittäisen tiimi- ja prosessijohtamisen tason nostaminen**
 - Lean palvelujohtamismallien kouluttaminen ja laaja käyttöönotto (tai Perform / PerformPlus) → roolien selkeyttäminen, tulosten omistajuuden nostaminen, johtamisen tekeminen näkyväksi osaksi normaalia toimintaa
 - Prosessien viilaus ja harmonisointi

SARASTIAN KASVUMAHDOLLISUUKSISTA



- **Voimakkaampaa kasvua voidaan saavuttaa:**
 - ostamalla muita *in house* Heta toimijoita
 - partneroitumalla vahvempien, erityisesti SOTE ja kuntasektoria palvelevien, järjestelmätoimittajien kanssa
- **Orgaaninen kasvu on mahdollista:**
 - uusien palveluiden kautta (esim. Erilaisten analytiikan ja raportoinnin palvelut, asiantuntijapalvelut, erilaiset yhdistelmät ja luovat innovaatiot)
 - odottamalla vielä itse Heta palvelunsa tekevien kuntien kilpailutuksia
 - voittamalla kilpailijat SOTE muutoksen kautta tulevassa markkinoiden jakautumisessa

1 B Kuntien ja SHP:ien strategiset teemat korostavat digitaalisuutta, tiedolla johtamista, kustannustehokkuutta sekä SOTE ja kuntauudistuksia - Sarastialle mahdollisuus profiloitua vahvemmin

Kunta, sote-kuntayhtymien ja sairaanhoitopiirien (SHP) strategioissa korostuu asiakkaan tärkeys ja digitaalisuus sekä kustannustehokkuus ja tiedon parempi hyödyntäminen

TARKASTELUN NÄKÖKULMAT	HAVAITUT TOISTUVAT TEEMAT STRATEGIOISTA
Asiakslähtöisyys & toiminnan tuottavuus	<ul style="list-style-type: none"> • Digitaalisuus, virtuaalisuus, sähköiset kanavat ja palvelu sekä uudet palvelumallit • Asiakkuudet keskiössä – palvelun sujuvuus • Uusiutuminen ja uudet työn tekemisen mallit • Palveluprosessien tehostaminen
Sujuva hallinto & talous	<ul style="list-style-type: none"> • Tiedolla johtaminen, • Työvälineiden ajantasaisuus • Budjettikuri
Uudistumiskyky	<ul style="list-style-type: none"> • Järjestelmäautomaation hyödyntäminen ja sujuvoitetut asiakasprosessit • Tekoäly ja RPA mahdollisuuksien ymmärryksen lisääminen
Parempi johtaminen ja päätöksenteko	<ul style="list-style-type: none"> • Laatu- ja vaikuttavuus, vaikuttavuuden arvioinnin lisääminen, • Tiedolla johtaminen, analytiikka • Nopeampi päätöksenteko • Henkilöstön osaaminen ja osaamisen kehittäminen
Muu kriittinen menestystekijä	<ul style="list-style-type: none"> • Kustannustehokkuus • Sote-valmius • Maakuntauudistuksiin vastaaminen



Omistajilta* Sarastialle kolme merkittävää odotusta: asiakas keskiöön, tehokkuus peruspalveluissa ja digitaalinen tulevaisuus

Keskeinen teema	Hallituksen jäsenten kommentit
1. Asiakas keskiöön / asiakaspalvelu	Peruspalveluiden (Heta-palvelut) tehokkaan tuottamisen, asiakaslähtöisesti laadukkaan ja kannattavan toiminnan tulisi olla prioriteetti. Lisäarvoa tuottavien palveluiden mahdollisuudet huomioidaan, jos niille on riittävän suuri kysyntä asiakkailta.
	Asiakkaita pitää auttaa ymmärtämään työnjakosopimuksia ja sopimuksia ylipäättään. Prosessien / organisaatioiden ”väliinpuotoavat” asiat koetaan heikkona asiakaspalveluna. Myös palvelusopimusten dokumentaation selkeyttä ja työnjaon tarkoituksenmukaisuutta olisi syytä pohtia.
2. Tehokkuus	Erytisen tärkeänä kuitenkin nähtiin, että taloudellinen tilanne säilyy sellaisena, että omistajien ei tarvitse pohtia uudelleenpääomistusta. Taloudellisen tuloksen teon osalta Sarastian tulisi keskittyä hintojen laskemiseen, koska Sarastia ei perustettu ”osinkokoneeksi”. Myönteisen hintakehityksen lisäksi Sarastian kehitykseen kuitenkin on syytä jättää riittävästi varoja.
	Tehokkuuden tavoittelun tulisi olla aivan keskeinen osa Sarastian toimintaa. Järjestelmäkonsolidaatiot, jota tulee tapahtumaan S365-ratkaisun myötä, ovat yksi keino tehokkuuden kasvattamiseksi.
	Tarve vähentää fyysisiä toimipaikkoja ja/tai siirtyä virtuaalisiin työryhmiin tunnustetaan selvästi. Parantuneen tehokkuuden hyödyt voidaan realisoida tarpeellisiksi katsottavilla keinoilla.
3. Digitaalinen tulevaisuus	Sarastian pitäisi toimia tulevaisuudessa kuntien ”digikumppanina” ja asiakkaidensa suunnannäyttäjänä digitalisaatiossa. S365-ratkaisulle tulisi rakentaa selkeä tiekartta, joka mahdollistaa dialogin asiakkaan kanssa ja auttaa heitä valmistautumaan tuleviin kustannuksiin ja aikatauluun ajoissa.
	SOTE muutos toteutuessaan on toisaalta iso mahdollisuus, mutta toisaalta myöskin uhka Sarastian nykyisille volyymeille. Sote-päätäjät ovat erilainen ja ainakin osittain myös uusi päättäjäkunta ja sidosryhmä Sarastialle.
	Sarastian pitää kehittyä ja viedä myös kuntien ajattelua eteenpäin. Uusien konseptien ja palveluiden pitää olla riittävän houkuttelevia asiakkaille eikä niiden käyttäjät saa jäädä marginaaliryhmäksi.




Muutostarpeen analyysissä nousi esiin tarve selkeyttää Sarastian roolia ja toiminta-ajatusta sekä korostaa neljää strategista tavoitetta

1 Markkinat ja keskeiset sidosryhmät

A Markkinat ja toimintaympäristö

MAHINNANMERKKEJÄ	SARASTIAN TOIMINTAYMPÄRISTÖN KESKEISYYS	SARASTIAN ROOLIN VÄHENTÄMISEN VAIKUTUKSIA
<ul style="list-style-type: none"> Kasvu ja konsolidointi Vapilla markkinoilla kasvu jatkuu Tomaattijalostuksen toiminta keskittyy on edelleen pieni, mutta ala konsolidoituu edelleen Kamratuotantotele Automaattinen kätty edelleen Suurtuotannon edut pysyvät kilpailukykyisiä, mutta sen tuonne digitalisaation (automaattisuus/RPA) kautta muuttuu Alueellinen palikka-arbitraaio heikkenee, mutta ei katoa Uudet palvelut ja asiakas keskiöön 	<ul style="list-style-type: none"> Sarastian Tärke palveluiden järjestelmäparadi on muotoon "SOTEn" kunnan aliohjelmasta ja sen hajautus tuo tehottomuutta prosesseihin, mikä on ylipää ja heikentää kunnan Nykyinen toimipaikojen määrä on liian suuri - voimien hajautuminen maantieteellisen laajuuden vuoksi tuo tehottomuutta Ensisijainen toimipaikojen muuttaminen etä- ja paikallistason välillä on keskeinen tavoite Automaattisuus / RPA Prosessien harmonisoinnin vaimennus edennyt 	<ul style="list-style-type: none"> Voimakkaampaa kasvua voidaan saavuttaa otamalla muuta in house Tärke toimintoja esim. Metallit otamalla tai partnerituumalla vahvempien, erityisesti SOTE ja kuntaliiton palveluiden, järjestelmätöiden kanssa esim. leikki, ZM4T, LÄHTI Organisaation kasvu on mahdollista uuden palveluiden laatu (esim. Erilisten arjalien ja raporttien palvelut, aluutuntipalvelut, erilaisryhdyntämät ja luotot rinvotat) odotettavalla viedä in-house Tärke palveluita tekevien

B Kuntien ja SHP:iien strategiat

Asiakaslähtöisyys & toiminnan tuottavuus	<ul style="list-style-type: none"> Digitaalisuus, virtuaalisuus, sähköiset kanavat ja palvelut Uudet palvelumallit Asiakkaudet keskiössä - palvelun sujuvuus Uudet työntekemisen mallit Uudistuminen Palveluprosessien tehostaminen 	
Sujuva hallinto & talous	<ul style="list-style-type: none"> Tiedolla johtaminen Analytiikka Budjetit Työvälineiden ajantasaisuus 	
Uudistumiskyky	<ul style="list-style-type: none"> Ohjelmistorobotiikan hyödyntäminen ja sujuvoitetut asiakasprosessit Tekoaaly ja RPA mahdollisuuksien ymmärtämisen lisääminen 	
Parempi johtaminen ja päätöksenteko	<ul style="list-style-type: none"> Laatu- ja vaikuttavuus Väikutusten arvioinnin lisääminen Henkilöstön osaaminen ja osaamisen kehittäminen Tiedolla johtaminen Nopeampi päätöksenteko 	
Muu kriittinen menestystekijä	<ul style="list-style-type: none"> Kustannustehokkuus Sote valmius Määräaikauduksiin vastaaminen 	

C Asiakasomistajien ääni (hallitus)

Keskeinen teema	Hallituksen jäsenten näkemykset
1. Asiakas keskiöön / asiakashallinta	<p>Peruspalveluiden (TäHe-palvelut) tehokkaan, asiakaslähtöisen ja kannattavan toiminnan tulisi olla prioriteetti. Lisäksi tuottavien palveluiden mahdollisuudet huomioidaan, jos niille on riittävästi suuri kysyntä asiakkailta.</p> <p>Asiakkaita pitää auttaa ymmärtämään työajatusopimuksia ja sopimuksia ylipäänsä - "väliputoukset" eivät koostakaan heikkona asiakaspalveluna. Lisäksi voi olla tarpeen miettiä palvelusopimusten dokumentaation selkeyttä ja työajan tarkoituksenmukaisuutta.</p>
2. Tehokkuus peruspalveluissa	<p>Taloudellisen tuloksen teon osalta Sarastian tulisi keskittyä hintojen laskemiseen "osinkokoneen" sijaan niin, että kehitykseen lähtetään samalla riittävästi varoja. Erityisen tärkeänä kuitenkin nähtiin, että taloudellinen tilanne säilyy sellaisena, että omistajien ei tarvitse pohtia uudelleenpääomitystä.</p> <p>Tehokkuuden tavoitteluun pitäisi olla alivan keskeinen osa Sarastian toimintaa. Järjestelmäkonsolidaatit, jota tulee tapahtumaan S365-ratkaisun myötä, ovat yksi keino tehokkuuden nostamiseen.</p> <p>Tarve vähentää fyysisiä toimipaikkoja ja/tai siirtä virtuaalisiin työryhmiin tunnustetaan selvästi. Parantuneen tehokkuuden hyödyt voidaan realisoida tarpeelliseksi katsottavilla keinoilla.</p> <p>Sarastian pitäisi toimia tulevaisuudessa kuntien "digikumppanina" ja asiakkaidensa suunnannäyttäjänä digitaalisuudessa. S365-ratkaisu tulisi rakentaa selkeä tekemä, joka mahdollistaa dialogin asiakkaiden kanssa ja auttaa heitä valmistautumaan tuleviin kustannuksiin ja aikatauluihin ajoissa.</p> <p>SOTE muutos toteutuessaan on toisaalta iso mahdollisuus toisaalta myöskin uhka. Sarastian nykyisille voluumille - erityisesti paikallishallinnon puolella. Sote päättäjät ovat erilaan ja ainakin osittain myös uusi päättäjät ja sidosryhmä Sarastalle.</p> <p>Sarastian pitää kehittyä ja viedä myös kuntien ajattelua eteenpäin. Uusien konseptien ja palveluiden pitää olla riittävän houkuttelevia asiakkaille eikä niiden käyttäjät saa jättä marginaaliryhmäksi.</p>
3. Digitaalinen tulevaisuus	

Lähde: PwC analyysi

2 Sarastian nykytila

Vahvuudet

- Vahva markkina-asema kuntien Heta-palveluissa
- S365 ja digipanostusten tulokset lupaavia ja laajennettavissa
- Voimakas halu kehittää ja paljon ideoita
- Vakaa taloudellinen tilanne

Kehitysmahdollisuudet

- Asiakaskokemuksen johtaminen, kommunikaatio ja palveluosaaminen
- Hinnoittelun selkeys, läpinäkyvyys ja vaikutettavuus asiakkaan näkökulmasta
- Hajanainen järjestelmäkenttä sekä toimipaikkojen lukumäärä ja keskikoko
- Epätietoisuus palvelukehityksen suunnasta: nykyiset ydinpalvelut vai uusia palveluja, miten ja kuka päättää mitä kehitetään
- Ulkoisen viestinä ja sisäinen kommunikaatio sekä päivittäinen tiimi- ja prosessijohtaminen

Mihin tarvitaan muutos / mikä on keskeistä

Rooli ja toiminta-ajatus omistaja-asiakkaiden luotettavana, läpinäkyvänä ja tehokkaana in-house tukipalveluiden tuottajana, joka mahdollistaa tiedolla johtamisen pitää kirkastaa ja viesti yksinkertaistaa

Asiakas keskiöön
Asiakaspalvelu, palveluosaaminen, selkeys ja asiakastyytyvyys tunnistettiin Sarastian nykytilan haasteeksi. Samaan aikaan se on keskeinen teema jonka asiakkaat itse nostavat esiin kehitystarpeena ja joka toimialalla on havaittu keinoksi erottautua markkinassa.

Tehokkuus.
Odotukset in-house toimijan kilpailukykyisestä hintatasosta volyymin ja automaation lisääntyessä. Havaitut järjestelmä- ja rakennekonsolidation mahdollisuudet tukevat tehostamista.

Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja
Sarastian on kyettävä vastaamaan asiakkaiden etenevään digitalisaatioon omilla palveluillaan ja osaavalla henkilöstöllä. Yksilöllisen palvelulistauksen sijaan Sarastian pitäisi palvella asiakkaita tukipalveluilla joille on riittävä asiakaskysyntä ja jotka se voi tuottaa kannattavasti

SOTE:ssa voittaminen.
SOTE tuo uudet päättäjät ja sidosryhmän joka on uhka ja mahdollisuus. SOTE-asiakkuuksia voiteta, seurauksena voi olla 50% volyymikato palkkahallinnon palveluissa. Myös rekrylle SOTEssa voittaminen on keskeinen kysymys.



Kirkasta näkemystä.

www.sarastia.fi

101010

