

Skenaariotyössä luodaan vaihtoehtoja tulevaisuuteen

Capful Oy on skenaario- ja strategiatyöhön erikoistunut johdon konsulttitoimisto. Skenaarioprojektien päämääränä on hakea vastauksia muutoksen tuomiin haasteisiin. Skenaariotyö auttaa tunnistamaan muutosvoimia ja ymmärtämään tulevan liiketoimintaympäristön vaihtoehtoisia kehityskulkuja. Kun maailma muuttuu, yrityksen johdon on nopeasti voitava tehdä oikea tilannetulkinta - mitä tämä merkitsee? Miten strategiaa ja toimintaa tulee uudelleensuunnata?

Toimitusjohtaja **Arto Kaunosen** mukaan konsultointiprojektit kestävät muutamasta kuukaudesta puoleen vuoteen. Konsultointipalveluiden lisäksi Capful tarjoaa asiakaskohtaista skenaariovalmennusta ja järjestää luentoja skenaariotyöstä.

Capful Oy:n asiakaskunnassa on muun muassa elintarvike-, kemian-, teräsjä ja konepajateollisuuden, ICT- ja energia-alan sekä yhä enemmän myös metsäteollisuuden yrityksiä.

- Asiakkaat ottavat meihin yhteyttä, kun he haluavat nostaa tarkastelun tasoa ja pidentää tavallisen strategiasuunnittelun aikajännettä. Skenaariotyössä voidaan tunnistaa muun muassa teknologian, asiakkaiden, kilpailijoiden tai markkinoiden kautta tulevia muutostekijöitä hieman pitemmällä aikajänteellä, Kaunonen sanoo.

Vauhtia tulevaisuudesta

Skenaariotyöskentelyn avulla asiakasyritys pystyy paremmin ymmärtämään laajempia kehityskulkuja ja monito-

roimaan toimintaympäristön kehitystä. Valitettavan usein markkinat eivät käyttäydykään yrityksen strategioiden mukaisesti. Syynä tähän voi olla, että strategia on naulittu toiveajatteluun perustuvaan kuvaan tulevaisuudesta.

- Yritysten pitää pyrkiä ennakoimaan muutoksia, koska sitä kautta on mahdollista varautua erilaisiin kehityskulkuihin. Ei riitä, että pyritään vain sopeutumaan muutoksiin passiivisesti. On pyrittävä aktiivisesti muuttamaan pelikenttää oman strategisen tahtotilan suuntaan. Skenaariot murttavat vaihtoehtottomuutta ja auttavat yhtiön päätöksentekijöitä käymään jäsenettyä strategista keskustelua siitä, mitkä tulevaisuudet ovat toivottavia, mitkä mahdollisia ja mitkä uskottavia. Projekteissa voidaan hakea syvällisiä vastauksia asiakkaalle oleellisiin kysymyksiin, esimerkiksi investointipäätökseen tai tuotekehitykseen, kertoo Kaunonen.

- Esimerkiksi ICT-yritykset hakevat usein vastauksia siihen, minkälaisia tuotteita tulevaisuudessa tarvitaan. Tällöin pro-

jektissa lähdetään miettimään toimintaympäristön kehittymistä ja haetaan tulevaisuudesta vauhtia tuotestrategian ja -portfolion kehittämiseen.

Konkreettisia tuloksia

- Capful Oy:llä on vuosien kokemus skenaariokonsultoinnista useilla eri toimialoilla. Selkeä etumme tässä työssä on pitkän kokemuksemme lisäksi se, että toimimme sekä yksityisellä että julkisella sektorilla. Näin meillä on laajempia näkymiä siitä, mitä on tapahtumassa koko yhteiskunnan tasolla. Jos yrityksen johto ei ymmärrä, mitä maailmassa tapahtuu ja minkälaiseen tulevaisuudenkuvaan oman strategian voi ankkuroida, parhaatkaan suunnittelu- ja toteutusmallit eivät auta, Kaunonen toteaa.

- Lähestymme skenaariotyötä strategiakonsultoinnin näkökulmasta hyvin systemaattisesti. Testattujen menetelmi-



me ja työkalujemme avulla skenaarioista saadaan riittävän realistisia, konkreettisia ja haastavia tuloksia, joita vasten asiakkaamme voivat peilata omia strategisia valintojaan.

Capful Oy
PL 35 (Teknobulevardi 3-5)
01531 VANTAA
Puh. (09) 2517 8320
Fax (09) 2517 8101
info@capful.fi
www.capful.fi