

## Vahvuudet

1. Osaaminen toimittajakentän hallintaan asiakkaan puolesta
2. Ketterä kokeilukulttuuri
3. Kansainvälistyminen asiakkaiden kanssa
4. Etsii aktiivisesti yritysostokohteita
5. Monipuolisuus
6. Jatkuva oman osaamisen ja palveluiden kehittäminen

## Heikkoudet

1. Pienemmät kilpailijat: räätälöidymmät ja erikoistuneemmat ratkaisut
2. Vielä suuremmilla yrityksillä on laajempi palveluvalikoima
3. Toimii vain Suomessa ja vähän Ruotsissa
4. Suuri paino julkisen sektorissa – ei pärjää yksityisellä ja viennissä?
5. Rahoituksen saaminen

## Mahdollisuudet

1. Keskikokoinen eli suurempia ketterämpi ja pienempiä varmempi palvelutoimitus
2. IT-palvelurakenteen muutos: ylläpidosta ja iteroinnista uusien palvelujen kehittämiseen. Digia on tässä hyvä
3. Yritysostojen kautta uutta osaamista -> suhteellinen kilpailukyky paranee
4. Kiihtyvä myynti: nettomyynti +18% 4/17. Ehkä vetää uutta myyntiä
5. Todella laaja palveluportfolio, uusia innovaatioita yhdistämällä omaa osaamista

## Uhat

1. Ostokohteita ei löydy

2. Kansainvälistyminen epäonnistuu, jos ei saa ulkomaalaisia kumppaneita
3. Hyljeksitty ja uinuva osake – ei kiinnostava osakemarkkinoilla
4. Suuret hankkeet: asiakkaiden neuvotteluvoima ja projektiriski
5. Osaajista pula, saako houkuteltua uusia työntekijöitä