

Revenio suunnittelee organisaationsa kehittämistä yhä asiakaskeskeisemmäksi ja käynnistää tähän liittyen muutosneuvottelut

Revenio Group Oyj | Lehdistötiedote | 17.09.2025 klo 11:20:00 EEST

Revenio-konserni on kulkenut viime vuosina merkittävän matkan laitetoimittajasta silmän diagnostiikan kokonaisratkaisujen globaaliksi edelläkävijäksi. Yhtiön strategiakauden 2024–2026 yhtenä keskeisenä tavoitteena on tehostaa asiakaslähtöisyyttä operaatioissa ja myynnissä. Strategiakauden aikana uudistuksia on jo toteutettu jatkuvan parantamisen periaatteella muun muassa prosessien ja tuotekehityksen osalta.

Edistääkseen edelleen käynnissä olevaa muutosmatkaansa Revenio suunnittelee joidenkin toimintojensa uudelleenjärjestelyä maailmanlaajuisesti. Revenio tulee tarkastelemaan tuotelähtöisen toimintamallin (Product Operating Modelin, POM) käyttöönottoa, joka vahvistaa asiakaslähtöisyyttä ja ketterää yhteistyötä. Tuotelähtöinen toimintamalli on viitekehys, joka organisoii tiimit, prosessit ja järjestelmät tuotteiden ympärille asiakasarvon tuottamiseksi ja liiketoiminnan edistämiseksi. Näin tuettaisiin organisaation keskittymistä tuotekehitykseen ja -hallintaan jatkuvan, ketterän kehittämisen periaatteella. Suunniteltu organisaatiomallin muutos tukisi Revenio-konsernin strategian toteuttamista ja vahvistaisi entisestään organisaation asiakaslähtöisyyttä.

"Kannattavuutemme on toimialamme vahvimpia. Kannattavan kasvumme jatkumisen perustana on huippuluokan tuote- ja kokonaisratkaisutarjoamamme. Muutosohjelman tavoitteena on varmistaa organisaatiomme ajantasaisuus sekä pitkän aikavälin strategisten tavoitteidemme saavuttaminen. Toimintaympäristömme muuttuu globaalisti nopeammin kuin koskaan aiemmin ja markkinat edellyttävät meiltä entistä asiakaslähtöisempää toimintaa. Tavoitteenamme on olla jatkossakin toimialamme edelläkävijä ja paras työpaikka alamme ammattilaisille. Tuotelähtöisellä toimintamallilla varmistaisimme, että kehitämme ratkaisuja asiakastarpeisiin, kohdennamme resurssit oikein ja teemme päätöksiä nopeasti ja läpinäkyvästi. Näin rakennamme kestäväää kilpailuetua myös tulevaisuudessa", toteaa Revenio-konsernin toimitusjohtaja **Jouni Toijala**.

Ehdotetut muutokset saattavat vaikuttaa työtehtäviin ja tehtävien määrään joissakin Revenion yksiköissä maailmanlaajuisesti. Osana suunniteltua uudelleenjärjestelyä muutoksia voi tapahtua myös Revenion Suomen organisaatiossa. Tämän vuoksi Revenio käynnistää Suomessa muutosneuvottelut. Muutosneuvotteluiden henkilöstövaikutusten arvioidaan olevan vähäisiä. Muutosneuvotteluilla tai suunnitellulla organisaatiomuutoksella ei ole vaikutusta Revenion kuluvan vuoden taloudelliseen ohjeistukseen.

REVENIO

Revenio-konsernin strategiakauden 2024–2026 kulmakivet ovat:

1. Kliinisen diagnostiikan laadun parantaminen kohdennetuilla tuoteinnovaatioilla
2. Kliinisten hoitopolkujen optimointi integroiduilla ja ennakoivilla ratkaisuilla
3. Asiakslähtöisyyden vahvistaminen operaatioissa ja myynnissä
4. Henkilöstön ja kulttuurin kehittämisen jatkaminen perusvahvuutena
5. Kestävän ja kannattavan kasvun jatkaminen

Lisätietoja

Toimitusjohtaja Jouni Toijala, puh. 050 484 0085

jouni.toijala@revenio.fi

Jakelu

Keskeiset tiedotusvälineet

www.reveniogroup.fi

Revenio-konserni lyhyesti

Revenio on kansainvälisillä markkinoilla toimiva kokonaisvaltaisten silmien hoidon diagnostiikkaratkaisuiden toimittaja. Konserni tarjoaa nopeita, helppokäyttöisiä ja luotettavia työkaluja glaukooman, diabeettisen retinopatian ja silmänpohjan rappeuman diagnosointiin. Revenio-konsernin silmän diagnostiikkaratkaisuihin kuuluvat iCare-brändin alla silmänpaineen mittauslaitteet (tonometrit), silmänpohjan kuvantamislaitteet, perimetrit ja ohjelmistoratkaisut.

Revenio-konsernin liikevaihto vuonna 2024 oli 103,5 miljoonaa euroa ja liike-tulos 25,0 miljoonaa euroa. Revenio Group Oyj:n osake on listattu Nasdaq Helsinki Oy:ssä kaupankäyntitunnuksella REG1V.

Liitteet

[Revenio suunnittelee organisaationsa kehittämistä yhä asiakaskeskeisemmäksi ja käynnistää tähän liittyen muutosneuvottelut](#)