

SAP Customer Success Story

Suomen vanhin teknisen kaupan yritys Cronvall Oy päätti vuoden 2003 tammi-kuussa ottaa ensimmäisenä suomalaisena organisaationa käyttöönsä SAP:n kasvaville ja keskisuurille yrityksille suunnatun SAP Business One -järjestelmän. Cronvallin tavoitteena oli uudistaa tietojärjestelmänsä vastaamaan teknisen kaupan tulevia muutoksia, joihin kuuluu muun muassa suoraan toimitusmalliin siirtyminen. Cronvall otti järjestelmän käyttöönsä kahdessa osassa: CRM-moduuli oli toiminnassa toukokuun 2003 lopulla ja materiaalihallinnon ja talouden ratkaisut olivat tuotannossa lokamarraskuun vaihteessa.

Cronvall



CRONVALL VARAUTUI TEKNISEN KAUPAN MUUTOKSIIN SAP BUSINESS ONE -JÄRJESTELMÄLLÄ

Cronvallin toimiala eli tekninen kauppa on muutoksessa. Vielä 1950-luvulla toimialan pääasiallisena tehtävänä pidettiin varastointia ja viime aikoihin saakka 80 prosenttia kaupasta on ollut varasto-kauppaa ja vain 20 prosenttia suoraa toimituskauppaa. "Tässä tapahtuu suurin muutos toimialalla seuraavan viiden vuoden aikana. Jatkossa puolet teknisestä kaupasta tapahtuu suorana eli tuotteen valmistus alkaa tilauksesta", sanoo Cronvallin toimitusjohtaja Jussi Masalin.

Masalin on toiminut parikymmentä vuotta perheytyksessä, joka on alallaan Suomen vanhin. Cronvall kaupaa ruostumatonta terästä eri muodoissa sekä lastuavan työstön teknologiaa. Asiakkaat ovat metalliteollisuuden, rakentamisen ja teollisuuden kunnossapidon yrityksiä. Yhtiöllä on laaja tuotevalikoima: ruostumaton teräs eri muodoissaan, kuten muun muassa rts-putket ja putkien osat sekä -ritilät, reikälevyt, suojaverkot, verkot, aidat, lastuavat terät ja hionta. Cronvall toimii myynti- ja markkinointiorganisaationa lukuisille, lähinnä eurooppalaisille, toimittajille Vantaan Hakkilassa sijaitsevan logistiikkakeskuksen kautta.

MUKAAN LIIKKUVAAN JUNAAN

Yksi Cronvallin keinoista toimintaympäristön muutokseen varautumisessa oli tietojärjestelmien uusiminen SAP Business One -järjestelmällä. Hyödynnettäviä ratkaisuja olivat muun muassa toiminnanohjausjärjestelmä sekä SAP Business Oneen perustuva asiakkuudenhallintajärjestelmä. Aikaisemmin Excelillä hoidettu

SAP FINLAND OY

Metsänneidonkuja 4

FIN-02130 Espoo

Puh. (09) 2536 4400

Fax. (09) 2536 4444

www.sap.com/finland

CRM laitettiin uuteen uskoon lähinnä myyntityön tehostamiseksi. Konkreettisenä tavoitteena oli muun muassa eri tuotelinjojen välisen myyntityön parantaminen.

Cronvallissa hankkeen lähtökohtana ei ollut tietotekniikka sinänsä, kuten tehon lisääminen olemassa olevaan laiteinfrastruktuuriin tai uudet graafiset ohjelmistot. "Järjestelmämme uusiminen oli meille ennen kaikkea strateginen valinta. Taloudellisen matalasuhdan aikana halusimme valmistautua nousukautta varten. Halusimme myös vastata toimialan vaatimuksiin ja varautua tuleviin muutoksiin jo ennalta", Masalin kertoo.

"Tulevaisuudessa kokonaisten toimitusketjujen rooli korostuu enemmän kuin yksittäisen yrityksen. Hyvässä ketjussa ei voi olla huonoja lenkkejä. Kun SAP ryhtyi tarjoamaan tuotteita myös pk-sektorille, halusimme lähteä mukaan liikkuvaan junaan. Pienenä yrityksenä meillä ei ole omia IT-voimavaroja ja halusimme olla varmoja järjestelmiemme jatkokehityksestä ja soveltuvuudesta toimintaamme myös vuosien kuluttua", Masalin sanoo.

AVOIMUUTTA KOKO TOIMITUSKETJUN TOIMINTAAN

Masalinin näkemyksen mukaan menestyäkseen ja pysyäkseen teknisen kaupan toimitusketjun muutoksessa mukana yritysten on hallitusti avattava tietojärjestelmänsä myös muille ketjun osapuolille. Kumppaneiden välillä liikkuu muun muassa paljon reaaliaikaista tapahtumatietoa, johon pääsy on edellytys koko ketjun tehokkaalle toiminnalle. Cronvallin SAP Business One -järjestelmä perustuu avoimiin standardeihin ja siksi se on helposti integroitavissa muihin sovelluksiin. Järjestelmällä pystyy esimerkiksi tuottamaan XML-muotoisen sähköisen laskun. "Monet toimittajamme käyttävät mySAP Business Suite -ratkaisua, joten yhteinen järjestelmäalusta helpottaa sähköistä tiedonvaihtoa", Masalin kommentoi.

Cronvallin tietojärjestelmäudistusten tavoitteena oli nykyistä huomattavasti tehokkaammat myyntihallinnon, tilaus-toimitusketjun ja raportoinnin prosessit sekä parempi tiedonkulku oman yrityksen, asiakkaiden, toimittajien ja huolintaliikkeiden välillä.

"Halusimme turhat hässäkät pois. Yllättävän pienet asiat, kuten rahdin veloitus tapa ja sen muuttuminen eri tilanteissa saattavat aiheuttaa käsittämättömän paljon hässäköintiä", Masalin kiteyttää käytännön tavoitteita myyntihallinnon työn osalta. Lisäksi uusi

järjestelmä on Masalin mukaan vähentänyt merkittävästi ylläpitokustannuksia. Myös työaikaa on säästynyt, kun päällekkäisyyksiä poistui.

KOKO HENKILÖSTÖ KOULUTETTIIN

Cronvallissa paneuduttiin toden teolla uudelta järjestelmältä vaa-dittaviin parannuksiin. Työntekijät listasivat yrityksen toiminta-prosessien ongelmakohtia, joihin mietittiin ratkaisuja yhdessä projektitoimittaja Profizin kanssa.

Ennen järjestelmän käyttöönottoa koko henkilöstö koulutettiin. Näin haluttiin varmistua, että käyttäjät ovat motivoituneita ja että järjestelmästä saadaan kaikki hyöty irti. "Kunnollinen koulutuspanostus on kokemuksemme mukaan onnistuneen projektin ehto. Sillä pystytään muun muassa lyhentämään käyttöönottoaikaa. Lisäksi vuorovaikutteisissa pienryhmätilaisuuksissa tuli esille runsaasti asioita, joihin pystyttiin vaikuttamaan saman tien. Henkilöstö suhtautui muutokseen hyvin myönteisesti, koska myös he kokivat, että kehittyminen on hyväksi ja jämähtäminen ajan mittaan kuolemaksi", Masalin kertoo.

www.cronvall.fiwww.sap.com/finland**SAP BUSINESS ONE**

SAP Business One on helppokäyttöinen liiketoimintajärjestelmä, joka mukautuu noin 10-250 työntekijän tarpeisiin. Järjestelmä kattaa yritysten yleisimmät liiketoimintaprosessit, kuten laskentatoimen, toiminnan-ohjauksen, myynnin, oston ja asiakkuuksien hallinnan. Järjestelmä on helppokäyttöinen, ja sen asennus kestää vain muutamia viikkoja. SAP Business One integroituu muihin tietojärjestelmiin, mukaan lukien mySAP Business Suite -kokonaisratkaisun.

Lisätietoja järjestelmästä ja jälleenmyyjistä:
www.sap.com/finland/smart