

SAP Customer Success Story



JUNGHEINRICH

Jungheinrich on maailman kolmanneksi suurin ja Euroopan toiseksi suurin trukkien valmistaja. Vuonna 1953 perustettu saksalaisyhtiö tunnetaan korkealaatuisista trukeista ja niiden huoltopalveluista, joita Suomessa on alettu toimittaa oman tytäryhtiön voimin toukokuusta 2004 lähtien. Emoyhtiö mietti tytäryhtiöidensä järjestelmävalintoja ja valitsi SAP Business One -ratkaisun, joka pilotoitiin Suomessa. Hanke onnistui niin hyvin, että räätälöity kokonaisratkaisu otetaan käyttöön Jungheinrichilla ympäri maailmaa.

SAP BUSINESS ONE JOUDETTAA JUNGHEINRICHIN KASVUA

”Jungheinrichin tytäryhtiöillä on ollut käytössään monenlaisia ratkaisuja, joiden vakauteen ja yhteensopivuuteen ei ole aina voinut luottaa. SAP Business One on ratkaisu, jolla emoyhtiön SAP R/3 saadaan luontevaan yhteyteen pienten tytäryhtiöiden kanssa”, sanoo Jungheinrich Suomen talouspäälikkö Seija Markkanen.

”Suomessa Jungheinrichin SAP Business One -projektin tavoite on ollut konsernin näköisen pakettiratkaisun luominen. Sitä voidaan sitten viedä muihin maihin, eikä tarvitse aina miettiä järjestelmähankintaa erikseen”, Markkanen toteaa.

Viime vuosina Jungheinrichin toiminnan painopiste on muuttunut trukkien valmistajasta kokonaisvaltaisten logistiikkapalvelujen tarjoajaksi. Yhtiö työllistää Suomessa 19 henkeä. Hallintohenkilökunnan lisäksi ihmisiä on myynti- ja huoltotehtävissä. Yritys hakee vahvasti kasvua, mistä on osoituksena muun muassa jatkuva rekrytointi. Siihen on toiminnanohjausjärjestelmän mukauduttava.

MOBIILIA ASIAKASHALLINTAA

Jungheinrichin kansainvälisen SAP Business One -järjestelmähankkeen ensimmäiseksi pilottikohteeksi valittiin yhtiön Suomen-yksikkö, joka aloitti toimintansa kesällä 2004. Laskutuksen, taloushallinnon ja asiakashallinnan toiminnot otettiin käyttöön heti kesäkuussa. Syksyn 2004 kuluessa otettiin käyttöön myös huolto- ja palvelutoiminnot.



Marraskuussa 2004 SAP Business One -ohjelmisto päivitettiin. Uusi versio tarjosi ominaisuuksia erityisesti lisäohjelmistojen kehittämiseen. Jungheinrichin myyntiorganisaatiossa oli ilmennyt tarpeita päästä käsiksi järjestelmän keskeisiin tietoihin myös tien päältä. Myyntimiehillä oli kuitenkin käytettävissään vain GSM-yhteys ja kannettava tietokone. Siksi tammikuussa 2005 käynnistettiin hanke selainpohjaisen ratkaisun kehittämiseksi myyntiorganisaatiolle.

Hankkeen tuloksena syntyi Mobile Sales -ratkaisu, joka otettiin käyttöön maaliskuussa 2005. Se mahdollistaa asiakastietojen ja asiakkaisiin liittyvien toimintojen hallinnan Internet-selaimen välityksellä. Mobiilisovelluksen tuottamisesta vastasi Profizin **Henry Nordström**, joka on ollut alusta alkaen mukana Jungheinrichin SAP Business One -projektissa.

”Vuoden 2004 versio tarjosi mahdollisuuden kustannustehokkaan mobiilisovelluksen luomiseen. Jungheinrich päätti asiasta tammikuussa 2005. Helmikuussa valmis sovellus pyöri myyntimiesten selaimissa”, Nordström kertoo.

”Kaikkiaan Jungheinrichin SAP Business One -projekti eteni joutuisasti. Perustoiminnot käytiin kahden ihmisen kouluttamana viikossa läpi. Sen lisäksi pidettiin kaksi viikon mittaista workshopia”, hän täydentää.

Jungheinrichin Seija Markkanen vaikuttaa hyvin tyytyväiseltä järjestelmän käyttöönottoon. ”Olemme halunneet tehdä paljon itseopiskelua eli suomalaisen tyyliin räveltää ja säveltää itse. Se on toiminut loistavasti. Profizilta on aina saapua apua ja neuvoja, kun on tarvinnut.”

SAP Business One -järjestelmää käyttää Jungheinrichilla seitsemän työntekijää Vantaan-toimistossa. Mobiilisovellus on käytössä viidellä henkilöllä. Sitä on tosin alettu käyttää varovaisesti, koska yhteyksien kehittämistyötä tehdään edelleen.

KASVUA ILMAN RAJOJA

Seija Markkanen kiittelee uutta järjestelmää heidän tarpeisiinsa sopivaksi. ”Jungheinrichin osalta järjestelmähankkeessa on päästy tavoitteisiin. Saksan pääkonttorin näkökulmasta kustannussäästöihin ollaan varmasti tyytyväisiä”, Markkanen toteaa.

Jungheinrichin kehityshankkeet liittyvät mobiilisovelluksen käyttöalan laajentamiseen. Huoltomiehille on tarkoitus rakentaa vastaava sovellus, mutta aikataulut ovat sen suhteen vielä avoinna.

Seija Markkanen sanoo SAP Business One -ratkaisun istuvan heidän tapaisensa kasvuyrityksen tarpeisiin hyvin. Yhteensopivuus emoyhtiön SAP R/3 -järjestelmän kanssa on kustannustehokasta maailmanlaajuisesti.

SAP BUSINESS ONE

SAP Business One on helppokäyttöinen liiketoimintajärjestelmä, joka mukautuu noin 10–250 työntekijän tarpeisiin. Järjestelmä kattaa yritysten yleisimmät liiketoimintaprosessit, kuten laskentatoimen, toiminnanohjauksen, 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 -kokonaisratkaisu.

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