

Haarlan asiakas hyötyy uudesta liiketoimintajärjestelmästä



Haarla Oy:n sukupolvenvaihdos siirsi 1960-luvulla perustetun yrityksen raaka-aine- ja konetoimitusten maailmasta kokonaisratkaisujen toimittajaksi. Myös asiakassuhteissa on siirrytty tuotekehityslähtöiseen kumppanuuteen. Kiinteän kumppanilähtöisen toiminnan periaatteiden mukaisesti toiminnanohjaus valittiin siten, että asiakas hyötyy uudistuksesta.

HAARLA OY

- Tuotteet: prosessiteollisuuden koneet ja laitteet, raaka-aineet sekä kokonaisratkaisut
- Toimipaikka: Tampere
- Omistus: perheyrittäjä
- Liikevaihto: 120 milj. euroa
- Henkilöstö: 35

TARVE:

Uusille liiketoiminta-alueille joustavasti sopiva ja kasvava, uusia toimintatapoja ketterästi tukeva toiminnanohjausjärjestelmä, joka on mahdollisimman helppo omaksua.

RATKAISU:

SYSteamin tarjoama Microsoft Dynamics NAV.

Jarkko Haarlan perustama yritys ryhtyi sekä raaka-aine että konetoimittajaksi paperiteollisuudelle. Koneet ja laitteet ovat suhdanneherkkiä investointipäätöksiä, mutta metsä- ja paperiteollisuuden raaka-aineille on riittänyt kysyntää vihreän kullan maassa.

Sukupolvenvaihdos tapahtui kuutisen vuotta sitten. Johannes Haarla on laajentanut toimintaa kaikille prosessiteollisuuden osa-alueille, ja yrityksen liikevaihto onkin kasvanut kymmenkertaiseksi neljässä vuodessa. Nykyasiakkaita on niin paperi-, kemian- ja rakennusteollisuudessa kuin vedenpuhdistuksessa. Tulevaisuuden rakentaminen perustuu monitaituruuteen:

– Haarlan tehtävä on varmistaa asiakkaidensa kilpailukyky tänään, huomenna ja ylihuomenna. Teemme läheistä yhteistyötä asiakkaidemme kanssa nimenomaan tuotekehityskumppanuuden näkökulmasta, Johannes Haarla kuvaa.

KEVYT SISÄÄNAJO TÄRKEÄÄ

Uudet liiketoiminta-alueet edellyttävät uusia toimintatapoja. Johannes Haarla haluaa tehdä muutokset mahdollisimman helpoksi henkilöstölle. Ihmisten pitää pystyä keskittymään varsinaiseen työhönsä ja pystyä vastaamaan asiakastarpeisiin joustavasti. Toiminnanohjausjärjestelmäksi valikoitui Microsoft Dynamics NAV samoin periaattein.

– Halusimme Microsoft-järjestelmän, koska se maailma on henkilöstölle tuttu. Helppokäyttöisyys ja mahdollisimman kevyt sisäänajo olivat valinnassamme tärkeitä. Ratkaisun piti olla myös sopeutuvainen, sillä kasvamme koko ajan, Johannes Haarla toteaa valinnasta.



”Asiakkaallemme tämä tarkoittaa entistä parempaa toimitusten laatua ja tietenkin kustannustehokkaampaa toimintaa”.

Liikkeelle lähdettiin järjestelmän perustoiminnoista, kuten reskontrasta ja laskutuksesta.

PROSESSIEN ON PYSYTTÄVÄ JOUSTAVINA

Kaikki ei kuitenkaan mennyt suunnitellusti, ja monen harmin jälkeen edessä oli kumppanin vaihto. System pystyi tarjoamaan tehokkaat ratkaisukanavat räätälöidyn järjestelmän ongelmien hoitamiseksi.

– Monialaisuuden vuoksi liiketoimintaympäristömme on monimutkainen. Innovatiivisuus ja vapaa tiedonkulku eivät saa jähmettyä järjestelmän vuoksi. Prosessien pitää pysyä joustavina, jotta pystymme tietyissä rajoissa improvi-soimaan. Ratkaisun ketteryys on meille olennaista, Johannes Haarla painottaa.

– Olen äärimmäisen tyytyväinen yhteistyöhömme Systemin asiakaspalvelun kanssa.

Haarlassa otetaan hiljalleen käyttöön kaikki ominaisuudet, joita järjestelmällä on tarjota. Suunnitelmissa on laajentaa järjestelmän käyttöä ja jatkaa integroimalla niin yksiköiden kuin tytäryhtiöiden välillä sekä ottaa mukaan CRM-toiminnot.

– Tilannetajumme muun muassa materiaalivirroista on entistä parempi ja ajantasaisempi. Asiakkaallemme tämä tarkoittaa entistä parempaa toimitusten laatua ja tietenkin kustannustehokkaampaa toimintaa, Johannes Haarla summaa tähänastisia tuloksia.



OTA YHTEYTTÄ

Ari Kalliola
puh. 0207 544 210
ari.kalliola@system.fi
www.system.fi