

ASIAKASCASE: K. HARTWALL OY AB

Materiaalivirrat hallintaan

Kaikki alkoi patenttikorkista ja teräslangasta 1930-luvun alussa. Niistä ajoista K. Hartwall Oy on kasvanut monipuolisten logistiikkaratkaisujen valmistajaksi. Tuotteet suunnitellaan mittatilaustyönä kunkin asiakkaan tarpeisiin. Tuotannon ja materiaalivirtojen hallinta on haasteellista eikä onnistu ilman kunnan toiminnanohjausta.



K. Hartwallin verstaas perustettiin Gumbostrandiin, Hartwallin suvun kesähuvilan maille Sipoon maaseudulle. Sijainnin yhtenä perusteena oli, että yritys voi työllistää alueen asukkaita tasottaakseen kausivaihtelusta johtuvaa maanviljelijöiden työttömyyttä.

Yritys valmisti teräslankaa ”limonadi-Hartwallin” juomapullojen korkkeihin. Tarina kertoo, että lasipullo tehtiin litalassa, porsliinikorkki Arabiassa ja korkin kumitiivistet

Nokialla. K. Hartwallin juuret ovat syvällä suomalaisessa design-historiassa.

Nykyään yritys tekee tilaustuotteita. Jopa raaka-aineet saattavat olla asiakaskohtaisia. Suomessa päivittäistavara-kaupan puolella asiakkaina ovat mm. suurimmat panimot, SOK, Inex, Stockmann ja Tiimari. Peräti 90 prosenttia tuotannosta menee vientiin. Englanti, Irlanti, Australia ja Etelä-Afrikka olivat pitkään päämarkkina-alueita, nyt nousussa on Saksa.

– Emme valmista enää kaikkea itse, vaan hyödynnämme alihankintaverkostoa. Ydinosaaminen pysyy meillä, kun suunnittelemme ja piirrämme tuotteet, mutta valmistus voi tapahtua vaikkapa Kiinassa, tuotannon suunnittelusta ja henkilöstöstä vastaava Mathias Martin kertoo.

JÄRJESTELMÄN ON JOUSTETTAVA

Päivittäistavara-kaupan toimintaympäristö on jatkuvassa myllerryksessä. Aiemmin K. Hartwallilla valmistettiin isoja tuotesarjoja. Nyt asiakkaat tarvitsevat vaihtelevampaa tuotevalikoimaa ja teettävät pienempiä, jopa vain 10 kappaleen sarjoja.

– Vanha toiminnanohjausjärjestelmä ei venynyt tarpeisiimme, sillä nykyinen liiketoiminta edellyttää suurta joustavuutta tuotannossa, Mathias Martin toteaa.

Uusi järjestelmä valittiin liikkeenjohdon konsultin avulla. Näin varmistettiin, että järjestelmästä saadaan irti maksimaaliset liiketoimintahyödyt. Sopivimmaksi vaihtoehdoksi

K. HARTWALL OY AB

- Tuotteet: logistiikkaratkaisut
- Toimipaikka: Sipoo
- Omistus: perheyritys
- Liikevaihto: 27 miljoonaa euroa vuonna 2009 (konserni 44 miljoonaa euroa)
- Henkilöstö: 160 (konserni 210)

TARVE:

Uusia tuotantotarpeita ja materiaalihallintaa ketterästi tukeva toiminnanohjausjärjestelmä, joka on mahdollisimman helppo omaksua.

RATKAISU:

SYSteamin tarjoama Microsoft Dynamics AX.

Vaikka nimikkeiden määrä lisääntyy, varastosaldo pienenee. Hallittavuuden kautta pystytään vähentämään myös sidotun pääoman määrää.



osoittautui Microsoft Dynamics AX, joka oli K. Hartwallin tarpeisiin riittävän järeä mutta joustava.

– Olisimme alussa halunneet tutustua järjestelmän perustoimintoihin syvällisemmin, jotta olisimme ymmärtäneet paremmin, miten järjestelmää voi ylipäätään käyttää. Tässä suhteessa SYSteam ehkä yliarvioi osaamistamme, Mathias Martin pohtii.

– Toisaalta SYSteamin konsultit kertoivat, mitä halusimme kuulla. He olivat jämptejä ja sanoivat suoraan, miten asiat ovat ja mikä on mahdollista. Järjestelmän muokkaamisen sijaan selvitettiin usein järkevillä toimintatavan muutoksilla.

K. Hartwallin johto oli sitoutunut projektiin ja oli hyvin aktiivisesti mukana, joten tiukasta aikataulusta pystyttiin pitämään kiinni. Aikaa säästettiin myös prototyypisellä metodiikalla: data syötettiin järjestelmään jo kartoitusvaiheessa ja standardijärjestelmän ominaisuuksia muokattiin projektin edetessä liiketoiminnan tarpeiden mukaisiksi.

VÄHEMMÄN SIDOTTUA PÄÄOMAA, TEHOKKUUS ASIAKKAAN HYÖDYKSI

– Uusi järjestelmä on pakottanut entistä systemaattisempaan tuotanto- ja kommunikaatiomalliin, jossa kaikki työvaiheet kuitataan ja jossa ei voi edetä, ennen kuin edellinen vaihe on valmis, Mathias Martin kuvailee saavutettuja hyötyjä.

Järjestelmän hyödyntämisessä ollaan siirtymässä yhä enemmän tuotannonohjauksesta materiaalivirtojen hallintaan. Täsmällinen tieto ja prosessien läpinäkyvyys hyödyttävät myös K. Hartwallin asiakkaita edullisempina tuotteina.

– Nyt tiedämme koko ajan, paljonko meillä on raaka-ainetta, välivarastoa tai työn alla olevaa tuotantoa ja varastoa. Pystymme hallinnoimaan myös alihankkijoita järjestelmän avulla. Kun käytössä on yksi yhteinen tietokanta, ennusteiden tekeminen ja tuotannonsuunnittelun simuloiminen on helpompaa, Mathias Martin toteaa.

– Olemme huomanneet, että vaikka nimikkeiden määrä lisääntyy, varastosaldo pienenee. Hallittavuuden kautta pystymme vähentämään myös sidotun pääoman määrää.

Toiminnanohjauksen hyötyjen maksimoimiseksi on tärkeää, että talossa on paljon omaa osaamista. Lisäksi SYSteamin kanssa käydään jatkuvaa dialogia. Seuraavana tavoitteena on rakentaa yhdessä globaali tuoterekisteri.

OTA YHTEYTTÄ

Kimmo Immonen
avainasiakaspäällikkö
puhelin: 0207 544 213
sähköposti: kimmo.immonen@system.fi

