

ASIAKASCASE: **POLARPUTKI OY**

# IT ja liiketoiminnan kehittäminen ovat sama asia

Polarputki on teräsalan tukkukauppa, joka myy suomalaista terästuotantoa tukevia tuotteita ja palveluita konepaja-, telakka-, voimalaitos- ja terästeollisuudelle. Tietojärjestelmät eivät ole Polarputkessa liiketoiminnasta erillinen saareke, vaan strateginen kilpailukyyn tekijä. IT on keskeinen osa liiketoiminnan kehittämistä, ja tulokset puhuvat puolestaan.

Polarputken jämääkkää suhtautumista tietojärjestelmiin kuvaa se, että yrityksessä on erittäin päämäärätietoinen IT-strategia, joka on johdettu suoraan yrityksen liiketoimintastrategiasta ja kirjattu tarkasti paperille. Polarputkelle tietotekniikka ei ole nurkassa yksinään hurisevia palvelimia, vaan strategisen kilpailukyyn tekijä.

– Meillä liiketoiminnan kehittäminen ja IT viittaavat lähestulkoon samaan asiaan, Polarputken kehitysjohtaja Martti Luhtala sanoo.

Tietojärjestelmästrategiaa toteutetaan IT-johtoryhmässä, johon kuuluvat kehitysjohtajan lisäksi myös yrityksen toimitusjohtaja ja talousjohtaja sekä ulkoistettu IT-päällikkö. Näin varmistetaan, että ratkaisut ja linjaukset tukevat aina liiketoiminnan tarpeita.

## **KUMPPANIKSI KEHITTÄJÄ, EI MONISTAJA**

Polarputki on käyttänyt Microsoft Dynamics AX -toiminnan ohjausta vuodesta 2003. SYSteamin hoidossa järjestelmä on ollut vuoden 2008 alusta lähtien. Dynamics AX:n varassa toimii lähes koko liiketoiminta tuotannon- ja varastonhallinnasta aina taloushallintoon ja asiakkuudenhallintaan.

Polarputki oli ensimmäisiä suomalaisyrityksiä, jotka siirtyivät Dynamics AX:n käyttöön. Päämääränä oli saada käyttöön tehokas toiminnanohjausjärjestelmä, joka kykenee tarjoamaan strategista kilpailuetua kustannustehokkaasti. Kustannustehokkuudelle asetettiin mittariksi IT-menojen osuus liikevaihdosta. Päämääränä oli alun perin 1,5



## **POLARPUTKI OY**

- Tuotteet: Saumattomat putket, pyöröteräkset, hydrauliliikkatuotteet, ruostumattomat teräkset ja prosessiputkistot. Lähtökohtana laaja varastointi Suomessa ja asiakaskohtainen jatkojalostus
- Toimipaikat: Helsinki, Vantaa, Turku, Oulu, Jämsä
- Omistus: Jakaantuu tasan ThyssenKrupp Services AG:n ja Heléns Röirin välillä.
- Liikevaihto: 75 Milj Eur (2007)
- Henkilökunta: noin 60 työntekijää

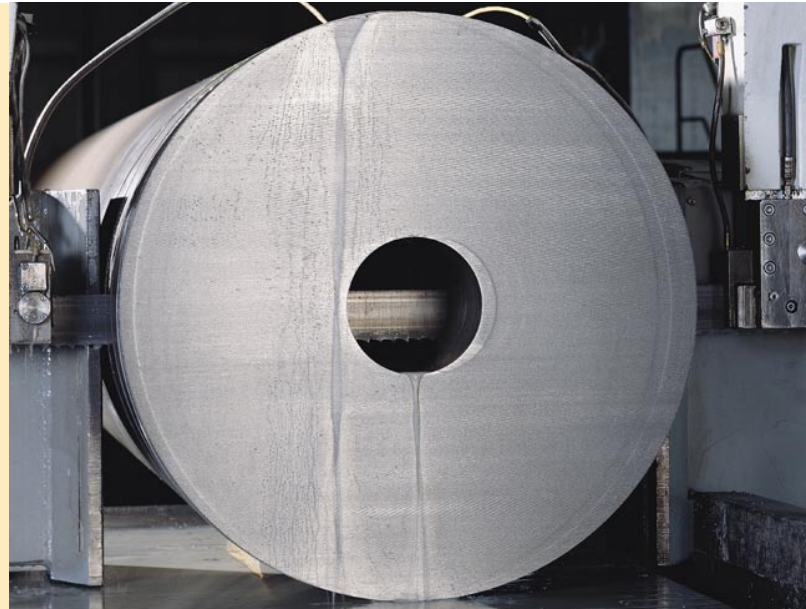
## **TARVE:**

Tehokas toiminnanohjausjärjestelmä, joka tarjoaa strategista kilpailuetua ja jonka varaan voi laskea koko liiketoiminnan.

## **RATKAISU:**

SYSteamin tarjoama Microsoft Dynamics AX.

Oleellinen osa iskukyvyyn kasvattamisesta on IT:n mahdollisuuksien hyödyntäminen mahdollisimman hyvin. Lähitulevaisuuden kehityskohteita ovat muun muassa viivakoodipohjainen varastonhallinta.



prosenttia liikevaihdosta. Tavoite saavutettiin ja ohitettiin, ja nykyisin IT-kustannusten osuus liikevaihdosta on jo alle prosentti.

– Myös pitkä elinkaari, joustavat kehitysmahdollisuudet ja ohjelmiston selkeys painoivat vaakakupissa, kun päädyimme Dynamics AX:n käyttöönottoon, Luhtala kertoo.

Luhtalan mukaan Polarputki pyrkii perinteisen ostaja/myyjä-asetelman sijaan kumppanuuksiin, jotka hyödyttävät pitkällä aikavälillä molempia osapuolia. SYSteamin etuja ovat hänen mukaansa keskisuurille yrityksille sopivat toimintatavat, keskittyminen Microsoft-tuotteisiin sekä kunnianhimoinen suhtautuminen kehitystyöhön.

– Haluamme yhteistyökumppaneiksemme yrityksiä, jotka kehittävät toimintaa eivätkä vain monista nykyistä toimintamalliaan. Tämä ei koske pelkästään IT-kumppaneita, vaan yhtä lailla esimerkiksi terästoimittajiamme, Martti Luhtala sanoo.

– Totta kai me pyrimme myös minimoimaan kustannukset, mutta tämä koskee kokonaisuutta, ei jotain yksittäistä osaratkaisua. Saadaksemme mahdollisimman tehokkaan kokonaisuuden tarvitsemme osaavan kumppanin.

#### TAANTUMASTA ULOS VAHVEMPANA

Taloustaantuma näkyy luonnollisesti myös Polarputken ja sen asiakkaiden toimintaympäristössä, mutta Martti Luhtalan mukaan tässä tilanteessa olisi paha virhe laittaa kaikkea kehitystoimintaa jäihin odottamaan parempia aikoja. Polarputken tavoitteena on olla suhteellisesti nykyistä

iskukykyisempi yhtiö, kun taantuma aikanaan jälleen kääntyy nousuksi.

Oleellinen osa iskukyvyyn kasvattamisesta on IT:n mahdollisuuksien hyödyntäminen mahdollisimman hyvin. Lähitulevaisuuden kehityskohteita ovat muun muassa viivakoodipohjainen varastonhallinta.

– Tietysti kiristynyt taloustilanne vaikuttaa kehitysprojektien laajuuksiin ja aikatauluihin, mutta IT:stä haetaan kilpailuetua tilanteessa kuin tilanteessa. Tähän peruslähtökohtaan suhdannevaihtelut eivät vaikuta millään tavalla, Martti Luhtala sanoo.

Molemminpuolinen yhteinen tavoite on, että SYSteam on kumppanina mukana jatkossakin.

– Vaikka perusjärjestelmämme nousikin nolasta tuotantokäyttöön ennätysajassa, se elää jatkuvasti ajan ja liiketoiminnan muutosten mukana. Muutoksista ja tietysti käytön tuesta vastaa SYSteam.

#### OTA YHTEYTTÄ

Kristiina Sarén  
puh. 0207 544 230  
kristiina.saren@system.fi  
www.system.fi