

# Valora virtaviivaisti toimintansa ERP:llä



Päivittäistavaroiden maahantuojana ja markkinoijana Valora Trade Finlandille on tärkeää tavaravirtojen ja taloudellisen tiedon hallinta ja tiedon välitys sekä asiakkailleen että päämiehilleen. Siksi se halusi siirtyä Microsoftin Dynamics AX:n käyttöön, joka vapauttaisi kasvavan yrityksen henkilöstöä rutiineista ja jättäisi aikaa enemmän asiakastyöhön. Reaaliaikaiset raportit ja analyysit tuottavat uusia näkökulmia, joilla saadaan nopeutta ja kilpailukykyä tiukasti kilpaillussa päivittäistavarakaupassa.

Valoran Suomessa jo 90-luvun alkupuolelta käyttämät ohjelmistot olivat jo aikansa eläneet ja niiden varaan ei voinut enää rakentaa kehittyvää liiketoimintaa. Kaksi järjestelmää käsitteli toisistaan erillään kirjanpitoa ja laskutusta sekä tilausliikennettä, ja tiedot niiden välillä siirrettiin manuaalisesti. Mitkään tietoja koostavat analyysit, tietoihin porautumiset ja raportit eivät olleet mahdollisia.

– Tiesimme, että liiketoimintamme kasvaa ja vanha tapamme toimia ei yksinkertaisesti veny uusiin volymeihin. Vastaa tuli jopa niin konkreettinen asia, kuin että vanha ratkaisu ei olisi kyennyt käsittelemään lisääntyneitä rivimääriä, kertoo Valora Trade Finlandin talouspäällikkö Päivi Kettunen.

Uuden ERP-järjestelmän suunnittelu alkoi marraskuussa 2005, ja uuden käyttöönotto oli 1.4.2006. Kun uusi

järjestelmä oli käytössä, vanhaa ei enää ollut, ja koko henkilöstö oli heti alusta Microsoft Dynamics AX:n käyttäjiä. Projekti oli tiivis kuten käyttöönotto, ja koko projektiin osallistui henkilökuntaa Suomesta ja Tanskasta, jonne Valoran pohjoismainen IT on keskitetty.

– Loimme kaiken muun järjestelmäkehityksen lomassa vielä uuden tilikartan, joka tehtiin yhteispohjoismaisiin tarpeisiin. Siihen lisättiin vielä Tanskassa kehitetyt dimensiot, kertoo Päivi Kettunen.

#### ASIAKAS:

Valora Trade Finland ja Valora Trade –konserni

- toimiala: päivittäistavaratuotteiden myynti ja markkinointi vähittäis- ja tukkukaupalle. Tuotteita mm. Heinz, Twinings, Old El Paso, Kinder, Mentos, Ritter, Quaker.
- liikevaihto 2007: noin 18 miljoonaa euroa, Suomen markkinoille välitettyjen tuotteiden arvo noin 25 miljoonaa euroa. Konsernin liikevaihto vuonna 2007 oli 3 miljardia Sveitsin frangia.
- henkilöstöä Suomessa 32, konsernissa 7 200.

#### VAATIMUKSET:

Valora halusi konsernin pohjoismaisten yhtiöiden kanssa yhtenäisen toiminnanohjausratkaisun, joka yhdistää taloushallinnon ja kirjanpidon laskutukseen ja tuotantoinnin ja analysoinnin nykyaikaiselle tasolle. Sen tuli tuoda tehokkuutta ja valmiudet kasvavan liiketoiminnan hoitamiseen.

#### RATKAISU:

Sveitsiläiskonserni oli jo valinnut Microsoft Dynamics AX:n. Suomessa otettiin käyttöön sen uusi versio, jonka toimittajaksi valittiin SYSteam Business Solutions Oy.

#### MITÄ SAATIIN:

Valora Trade Finlandilla on nyt tarpeita vastaava järjestelmä, jossa on otettu huomioon myös Valoran liikesuhteiden eritysominaisuudet. Microsoft Dynamics AX:ssä on myös valmiudet kehityspolkua varten.

ASIAKASCASE: **VALORA**



– Tehokkuuden lisääntymisestä kertoo se, että sama henkilöstömäärä hoitaa yritystä nyt **18 miljoonan euron** liikevaihdolla, kun se vuonna 2005 oli **13 miljoonaa euroa**, toteaa Päivi Kettunen.

**YHTEISET TAVOITTEET SYSTEAMIN KANSSA**

Kun Valora etsi Microsoft Dynamics AX:nsä toteuttajaa, SYSteam erottui joukosta.

– Me olimme selvästi sopivan kokoinen ja kiinnostava asiakas SYSteamille ja yhteistyö tuntui luontevalta. Erityisesti arvostimme sitä, että systeamilaiset ymmärsivät maahan-tuotiliiketoimintaa, mikä toi sujuvuutta projektiin, Päivi Kettunen kertoo.

Suomessa kaupan rakenne ja tapa toimia on tietynlainen ja sen muuttaminen tietojärjestelmää varten ei onnistu. Siksi järjestelmä piti taivuttaa kaupan prosessien tarpeisiin ja se onnistuikin hienosti.

– Toimittajan osaaminen tuli esiin siinäkin, kun piti ratkaista, miten ohjautuu tieto tavarasta, joka kulkee toimittajalta suoraan keskusliikkeeseen käymättä meidän varastossamme. Tähän AX:ssä ei ollut ominaisuutta, mutta systeamilaiset keksivät erittäin kätevän ratkaisun. Kyse ei ollut pienestä asiasta, sillä 45 % myynnistä menee suoraan asiakkaalle kulkematta meidän varastomme kautta.

Työtä teettää edelleen tilausten toimittamistapojen kirjavuus. Tilauksia tulee edelleen sähköpostilla ja faksilla manuaalisesti järjestelmään syötettäväksi automaattisen EDI:n lisäksi. Uudet päämiehet käynnistävät myös aina prosessin, ja tositteita pyörii markkinointilaskujen käsittelyssä ja niiden tietojen välittämisessä keskusliikkeiden ja päämiesten välillä.

– Mutta tehokkuuden lisääntymisestä kertoo se, että sama henkilöstömäärä hoitaa yritystä nyt 18 miljoonan

euron liikevaihdolla, kun se vuonna 2005 oli 13 miljoonaa euroa, toteaa Päivi Kettunen.

**RAPORTEISTA OSTOLASKUJEN DIGITAALISEN KÄSITTELYYN**

Valora halusi Microsoft Dynamics AX:n päälle Atlas xl-raportointiohjelman, ja se on tuonut uuden ulottuvuuden tietojen ajantasaisuuteen ja monipuolisuuteen. Dynamics AX:n automaattinen raportointi vakiopohjineen taas on helpottanut päämiesraportointia. Nyt kehitetään varasto-tapahtumien tiedonsiirtoa.

– Vaihdoimme ulkoistetun logistiikkamme kumppania, ja uudella on valmiudet EDI-tiedonsiirtoon. Pian saamme siis yhteyden varastotietojen ja AX:n nimikkeidenhallinnan välille, sanoo Päivi Kettunen.

– Muutenkin meillä on jatkokehityssuunnitelmia Dynamics AX:llemme. E-laskut tulevat varmasti ennen pitkää käyttöön, ja erityisesti suunnittelemme ostolaskujen sähköistä kierrätystä, joka helpottaa laskujen hyväksymistä yli rajojen saman järjestelmän ja konsernin sisällä. Myös HR-osiota rakennamme varmasti jossain vaiheessa yhdessä SYSteamin kanssa.

**OTA YHTEYTTÄ**

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