

Case Berner Oy – tuloksekasta varaston ja oston ohjausta

”VARASTON ARVO LASKENUT 30 % JA VARASTOINNIN KUSTANNUSSÄÄSTÖT 1,75 MILJ. EUROA VUOSITASOLLA.”

- Maarit Mäkynen-Heltimoinen, Ostopäällikkö, Berner Oy

Yritys ja haaste

Berner Oy on vuonna 1883 perustettu suomalainen perheyrius, jonka toiminta kattaa markkinoinnin ja myynnin, oman tuotekehityksen ja tuotannon sekä tehokkaat palvelut tuote- ja toimitusketjun hallintaan. Yhtiön pääkonttori, tuotekehitys ja tuotantolaitokset sijaitsevat Suomessa.

Perheyrius toimii Suomessa, Ruotsissa ja Baltiassa. Yhtiön keskeiset asiakkaat ovat yksityinen ja julkinen sektori sekä kuluttajat. Yhtiö tavoittelee tasaista 5 – 10 % vuosittaista liikevaihdon ja nettotuloksen kasvua liiketoimintaa kehittämällä ja pyrkii aktiivisesti kasvamaan myös yrityskaupoilla.

Palvelun ja asiakastytyväisyyden parantamiseksi yhtiö halusi nostaa tuotteiden saatavuutta ja toimitusvarmuutta asiakkaille. Lisäksi tavoitteena oli pienentää sitoutunutta pääomaa varastotasojen alentamalla ja varaston kiertoa nostamalla. Bernerin johto sitoutui saavuttamaan asetetun tavoitteen investoimalla uuteen oston toimintamalliin ja sitä tukeviin työvälineisiin.

Ratkaisu

Bernerin johdon tavoitteena oli löytää uutta oston toimintamallia tukeva, helppokäyttöinen ja joustava työväline, jonka avulla voitiin minimoida ”Ei-oo”-tilanteita, nostaa toimitusvarmuutta ja alentaa varastotasojen. Ratkaisun tuli yhdistää myynnin ennusteet, varasto-ohjaus ja oston täydennys-ehdotukset. Oston toiveena oli automatisoida oston suunnittelua ja vähentää manuaalisia rutiinitöitä.

Berner valitsi käyttöönsä Expakin ohjelman, joka liitettiin sekä SAP- että Merx-toiminnan-ohjausjärjestelmiin.

Tulokset

Varaston arvo on laskenut 30 %, varastoinnin kustannussäästöt ovat 1,75 miljoonaa euroa vuositasolla

Expakin ohjelman avulla varastotasojen ohjaus on nyt tavoitteellista ja systemaattista. Sen avulla Berner ohjaa varastotasojen, ennakoii muutoksia ja varmistaa tuotteiden saatavuuden jatkuvasti. Yhteistyö on tuottanut yhtiön johdon asettamien tavoitteiden mukaisia tuloksia – varaston arvo on parissa vuodessa alentunut -30 %. Varaston kokonaisarvo on laskenut 8 miljoonaa euroa yhteistyön aikana. Samaan aikaan varastoinnin operatiivisia kustannussäästöjä on toteutunut vuositasolla 1,75 miljoonan euron arvosta.

Varastotasojen ohjaus ja täydennys ehdotukset automaattisesti

Expakin avulla oston suunnittelu on tarkentunut ja nopeutunut. Ohjelma päivittää datat ja laskennat automaattisesti oston suunnittelua varten. Siten oston täydennys ehdotukset ovat jatkuvasti ajan tasalla ja ohjelmasta näkee suoraan mitä pitää tilata ja mitä ei. Oston suunnittelija voi myös muokata ehdotuksia ja varmistaa siten, että varastossa on aina asiakkaiden tarvitsemia tuotteita.

Selkeä toimintamalli myynnin ja oston yhteistyölle

Uuden toimintamallin ja Expakin avulla eri toimintojen välinen yhteistyö on saatu selkeäksi ja yhtenäiseksi. Uudessa mallissa myynti on voinut keskittyä myyntiin ja asiakastarpeisiin. Oston tehtävänä on täyttää asiakastarpeet, hallita saatavuutta ja ohjata varaston arvon kehitystä. Ratkaisun avulla myynnin ennusteet, varasto-ohjaus ja oston täydennys ehdotukset toimivat yhtenäisenä kokonaisuutena.

VARASTON ARVO ON LASKENUT 30 %, YHTEENSÄ KAHDEKSAN MILJOONAA EUROA. VARASTOINNIN KUSTANNUSSÄÄSTÖT OVAT VUOSITASOLLA 1,75 MILJOONAA EUROA.



Maarit Mäkynen-Heltimoinen
Ostopäällikkö
Berner Oy

TOIMIALA

Monialayrius
Tuotanto
Maahantuonti
Logistiikka

TULOKSET

Varaston arvo - 30%. Yht. 8 milj. euroa
Varastoinnin kustannussäästöt vuositasolla - 1,75 milj. euroa
Yhtenäinen myynnin ja oston toiminta
Työajansäästö
Joustavuus ↑
Reagointikyky ↑

DATALÄHDE

SAP
MERX

KOKEILE
WWW.EXPAK.FI

100 VALMISTA RAPORTTIA
MAKSUTON, EI REKISTERÖITYMISTÄ

”TOIMIVA TYÖKALU, JOSTA KÄYTTÄJÄT TYKKÄÄVÄT”

- Maarit Mäkynen-Heltimoinen,
Ostopäällikkö, Berner Oy

EXPAK
MENESTYSTARINA

Toimitus valmis kahdessa kuukaudessa, käyttöönotto etuajassa

Ohjelman toimitus Bernerille toteutettiin vaiheittain. Ensivaiheessa tehtiin koekäyttö, Proof-of-Concept (POC). Sen avulla osoitettiin, että ohjelma vastaa käyttäjien tarpeisiin, yhteistyö sujuu, ja että ohjelma integroituu kahden eri ERP-järjestelmän kanssa. Ensi vaiheen toimitus vietiin maaliin suunnitelman mukaan kahdessa kuukaudessa. Yhteistyö vastasi Bernerin tarpeeseen niin hyvin, että Berner päätti ottaa ohjelman täyteen käyttöön kesken testijakson, yli kuukautta ennen sovitun testiajan päätöstä.

- Expakin projektipäällikkö ja asiakasvastaava ovat vastanneet meille tosi hyvin kaiken aikaa. Kun me olemme kyselyjä laittaneet, kyllä he ovat ne nopeasti hoitaneet, toteaa Mäkynen-Heltimoinen tyytyväisenä.

Käyttäjät tykkäävät ja käyttö laajenee

Ohjelma on otettu oston suunnittelun käyttöön onnistuneesti.

- Expakin ohjelma on toimiva työkalu, josta käyttäjät tykkäävät. Sen avulla näkee mikä on tärkeää ja mikä ei. Suunnittelija voi myös katsoa tarkemmin ja muokata ehdotuksia, kun tilanteet muuttuvat nopeasti ja menekit vaihtelevat, kertoo Mäkynen-Heltimoinen.

Ohjelman avulla yhtiö on keskittänyt kaikkien liiketoiminta-alueiden ostot pelkästään ostotiimille.

- Ohjelman käyttö on laajentunut kaiken aikaa. Se on tänä päivänä käytössä kaikilla keskeisillä liiketoiminta-alueilla pro, sportti, oma tuotanto, kosmetiikka ja hyvinvointi. Ohjelman ohjaukseen lisätään lähiaikoina vielä puutarha ja hyvinvointi, kuvaa Mäkynen-Heltimoinen kehitystä.

Automaattinen, sujuva suunnittelutyö

Yhtiön laaja asiakaskunta ja suuri tuotevalikoima tuovat haasteen oston suunnitteluun. Sujuva työnteko edellyttää laskentojen automatisointia, jolloin oston suunnittelijalle jää aikaa keskittyä haastavien tilanteiden ratkaisemiseen.

- Expakin ohjelma käsittelee ennusteet ja antaa ostoehdotukset automaattisesti. Ilman sitä emme voisi hallita keskitetysti näillä resursseilla nykyistä tuotemäärää, kaikkia ennusteita, ostoja ja varastoja, summaa Mäkynen-Heltimoinen.

Varaston arvo -30 %, vuositason kustannussäästöt 1,75 miljoonaa euroa

Ohjelman avulla perheyritys vastaa paremmin asiakas-tarpeisiin ja tekee tuloksekkaampaa liiketoimintaa.

- Reilun kahden vuoden aikana varaston arvo on laskenut 30 % ja saatavuus on pysynyt hyvänä kaiken aikaa. Varaston arvo on yhteistyön aikana laskenut kahdeksan miljoonaa euroa. Olemme myös laskeneet tuloshyödyn saamisen myynnin kautta. Jos vastaavaa tuloshyötyä hakisi myynnin kasvulla, niin se tarkoittaisi meille 25 miljoonan euron lisämyyntiä, valottaa Mäkynen-Heltimoinen.

- Olemme saaneet suoria operatiivisia kustannussäästöjä ja samalla päässeet eroon epäkuranteista tuotteista. Varastoinnin vuositason kustannussäästöt ovat tällä hetkellä 1,75 miljoonaa euroa, summaa Mäkynen-Heltimoinen.

MYY ENEMMÄN. OSTA VÄHEMMÄN.
WWW.EXPAK.FI