

## Hankintatoimen ratkaisuna Microsoft Dynamics CRM

### **Finnsementti tehostaa hankintaprosessejaan tehokkaalla toimittajahallinnalla**

**Suomen johtava sementinvalmistaja Finnsementti Oy parantaa toimintansa laatua ja kannattavuutta tehokkaalla toimittajahallinnalla. Microsoft Dynamics CRM:n sovitti yhtiön hankintaprosesseihin Mepco Oy.**

Vauhdilla raaka-aineita ja laitteita kuluttavat tuotantoprosessit pitävät Finnsementti Oy:n hankintatoimen kiireisenä. Noin kahdentuhannen alihankkijan ja toimittajan hallinta vanhalla toimittajarekisterillä ja hajanaisilla työtavoilla tuli tiensä päähän.

”Halusimme yhtenäistää ja tehostaa hankintaprosessejamme. Toimittajarajapinnan läpinäkyvä hallinta, seuranta ja analysointi edellyttivät uuden tietojärjestelmän hankintaa”, projektipäällikkö **Mårten Sviberg** Finnsementti Oy:stä kertoo.

#### **Käyttäjätasainen ratkaisu kokeneelta kumppanilta**

Vaihtoehtojen vertailun jälkeen hankintatoimen uudeksi SRM-ratkaisuksi (Supplier Relationship Management) valittiin asiakkuudenhallinnan tämän hetken ykköstuote Microsoft Dynamics CRM.

Dynamics CRM:n etuna oli tuttu ja aina esillä oleva Outlook-käyttöliittymä. Ohjelmisto istui parhaiten hankintaosaston päivittäiseksi työvälineeksi Microsoft Office -sovellusten rinnalle. Monipuolisen toiminnallisuutensa ja joustavuutensa ansiosta järjestelmä mukautui hyvin myös ostotoiminnan prosesseihin.

Kumppanikseen Finnsementti valitsi Microsoftin sertifioidun Gold-kumppanin Mepco Oy:n.

”Mepcon puolesta puhuivat lukuisat referenssit ja haastattelemiemme asiakkaiden positiiviset kokemukset. Paikallinen tuki Turun alueella siivitti osaltaan yhteistyömme alkuun”, Sviberg perustelee.

Uusi SRM-ratkaisu otettiin käyttöön suunnitelmien mukaan helmikuussa 2008.

”Käyttöönottoprojekti sujui mainiosti. Mepco vei hankkeemme läpi aikataulumme ja budjettimme mukaisesti”, Sviberg toteaa.

#### **Kattava SRM-järjestelmä hankintaprosessien hallintaan**

Ratkaisu kattaa toimittajien perustietojen käsittelyn, hankintasopimusten hallinnan, tarjousten, tarjouspyyntöjen, neuvottelupöytäkirjojen ym. dokumenttien käsittelyn sekä hankintaprojektien ja reklamaatioiden hallinnan. Järjestelmä sisältää myös kattavat tiedot jokaisen toimittajan ostohistoriasta.

Ohjelmisto on integroitu Movex-toiminnanohjaukseen, josta ostotilaukset siirtyvät Dynamics CRM -pohjaiseen toimittajahallintaan kerran vuorokaudessa. Liittymän ansiosta toimittajatiedot pysyvät ajan tasalla molemmissa järjestelmissä. ERP-ohjelmistolla käsitellään vain toimittajien perustietoja. Hankintatoimen laajemmat tiedot löytyvät SRM-järjestelmästä.

Järjestelmällä on noin kymmenen käyttäjää. Yhtiön hankintaosasto toimii globaaleilla markkinoilla. Toimittajat sijaitsevat ympäri maailmaa.

### **Kohti korkeaa laatua ja kustannustehokkuutta**

Ratkaisu on yhtenäistänyt hankintaosaston toimintatapoja ja työvälineitä toivotulla tavalla. Toiminnan läpinäkyvyys on helpottanut hankintatoimen laadun ja kustannusten seuranta.

”Hankintojen ja toimittajien optimaalinen hallinta ja seuranta parantavat toimintamme laatua, kannattavuutta ja kilpailukykyä. Ratkaisun vaikutukset näkyvät myös päivittäisen työmme tuottavuudessa”, Sviberg sanoo.

Järjestelmä on koonnut toimittajatiedot yhteen keskitettyyn paikkaan kaikkien nopeasti löydettäviksi ja hyödynnettäviksi. Yhteisen ohjelmiston ansiosta hankintaosaston väki voi hoitaa entistä vaivattomammin myös toistensa tehtäviä esimerkiksi poissaolotilanteissa.

### **Tavoitteisiin toimivalla yhteistyöllä**

Yhteisten etujen toteutumisen kannalta on tärkeää, että ihmiset ovat ymmärtäneet järjestelmän positiiviset vaikutukset jokapäiväiseen työhönsä.

”Ratkaisu on otettu vastaan myönteisesti. Mepcon järjestämä koulutustilaisuus toimi merkittävänä apuna järjestelmän sisäisessä lanseerauksessa”, Sviberg korostaa.

Finnsementin ja Mepcon yhteinen hanke on edennyt vahvassa myötätulessa. Toimittajatiedon ja hankintaprosessien hallinta on osoittautunut Dynamics CRM:n onnistuneeksi aluevaltauksesi. Mepcon toimesta ratkaisu saatiin sovitettua tehokkaasti ostotoiminnan erityisvaatimuksiin.

”Ratkaisu on vastannut hyvin odotuksiamme. Käyttöönoton jälkeen olemme saaneet uusia ahaa-elämyksiä järjestelmän hyödyntämiseen. Olemme tyytyväisiä myös Mepcon ammattitaitoiseen palveluun ja joustavaan yhteistyöhön”, Sviberg summaa.

### **Lisätietoja**

Mepco Oy: varatoimitusjohtaja Hannu Kaukonen, puhelin 0400 527 681, hannu.kaukonen@mepco.fi

Finnsementti Oy: projektipäällikkö Märten Sviberg, puhelin 040 567 6453, marten.sviberg@finnsementti.fi

**Finnsementti Oy** on suomalainen sementinvalmistaja, joka tuottaa valtaosan Suomessa käytettävästä sementistä. Yhtiö valmistaa lisäksi betonin seos- ja lisäaineita sekä kivirouheita. Finnsementin Paraisten ja Lappeenrannan tehtaot tuottivat vuonna 2007 yhteensä lähes 1,8 miljoonaa tonnia sementtiä. Yhtiön liikevaihto vuonna 2007 oli 157 miljoonaa euroa. Yrityksen palveluksessa on 220 henkilöä. Lisätiedot [www.finnsementti.fi](http://www.finnsementti.fi).

**Mepco Oy** kehittää ja toimittaa kokonaisvaltaisia ohjelmistoratkaisuja asiakkuudenhallintaan, toiminnanohjaukseen sekä palkka- ja henkilöstöhallintoon. Mepco yhdistää Microsoftin johtavat yritysohjelmistot ja teknologiat vahvaan ammattitaitoon, pitkään kokemukseen sekä asiakaslähtöiseen paikalliseen tukeen. Yhtiö on Microsoftin sertifioitu Gold-kumppani. Mepco valittiin vuoden 2007 Microsoft Dynamics -ratkaisukumppaniksi Suomessa. Lisäksi yhtiö nimettiin ainoana suomalaisena toimittajana vuoden 2007 Microsoft Dynamics Inner Circle -parhaimmistoon. Yhtiön toimipaikat sijaitsevat Tampereella, Helsingissä ja Turussa. Lisätiedot [www.mepco.fi](http://www.mepco.fi).