

AKSULIT

CASE STUDY



KASVUKERROIN: **TUSINOISTA** **TUHANSIIN**

Kasvuyrityksen kumppanina Aksulit tähtää tuloksiin





**“Palvelukonseptimme
kehityessä huomasimme
tarvitsevamme
tietojärjestelmän
liiketoiminnan
kasvun tueksi.**

**Valintamme on ollut
oikea!”**

TEEMU LAHTINEN
Toimitusjohtaja
Suomen Myymäläkaluste

Aksulit Case Study: Suomen Myymäläkaluste

***Huolehdimme asiakkaidemme
kylmälaitekannasta kokonaisvaltaisesti ja
tehokkaasti Aksulin ansiosta. Samalla
autamme asiakkaitamme pitämään
hallinnassa sekä tehokkaassa käytössä
omistamansa kylmälaitteet.***

Suomen Myymäläkaluste on kotimainen kasvuyritys

Suomen Myymäläkalusteella on varsin
ainutlaatuinen palvelumalli: he pitävät

asiakkaittensa, esimerkiksi
elintarviketeollisuuden, kylmäkalusteista
huolta koko niiden elinkaaren ajan. Palveluun
kuuluu paitsi erilaisten kylmälaitteiden huolto,
myös niiden vastaanottaminen valmistajalta,
räätälöinti ja varastointi, sekä tietysti laitteiden
toimittaminen viipymättä tulospaikalle.

“Kalustonhallinta on iso tehtävä, johon pitäisi
palkata erikseen työntekijöitä. Maailmalla
samankaltaisia yrityksiä on olemassa, mutta
Suomessa me olemme ainutlaatuinen

palveluntarjoaja”, kertoo **Suomen Myymäläkalusteen toimitusjohtaja Teemu Lahtinen**. Noin 3000 kylmälaitetta kaitseva yhtiö on tukevasti kasvu-uralla, joten resursseja täytyy pystyä hyödyntämään entistä tehokkaammin.

”Kyllä me olemme ehdottomasti kasvuyhtiö. Koko ajan on kehitystä tapahtunut ja Aksulit on yksi tärkeä asia, jonka varaan pystyy luottamaan: kasvu ei sido meillä hirveästi työvoimaa, koska Aksulit tekee meidän puolestamme paljon työtä. Tehokkaalla tiimillä voimme hanskata vielä merkittävästi suuremmankin määrän laitteita.”

Aika ennen Aksuleita

”Me emme edes tiedäneet, että meillä on tarve tällaiselle järjestelmälle. Liiketoimintamme alussa ylläpidimme excel-taulukkoa, jossa kaikki tieto laitteista oli tallennettuna. Se oli todella altis virheille ja tiedon katoamiselle, jos useampi käyttäjä yrittää käyttää samaa taulukkoa samanaikaisesti”, kertoo **Myymäläkalusteen huoltopäällikkö Tommi Nyrönen**.

Tietoa oli siis olemassa, mutta se oli sirpaloitunut eri exceleihin, järjestelmiin tai pahimmillaan paperilapuille. Toimitusjohtajan on vaikea johtaa yrityksen toimintaa, jos hänellä ei ole selkeää tilannekuvaa.

”Excel-taulukoilla pelaaminen toimii johonkin asti, mutta siinä on omat haasteensa”, vahvistaa toimitusjohtaja Lahtinen.

Tieto toimenpiteistä on kriittistä, koska se on myös laskutusperuste. Mikäli työntekijät eivät saisi tehokkaasti tuotettua raportteja ja toimitettua niitä ketterästi asiakkaille, tehtyä työtä on hankala todentaa.

”Laitteet ovat asiakkaidemme omaisuutta. Palvelumme sisältää niiden varastoimisen, huollot, maalauksen, brändäyksien vaihdon ja kuljettamisen varastomme ja asiakkaan kohteiden välillä – kaikki nämä täytyy kirjata tarkkaan ylös jo pelkästään laskutusta varten”, listaa huoltopäällikkö Nyrönen.

Kasvavalle liiketoiminnalle tarvittiin valjaat

Tiedonkulku on myös välttämätöntä käytännön työskentelyn kannalta: jos esimerkiksi ei ole tietoa eri laitemallien erikoisuuksista, niitä on hankala huoltaa.

Huoltopäällikkö Tommi Nyrönen kertoo, että yksinkertaisista asioista tulee helposti monimutkaisia. ”Tietoa piti yrittää muistaa ulkoa todella paljon: erilaiset kylmälaitteet vaativat erilaisia huoltoja. Jos on kymmenen erilaista laitetta, ja jokaisessa on viisi tai kuusi erilaista asiaa, jotka täytyy huollon yhteydessä muistaa tehdä, se kuormittaa aika paljon. Ja tämä vain yhdellä asiakkaalla!”

Suomen Myymäläkaluste tunnisti tarpeen tietojärjestelmälle: toiminnan laajentuessa vanhat ad hoc-ratkaisut eivät enää riittäneet kaiken hallitsemiseen.

Huoltopäällikkö Nyrönen on tiukkana. ”Kun asiakkaan laitekanta kiertää useita kertoja meidän kautta uudestaan kentälle ja välissä vaihtuu laitteen brändi, järjestelmän seurattavuus kertoo huoltohenkilölle mitä huoltoja laitteelle on jo tehty.

Huoltopalvelumme ansiosta asiakkaan laitehankinta saa pidemmän elinkaaren säännöllisen kunnossapidon muodossa, mutta järjestelmä huolehtii ettei ylimääräisiä huoltoja pääse syntymään.”

Aksulit tarjoaa ratkaisun

“Joskus noina alkuaikoina Joonas Puoliväli soitti Aksuleilta ja kertoi uudesta varastointijärjestelmästä. Minulla syntyi ajatus, että olisiko siinä meille ratkaisu: jos meillä olisikin mobiiliapplikaatio, josta löytyisi valmiiksi tiedot siitä mitä pitää tehdä, ja johon jokainen voisi suoraan kirjata ne toimenpiteet mitä on tehty”, Nyrönen kertoo.

“Järjestelmästä näkee selkeästi laitteen huoltohistorian, joka tehostaa ja selkeyttää huollon toimintaa.”

Tämä on tehostanut toimintaa niin valtavasti, että Suomen Myymäläkaluste on skaalannut palveluaan hurjaa tahtia.

“Nyt meillä on yli 3000 laitekanta palvelussamme ja pelkästään erilaisia laitemalleja on yli 40. Kaikki huolletaan, varastoidaan, edustajat tilaavat laitteet myyntipisteisiin ja oikea laite toimitetaan sovittuna päivänä, aina huoliteltuna ja edustavana”, Nyrönen avaa ylöspäin.

Aksulit-järjestelmän hyödyt näkyivät Suomen Myymäläkalusteen liiketoiminnassa nopeasti

Asiakkuuksien elinkaariarvo paranee ja vaihtuvuus vähenee, kun heille voidaan tarjota parempaa ja nopeampaa palvelua, kertoo huoltopäällikkö Tommi Nyrönen.

“Meidän liiketoiminta perustuu siihen, että tehdään kovasti töitä eikä tehdä virheitä.

Työmme on todella hektistä: kesken työpäivän saattaa esimerkiksi tulla suuri laitetoimitus, jolloin kaikkien täytyy keskeyttää työnsä ja yhdessä hoitaa se ensin kuntoon. Huoltotyö keskeytyy, jolloin asioita jäi ennen paljon muistin varaan, mutta järjestelmän ansiosta saa heti kiinni missä oli menossa ja myös kuka tahansa muu voi jatkaa toisen aloittamaa työtä.”

Kerätty tieto mahdollistaa paremman ennustamisen ja tiedolla johtamisen. Aksulit-järjestelmä on myös toimitusjohtaja Teemu Lahtisen mukaan hyödyllinen.

“Informaatio on tärkeätä ja sitä on meillä nyt saatavilla, sen avulla on ehdottomasti helpompi johtaa toimintaa. **Kaikki näkyy suoraan Aksulista, josta myös asiakas näkee suoraan varastotilanteensa sekä missä laitteensa sijaitsee: kaikki selkiytyy ja virheiden määrät minimoituu.** Kyllähän se tuo varmuutta tähän liiketoimintaan. Uskallan sanoa rinta rottingilla asiakkaalle, että homma toimii, eikä tarvitse pelätä ettei saataisi asioita tehtyä.”

Tietojärjestelmä on vain niin hyvä, kuin sinne syötetty data

Järjestelmän käyttöönoton täytyy olla helppoa ja työntekijöiden täytyy ottaa uusi työkalu omakseen. Miten vakuutetaan työntekijät siitä, että uusi järjestelmä on nimenomaan heidän työnsä helpottamiseksi oikea ratkaisu? Huoltopäällikkö Tommi Nyrösen mukaan salaisuus on tiiviissä vuoropuhelussa käyttäjien ja kehittäjien välillä.

A man with short blonde hair, wearing a black jacket and a tool belt, is kneeling in a warehouse. He is holding a smartphone and looking at the screen, which displays a red and white interface. He is interacting with a large, white vending machine that has colorful graphics of fruit and the text 'THE NEW FRESH'. The machine has a transparent top section showing boxes of 'COLD8 BREW'. The background shows a warehouse floor with a pallet and a white plastic sheet.

**Suurin onnistuminen
onkin ollut ehkä
siinä, että olemme
yhdessä kehittäneet
järjestelmän joka on
meille kaikille
helppo ja
yksinkertainen
käyttää.**

TOMMI NYRÖNEN
HUOLTOPÄÄLLIKÖ
Suomen Myymäläkaluste

AKSULIT
VALUE IDENTIFICATOR



“Jokaisella meidän työntekijöistä on omat tarpeet ja mieltymykset siihen, miten ohjelmaa käytetään. Vaikka minusta asiat olisi helppoa tehdä tietyllä tavalla, niin toiselle se voi taas olla hankalaa. Suurin onnistuminen onkin ollut ehkä siinä, että olemme toisiamme kuuntelemalla yhdessä kehittäneet järjestelmän joka on meille kaikille helppo ja yksinkertainen käyttää.”

Pilotointi mahdollistaa sen, ettei tarvitse ostaa sikaa säkissä

Pilottijakson aikana Aksulit tekee tiivistä yhteistyötä järjestelmän käyttäjien ja esimiesten kanssa.

“Alussa meillä oli se sama Aksulit-järjestelmä käytössä, joka muillakin heidän asiakkailla. Sittemmin sitä on jatkuvasti kehitetty meidän tarpeidemme mukaan ja nykyään meillä on täysin uniikki ratkaisu - järjestelmämme on ainakin 300% laajempi kuin alussa”, Nyrönen kertoo yhteistyön alkutaipaleesta.

Pilottijakson tarkoituksena on myös löytää sellaiset toiminnallisuudet ja ominaisuudet, joihin on syytä tehdä räätälöintejä.

“Aksulitin järjestelmää on räätälöity meille matkan varrella. Emme alussa tietenkään voineet tietää, mitä kaikkia palikoita tietojärjestelmässä pitää lopulta olla. Tällaista työkalua ei aikaisemmin ollut olemassa, koska tällaista liiketoimintamalliakaan ei ollut kehitetty”, kertoo Suomen Myymäläkalusteen toimitusjohtaja Teemu Lahtinen.

Kun järjestelmä tuottaa dataa laitteiden käytöstä, niin kentältä voidaan perustellusti kertoa johdolle, millaisia muutoksia olisi järkevää tehdä työn tehostamiseksi.

“Kehitysprojektin aloittaminen Aksulitin kanssa ei kuitenkaan missään vaiheessa tuntunut riskiltä - yhteistyö heidän kanssaan on ollut tiivistä ja sujuvaa. Siellä on ihmiset aina helposti saatavilla kiinni avuksi.”

Pilottijakson päätteeksi toimitusjohtaja voi yhdessä esimiesten kanssa tehdä päätöksen siitä, mitkä räätälöinnit ovat hintansa arvoisia, ja missä tapauksissa päätetään muokata työkalua käyttäjiensä näköiseksi.

Myymäläkalusteen huoltopäällikkö Tommi Nyrönen kertoo, että prosessi on toimiva.

“Tämä matka on sujunut kivuttomasti, koska yhteistyö Aksulitin kanssa on ollut niin helppoa. Teemme **Aksulit Oy:n tuotepäällikön, Joonas Puolivälin** kanssa paljon töitä yhdessä. Silloin ratkeaa ongelmia ja syntyy

ahaa-elämyksiä: heittelemme ensin toisillemme paljon ideoita, ja sitten mietimme yhdessä miten ne olisi molempien kannalta taloudellisesti järkevä toteuttaa. Joonaksesta näkee, että hän on oikeasti innoissaan järjestelmämme kehittämisestä!”



**“Kehitysprojektin
aloittaminen
Aksulitin kanssa
ei missään vaiheessa
tuntunut riskiltä!”**

TEEMU LAHTINEN
Toimitusjohtaja
Suomen Myymäläkaluste

AKSULIT
VALUE IDENTIFICATOR

Vauhtiin päässyttä tuotekehitystä ei pysäytetty

Aksulit-järjestelmän kehittäminen onkin jatkunut luonnollisesti. Yksi merkittävä kokonaisuus oli tilauspalvelu. Huoltopäällikkö Nyrönen kertoo, että se tekee työnteosta suoraviivaisempaa,

“Asiakkaalta kun tulee tilaus, niin nähdään suoraan järjestelmästä onko meillä heti valmiina laitetta, tai jos on laite joka vaatii huoltoa, niin tiedämme heti mihin mennessä se on valmis lähetettäväksi. ”

“Järjestelmän ansiosta meillä ei ole enää edes mahdollisuutta tehdä virheitä: jos vaikka yrittäisimme vahingossa lähettää väärän laitteen asiakkaalle, niin järjestelmä ei yksinkertaisesti anna tehdä niin. Olen naureskellut, että se on kuin mies, joka ei tarvitse vakuutusta, kun virheitä ei edes pysty tekemään”, Nyrönen hymyilee.

Toimitusjohtaja Lahtisen mielestä Aksulit-järjestelmä on mahdollistanut Suomen Myymäläkalusteelle uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Heidän palvelunsa onkin otettu innolla vastaan.

“Laitevalmistajille on selkeä kilpailuetu, kun kauppojen yhteydessä voi tarjota tällaista palvelumallia, että laitteista pidetään huolta koko niiden elinkaaren ajan.”

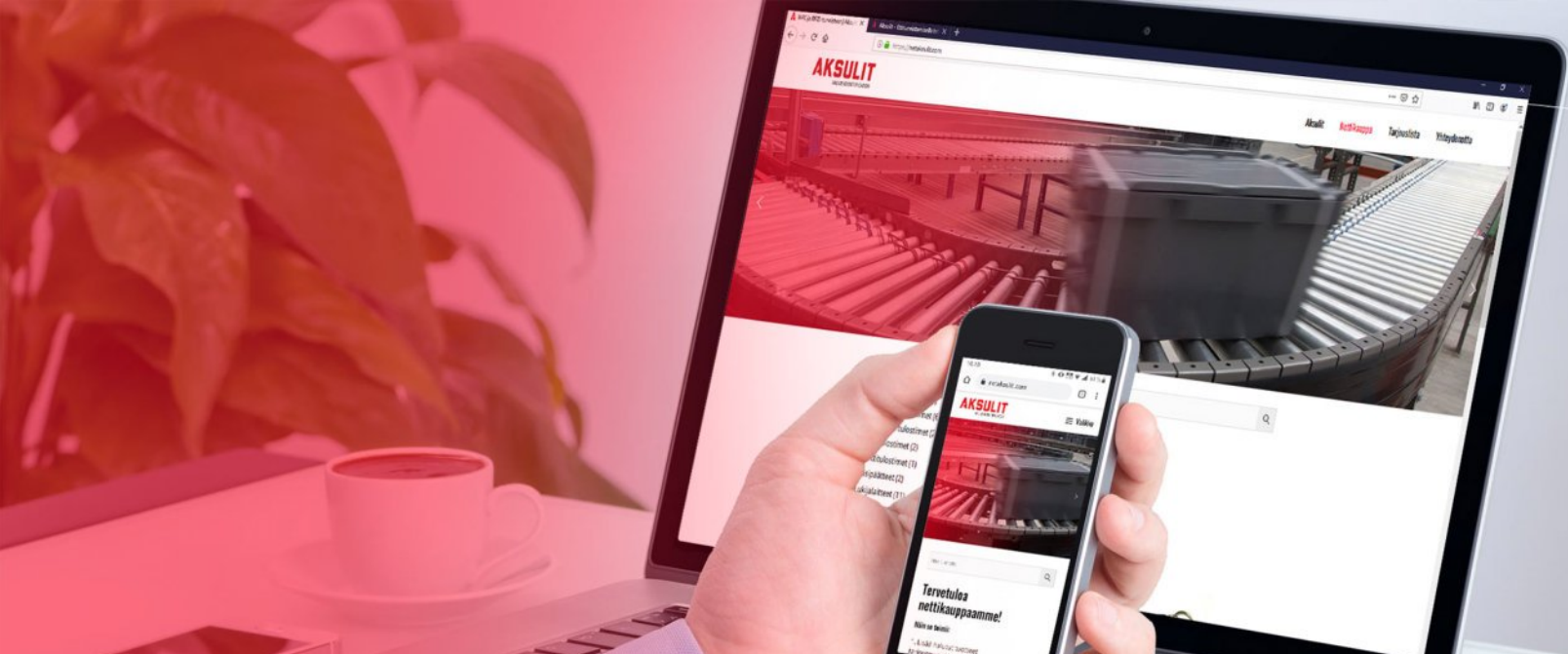
Jatkuva tuotekehitys nostaa yrityksen profiilia: asiakkaat haluavat hyödyntää uutta teknologiaa.

“Laitehallinta on esimerkki palvelumalleista, joita haluamme asiakkaillemme jatkossakin kehittää. Yritämme jatkuvasti kehittää uusia palveluita laitteidemme kylkeen, joilla voisimme tuottaa asiakkaillemme lisää arvoa. Tarkoituksenamme on kehittää palveluamme kokonaisvaltaisemmaksi,” toimitusjohtaja Lahtinen linjaa.



“Meidän juttu on ratkaisulähtöinen ajattelu: asiakas saa keskittyä täydellisesti ydintekemiseensä”

JOONAS PUOLIVÄLI
Tuotepäällikkö
Aksulit



Aksulit haluaa olla toimittajan sijaan kumppani

Suomen Myymäläkalusteen toimitusjohtaja Teemu Lahtisen mukaan tunne on molemminpuolinen.

“Meille on todella tärkeää, että on sellainen kumppani, joka reagoi tarpeisiimme tosi hanakasti. Jos haluamme jotain muutoksia, niin se on meille ollut helppoa. Palvelualttius on heillä aina ollut korkealla!”

Huoltopäällikkö Tommi Nyröseltä tulee Aksulitin toiminnalle avoimesti kehuja.

“Olen joskus ihmetellytkin, miten asiat voivat mennä näin yksinkertaisesti! Ehkä se on siinä, kun on perheyritys jonka omat intressit ovat asiakkaiden palvelemisessa. Siitähän heillekin palkkaa maksetaan - kun minä pyydän lisää ominaisuuksia, niin heillä saa koodari hommia ja kassa kilahtaa. Sama homma meillä, että saadaan tehostettua omaa toimintaamme -- se softakehitys maksaa itsensä takaisin.”

Suomen Myymäläkaluste uskoo yhteistyön jatkuvan myös tulevaisuudessa.

“Aksulit on siinä onnistuneet todella hyvin, että samalla kun meidän yrityksemme on kasvanut, niin he ovat muokanneet järjestelmäänsä samassa tahdissa tarpeidemme kanssa”, kertoo huoltopäällikkö Nyrönen.

Toimitusjohtaja Lahtinen on samaa mieltä.

“Kyllä minä uskon, että Aksulit on meidän yhteistyökumppanimme myös tulevaisuudessa. Ei ole käynyt mielessä, että heiltä loppuisi kapasiteetti meidän kasvaessamme.”

Lahtinen suosittelee Aksuleita mielellään myös muille yrityksille.

“Aksulit-järjestelmä sopisi hyvin sellaisille yrityksille, joiden pitää tehokkaasti hallinnoida suurta määrää laitteita tai muita tuotteita - esimerkiksi auto- ja konevuokraamoille näkisin järjestelmän tuovan lisäarvoa toimintaansa. Uskon, että Aksulit löytää meille räätälöidylle toimivalle ohjelmistolle uusia käyttäjiä monelta eri toimialalta.”

**AKSULIT ON OLLUT SUOMEN MYYMÄLÄKALUSTEEN
KEHITYSKUMPPANINA MUKANA MONINKERTAISTAMASSA
TUOTTAVUUTTA: SAMALLA MIEHITYKSELLÄ HALLITAAN NYT
SATAKERTAINEN MÄÄRÄ KYLMÄKALUSTEITA.**

*“Aksulit-järjestelmä sopisi hyvin sellaisille yrityksille,
joiden pitää tehokkaasti hallinnoida suurta määrää
laitteita tai muita tuotteita.”*

TEEMU LAHTINEN

Toimitusjohtaja
Suomen Myymäläkaluste

