

**Halpahallit kiinnostavat
pääomasijoittajaa**

**SAP-projektissa asiakkaan
pitää luottaa itseensä**

Autokauppa globaalissa murroksessa



Sisältö

4–5 Asiakkuus on sujuvaa ja molempia hyödyttävää yhteistyötä. Toimitusjohtaja Jorma Hänninen, Solteq. **6–7** Alan vaikuttaja: Professori Ilkka Haikala, TTY. **8–9** Halpahallit kiinnostavat pääomasijoittajaa. Jukka Järvelä, CapMan. **10–11** Solteqin uusi SAP-konsultointiyksikkö on valmiina palvelemaan. **12–13** Asiakkaan näkökulma: Näin viet SAP-projektin onnistuneesti läpi. Ari Hartikainen, GlaxoSmithKline. **14** Autokaupan uudet näkymät toimittaja Kimmo Salinin silmin. **15** Yksilöllisesti räätälöity traktori on kallisarvoinen perheenjäsen.

Päätoimittajalta

Pakettiratkaisujen aika on käsillä – ei ainoastaan nyt joulun alla, vaan myös Solteqin ratkaisutarjonnassa. Olemme tuotteistaneet useita SAP-toimialaratkaisuja valmiiksi paketeiksi, mikä helpottaa ja nopeuttaa käyttöönottoa.

Seuraamme kiinnostuneina halpahallimarkkinoiden kehitystä. Kaksi ketjuasiakastamme Vapaa Valinta ja Tokmanni löysivät rahoittajan CapManista. Lue lisää uuden halpahalliyhtiön hallituksen puheenjohtajan Jukka Järvelän haastattelusta.

Solteqin ja Tampereen teknillisen yliopiston yhteistyön keskushahmoja on ohjelmistotekniikan professori Ilkka Haikala. Kysymme, miltä IT-ala näyttää hänen näkökulmastaan.

Esittelemme tässä lehdessä **uuden SAP-teknologia- ja konsultointiyksikkömme** tiiminvetäjät, jotka ovat valmiina palvelemaan asiakaskuntaamme monipuolisten palvelujen ja vahvan osaamisen voimin. Katsauksen SAP-osaajiemme työhön saa myös IT- ja turvallisuuspäällikkö Ari Hartikaisen haastattelusta, joka kuvaa GlaxoSmithKlinen jo läpivietyä SAP-projektia.

Solteqin Autokaupan päivässä kuultiin muun muassa Kauppalehden toimittajan Kimmo Salinin näkemyksiä autoalan tulevaisuudesta ja Valtran kehityspäällikön Sami Pullin kuvaus traktorin hankintaprosessista. Tunteet ovat pelissä traktorien maailmassakin.

Lämpimiä ajatuksia joulun ja parasta mahdollista uutta vuotta 2005!

Päivi Niemi



Prominentti – lehti Solteqin asiakkaille ja yhteistyökumppaneille

Päätoimittaja: Päivi Niemi
 Toimitusneuvosto: Päivi Niemi, Kirsi Saarinen ja Sari Tiiri
 Toimitus: Optima Oy
 Graafinen suunnittelu ja taitto: Päivi Talonpoika-Ukkonen, Yliopistopaino
 Kannen kuva: Lehtikuva
 Paino: Yliopistopaino, Helsinki 2004

SAP-projekti läpi aikataulussa ja alle budjetin

Lääkeyritys GlaxoSmithKline tiesi, mitä tahtoi ja varasi tarpeeksi aikaa SAP-projektinsa suunnitteluun. Lopputulokseen ovat kaikki tyytyväisiä.



IT- ja turvallisuuspäällikkö Ari Hartikainen

● – Emme lähteneet muuttamaan liiketoimintaprosessejamme, jotta ne sopivat SAP:iin, vaan olimme panneet prosessimme kuntoon jo aiemmin. SAP rakennettiin tukemaan niitä, toteaa GlaxoSmithKlinen IT- ja turvallisuuspäällikkö Ari Hartikainen rauhallisesti.

Työnyöden takana on yli kaksi vuosikymmentä tietotekniikka-alan kokemusta ja myös useita SAP-käyttöönottoja. – Jos käyttäjän pitää samaan aikaan yrittää muuttaa omia työskentelytapojaan ja opetella uutta järjestelmää, joudutaan suohon. Juuri tästä syystä monet SAP-projektit epäonnistuvat, Hartikainen jatkaa.

Sitten hän suuntaa terävän piikin tietojärjestelmätoimittajiin, jotka kuvittelevat olevansa myös liiketoimintakonsultteja.

– Toinen keskeinen syy ERP-projektien epäonnistumiseen on harhakuvitelma, että kaikki yritykset toimisivat samalla tavalla. GlaxoSmithKline on ollut lääkemarkkinoilla niin kauan, että kyllä me tiedämme oman liiketoiminta-alueemme toimintatavat ja mallit. Vaikka järjestelmätoi-

mittajalla olisikin asiakkaan edustaman liiketoiminnan tuntemusta, asiakkaalla itsellään liiketoimintaosaamista on kuitenkin ehdottomasti enemmän.

Periaatteessa kaikki on mahdollista

Summa summarum: käyttäjältä vaadittavien muutosten pitää olla asteittaisia, asiakkaan on luotettava itseensä ja järjestelmän pitää olla sellainen, että sitä voidaan muokata.

– Periaatteessahan SAP:ssa on kaikki mahdollista. Meidän täytyy vain osata selittää SAP-osaajille, miten prosessit yrityksessämme menevät ja mitä me haluamme, Hartikainen tiivistää.

Ja sen GlaxoSmithKlinen Suomen-väki mitä ilmeisimmin osasi. SAP-projekti vie tiin onnistuneesti läpi suunniteltujen resurssien voimin, aikataulun mukaan ja alle budjetin.

Projektin valmistelu aloitettiin vuoden 2002 alussa ja käyttöönotto tapahtui vuoden 2003 lokakuussa. – Olen ollut niin

monessa projektissa mukana, että tiedän, miten käy, jos SAP:n yrittää implementoida kuudessa kuukaudessa, Hartikainen hymähtää.

Oivaltavia kumppaneita

Ari Hartikaisen mielestä on erittäin tärkeää, että asiakas luottaa itseensä ja pitää oman päänsä lankeamatta SAP-konsulttien houkutuksiin.

Mutta kumppania asiakas joka tapauksessa tarvitsee. GlaxoSmithKline halusi Suomen-pilottiin yhteistyökumppaniksi oman kokoisensa konsultin kansainvälisen jätiin sijaan. Tarjouskilpailun voitti silloinen R5, joka viime keväänä tapahtuneen yrityskaupan jälkeen on nyt osa Solteqia.

– Täytyy sanoa, että Solteqin konsultit olivat ihan upeita ja tekivät mahtavaa työtä. He omaksuivat asiat nopeasti ja ymmärsivät, että me tunnemme lääkealan toiminnan Suomessa. He tiedostivat rajallisuutensa, mikä oli projektille eduksi, Hartikainen kiittelee.

Kaikilla halu oppia ja onnistua

Tietojärjestelmäprojektin onnistuminen on Ari Hartikaisen mukaan ennen kaikkea kiinni ihmisten halusta onnistua ja oppia uutta. – Meillä koko projektiryhmällä ja käyttäjillä oli tuo halu ja lisäksi yrityksen liiketoimintajohto tuki projektia ja oppimisen haluamme.

Säännöllinen ja hyvissä ajoin hoidettu tiedotus tulossa olevista muutoksista on myös tärkeä osa onnistunutta projektia.

– Jatkuva kommunikointia, koordinoitua, tiedonhallintaa ja sosiaalista kanssakäymistä, kuvailee Ari Hartikainen SAP-projektin olemusta.

GlaxoSmithKlinen IT- ja turvallisuuspäällikkö Ari Hartikainen kokosi yhteen asiat, jotka auttoivat hänen projektiryhmäänsä viemään SAP-hankkeen (Better European Back Office Processes) onnistuneesti läpi.

- tehdään valmistelutyö kunnolla ja varataan tarpeeksi aikaa suunnittelulle: 45 prosenttia suunnittelua, 10 prosenttia päätöksentekoa ja 45 prosenttia toteutusta
- tiedetään, mitä halutaan ja pidetään muutokset hallinnassa
- saadaan yrityksen liikkeenjohdon täysi tuki projektille
- asetetaan etusijalle liiketoiminnan kannalta olennaiset asiat ja siirretään toivelistalla ja nice to have -jutut myöhemmäksi
- tiedotetaan säännöllisesti ja riittävän ajoissa koko organisaatiolle, mitä tapahtuu, milloin ja kuka sen tekee
- ajoitetaan käyttöönotto järkevästi: vuodenvaihdetta on syytä välttää, koska silloin taloushallinnossa on muutoinkin paljon töitä



GlaxoSmithKline lyhyesti

► GlaxoSmithKline on lääkealan edelläkävijä, joka keskittyy alkuperäislääkkeiden ja rokotteiden kehittämiseen, tuotantoon ja markkinointiin. Sen tärkeimpiä terapia-alueita ovat hengitystiesairaudet, infektiosairaudet ja rokotteet, keskushermostosairaudet ja aineenvaihduntasairaudet.

► Yhtiö toimii yli 160 maassa ja työllistää yli 100 000 henkilöä. Suomessa GSK:n väkeä on 160, ja toimipaikkana on Espoon Iso Omena.

► GlaxoSmithKlinen Euroopan-organisaation sisällä Suomen SAP-projekti toimi pilottina muille pienille ja keskisuurille myynti- ja markkinointiorganisaatiolle. SAP on jo ollut käytössä globaalin lääkeyrityksen tuotannonohjauksessa ja nyt sen käyttö laajenee myös tukitoimintoihin. Suomen kokemukset on dokumentoitu hyödyksi ja opiksi muille.

Järjestelmän käyttäjiltä vaadittavien muutosten pitää olla asteittaisia ja järjestelmän itsensä pitää olla sellainen, että sitä voidaan muokata, sanoo Ari Hartikainen.

Ja projektin johtajaltakin vaaditaan paljon: hän on yhtäaikaan sekä tulkki että ajoittain terapeutti ja lisäksi hänen pitää pystyä tekemään nopeita päätöksiä ja kantamaan niistä operatiivinen vastuu.

Koulutukseen enemmän aikaa

Jännityksen aiheitakin projektiin liittyi. GlaxoSmithKlinen Euroopan-toimipisteiden SAP-palvelimet on keskitetty kahteen paikkaan Euroopassa. – Tietysti meitä jännitti, miten käytettävyys kestää etäyhteyden niin, ettei toimintoihin tule hidasteita. Toisaalta keskitetty malli tehostaa muutoksenhallintaa ja ylläpitoa ja parantaa tietoturva.

Pieni jännitysmomentti liittyi myös kielenvaihdokseen suomesta englantiin. Huoli osoittautui kuitenkin turhaksi, sillä kaikki käyttäjät ovat kovan luokan ammattilaisina tottuneet englantiin.

Parannettavan varaakin jäi. – Koulutukseen ei koskaan ole riittävästi aikaa. Nyt koulutus järjestettiin vierihoidtona ja luokamuotoisena koulutuksena. Käyttäjät opiskelivat uutta samaan aikaan kun vielä käyttivät vanhaa järjestelmää. Tämä ei ole kaikkein paras ratkaisu, sillä aikaa uuden omaksumiseen ei aina jää tarpeeksi, Ari Hartikainen sanoo. ●

Kaikki mitä sinun ja asiakkaasi välillä tapahtuu.

Solteq Oyj on vahva kaupan ja teollisuuden yritysten IT:n kehittämiskumppani. Hyödynnäme yli 20 vuoden kokemustamme, toimialaosaamistamme ja kansainvälisiä kumppaneitamme (SAP, IBM, Wincor Nixdorf) vaativissa asiakasprojekteissamme. Pyrimme pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin, joissa asiakas saa kauttamme kaikki tarvitsemansa sovellukset, laitteistot ja palvelut. Tarjoamme asiakkaillemme turvallisia, liiketoimintaa tehostavia kokonaisratkaisuja, jotka joustavat ja kehittyvät yrityksen tarpeiden mukaan.

Puhelin: **0201 4444**

Kotisivut: **www.solteq.com**

Tarkat yhteystiedot myyntiin ja asiakaspalveluun kotisivuillamme.