



HEINON TUKKU OY

KOHTI KESKITETTYÄ KETJUNOHJAUSTA

Heinon Tukku Oy on Suomen merkittävimpiä päivittäistavaroiden ja suurkeittiötarvikkeiden tukkukauppaa harjoittavia yhtiöitä, jolla on varsinkin pääkaupunkiseudulla huomattava markkinaosuus ja hyvä tunnettuus. Yli satavuotiaan perheyhtiön palveluksessa on 350 henkeä. Vuonna 2005 sen liikevaihto nousi 162 miljoonaan euroon.

– Yhtiömme toiminta on saavuttanut jo sellaisen laajuuden, että meille oli useastakin syystä tärkeää siirtyä keskitettyyn ketjunohjaukseen. Tarvitsimme sellaisen nykyaikaisen järjestelmän, jolla voidaan hallita tehokkaasti, paitsi laajaa päivittäistavaroiden ja suurkeittiötarvikkeiden tuotepalettia, myös asiakastiedostoja ja toimittajayhteyksiä, kertoo toimitusjohtaja Petri Heino Heinon Tukusta.

Tämänkokoisella tukkukaupalla on hyvin monenlaisia haasteita, jotka kaikki vaikuttavat omalta osaltaan toiminnan kannattavuuteen ja tehokkuuteen. Matalien katteiden bisnes perustuu suuriin volyymeihin, joten kustannustehokkuudella on suuri merkitys yrityksen tulokseen.

Uutta järjestelmää hankittaessa haluttiin muun muassa parantaa pikatukkujen varastojen kiertonopeutta, minimoida hävikkiä sekä seurata nopeasti ja tehokkaasti myynnin kasvua ja ostojen määriä. Tärkeänä pidettiin myös mahdollisuutta logistiikan optimointiin ja yritykselle tärkeän alkoholimyynnin tilastointiin.

Kaikki samassa paketissa

Heinon Tukku teki vuonna 2004 sopimuksen kaupan yrityksille tuotteistetun SAP All-in-One -ratkaisun toimittamisesta. Hankintaan vaikutti erityisesti se, että SAP:llä oli ennestään runsaasti kokemusta päivittäistavarakaupan järjestelmistä. Järjestelmän toimitti yritykselle Solteq Oyj.

”


**Tärkeää on olla
jatkuvasti selvillä siitä,
mistä kaikesta
yrityksemme tulos
todella koostuu.**

”

Yritys: Heinon Tukku Oy, www.heinontukku.fi

Toimiala: päivittäistavaroiden ja suurkeittiötarvikkeiden tukkukauppa

Henkilöstö: 350



Järjestelmähankinnassa Heimon Tukun keskeisin tavoite oli tuote-, toimittaja- ja asiakashallinnan parantaminen sekä koko yritystoiminnan virtaviivaistaminen. – Haluaisimme säilyttää myös jatkossa hajautetun järjestelmän joustavuuden. Järjestelmän pitää olla asiakaslähtöinen, mutta ilman turhaa byrokratiaa, jotta myyntimme kasvaa oikealla tavalla ja yritys pysyy elinkelpoisena, kertoo Heino yrityksen tulevista aikeista.

Toiminnanohjausta erikoiskaupalle

Heimon Tukun SAP-järjestelmän moduuleja ovat ulkoinen ja sisäinen laskenta, myynnin ja jakelun järjestelmä sekä materiaalihallinto. Kassajärjestelmään sisältyy muun muassa Solteqin ketjuuntuneelle kaupalle tuotteistama ratkaisu, joka perustuu SAP:n kehittämään toiminnanohjaukseen ja TP.Net-ohjelmistoon.

– SAP:n ratkaisu oli meille siinä mielessä helppo valinta, että tarjolla oli monipuoliset käyttömahdollisuudet, varma tuote- ja käyttäjätuki sekä hyvin kilpailukykyinen ratkaisu, arvioi Heino.