



## SUOMALAINEN TUKKUKAUPPIAS MUUNTUU KANSAINVÄLISEKSI VÄHITTÄISMYYJÄKSI

”SAP-ratkaisu on muutosohjelmamme selkäranka. Sen avulla pyrimme rakentamaan parhaalla tavalla toimivat prosessit, joita pystymme hyödyntämään maasta toiseen. Se mahdollistaa meille synergiahyödyt.”

Raimo Kestilä, tietohallintojohtaja, Rautakesko

### PERUSTIEDOT

- Suomalainen Rautakesko Oy harjoittaa rauta- ja sisustustarvikkeiden kauppaa Pohjoismaissa, Baltiassa ja Luoteis-Venäjällä.
- Rautakesko kuuluu Kesko-konserniin.
- Rautakeskolla on neljä liikeketjua ja yli 320 vähittäiskauppaa.

### Internet-sivusto

- [www.rautakesko.com](http://www.rautakesko.com)

### Pääasialliset haasteet

- Muutos tukkukaupasta vähittäismyyntiin
- Yritystojen kautta useita erillisiä järjestelmiä.

### Projektin tarkoitus

- Yksi ratkaisu, joka kattaa kaikki toimintamaat
- Ratkaisu, joka vastaa myös tulevaisuuden kasvutavoitteisiin
- Tavoitteena vastata paremmin Rautakeskon asiakkaiden tarpeisiin.

### Ratkaisu ja palvelut

- SAP for Retail

### Miksi valittiin SAP-ratkaisu

- SAP on alansa johtava yritys.
- SAP pystyy tuottamaan jatkuvuutta prosessien kehittämiseen.
- SAP tukee varmasti tulevaisuudessa liiketoimintaa.

### Käyttöönotto

- Suomen toimintojen osalta SAP-järjestelmää on käytetty vuodesta 2003. Vuoden 2008 alusta käyttöönottoa laajennettiin vähittäiskaupan toimintoihin Norjassa. Tavoitteena on, että vuoteen 2011 mennessä SAP-ratkaisu on käytössä

kaikissa Rautakeskon kahdeksassa toimintamaassa.

### Pääasialliset edut

- SAP-ratkaisu on Rautakeskon muutosohjelman selkäranka
- Parempi asiakaspalvelu
- Paremmin asiakastarpeeseen soveltuvat tuotteet
- Parempi tuotteiden saatavuus.

### Tietokanta

- IBM DB 2

### Laitteisto

- IBM laitteet

### Käyttöjärjestelmä

- IBM käyttöjärjestelmä



# SUOMALAINEN TUKKUKAUPPIAS MUUNTUU KANSAINVÄLISEKSI VÄHITTÄISMYYJÄKSI

Suomalainen Rautakesko Oy on Pohjoismaiden sekä Baltian johtava rauta- ja sisustusyhtiö, jonka toiminta on kehittynyt tukkukaupasta vähittäismyyntiin. Muutos on mahdollinen SAP-ratkaisun avulla. Tavoitteena on, että vuoteen 2011 mennessä SAP-ratkaisu on käytössä kaikissa Rautakeskon kahdeksassa toimintamaassa.

Tänä päivänä Rautakeskolla on kaiken kaikkiaan yli 320 vähittäiskauppaa, ja toiminta kasvaa edelleen. Vuosituhannen vaihteen jälkeen entinen tukkukauppa on muuttanut toimintaansa tukkukaupasta vähittäismyyntiin. Kaikki on saanut alkunsa vuonna 2001 käynnistyneestä liiketoiminnan muutosohjelmasta, joka tähtää ketjutoiminnan uudistamiseen.

”Olemme voimakkaasti siirtyneet lähemmäs loppuasiakasta. Viimeisen kymmenen vuoden aikana olemme kansainvälistyneet vahvasti. Nykyään noin 65 prosenttia liikevaihdostamme tulee ulkomailta, mikä on muutosohjelman ansiota. Meillä on myös seuraaville vuosille kasvutavoite, ja uusia kauppapaikkoja tullaan perustamaan”, Rautakeskon tietohallintojohtaja **Raimo Kestilä** kertoo.

Rautakesko toimii kahdeksassa maassa: Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Virossa, Latviassa, Liettuassa, Venäjällä ja Valko-Venäjällä. Yritys on markkinajohtaja alueellaan ja Euroopan viidenneksi suurin toimija. Tavoitteena on, että kolmen vuoden kuluttua SAP-ratkaisu on käytössä kaikissa toimipaikoissa.

## SAP-ratkaisu on muutoksen selkäranka

Suomen toimintojen osalta SAP-järjestelmää on käytetty vuodesta 2003. Ruotsissa ja Virossa se on käytössä

”Liiketoimintaa ei olisi voinut kehittää erillisillä kansallisilla järjestelmillä.

Pyrimme olemaan kansainvälinen yritys, jolla on kansainvälinen, yhtenäinen järjestelmä.”

**Raimo Kestilä**, tietohallintojohtaja, Rautakesko

taloushallinnossa. Vuoden 2008 alusta käyttöönottoa laajennettiin vähittäiskaupan toimintoihin. Pilottimaana toimii Norja, jonka taustatoiminnoissa ja myymälöissä käyttöönotetaan SAP-ratkaisu. Myymälöissä käyttöönotot on aloitettu helmikuussa 2008, ja niitä jatketaan seuraavien vuosien ajan.

”SAP-ratkaisu on muutosohjelmamme selkäranka. Sen avulla pyrimme rakentamaan parhaalla tavalla toimivat prosessit, joita pystymme hyödyntämään maasta toiseen. Se mahdollistaa meille synergiahäydyt”, Kestilä kertoo.

Rautakeskolla on neljä liikeketjua: K-rauta, Rautia, Byggmakker ja Senukai. Suomessa Rautia ja K-Rauta -liikkeitä on yhteensä 145. Rautakeskon

markkinaosuus rautakaupoista Suomessa on noin 34 prosenttia. Suomessa ja Norjassa kaikissa kaupoissa on kauppiasyrittäjä. Muissa maissa vähittäiskauppa on Rautakeskon omaa liiketoimintaa.

SAP-ratkaisun avulla halutaan vastata entistä paremmin asiakkaan tarpeisiin. ”SAP on meille mahdollistaja. Uskomme, että voimme sen avulla tarjota paljon parempaa asiakaspalvelua, paremmin asiakastarpeeseen soveltuvia tuotteita ja parempaa saatavuutta”, Kestilä toteaa.

## Kansainvälinen yritys tarvitsee kansainvälisen järjestelmän

”Rautakesko on pääasiassa kasvanut yritysostoin. Jokaisella ostetulla yrityksellä on ollut omanlainen järjestelmänsä. Liiketoiminnan kehittäminen on perustunut niihin ominaisuuksiin, joita kyseisellä järjestelmällä on ollut. Liiketoimintaa ei olisi voinut kehittää erillisillä kansallisilla järjestelmillä. Pyrimme olemaan kansainvälinen yritys, jolla on kansainvälinen, yhtenäinen järjestelmä”, Kestilä taustoittaa.

Seuraava tavoite on ottaa käyttöön automaattitäydentämiseen perustuva tilaustoiminta, joka mahdollistaa edelleen paremman tuotteiden saatavuuden.



den. Samassa yhteydessä kehitetään kulutuksen analyysivälineitä ja tavaryhmien hallintaa. Logistisia ratkaisuja tehostamalla Rautakesko voi toimittaa tavarat asiakkaalle entistä edullisemmin.

Jatkossa yksi ratkaisu kattaa seitsemän valuuttaa ja seitsemän kieltä. Järjestelmän muutos vaikuttaa koko henkilöstöön. Rautakesko työllistää yli 10 000 ihmistä.

”Järjestelmä on nyt pilotointivaiheessa Norjassa. Henkilöstölle prosessien käyttöönotto on aiheuttanut suuria muutoksia, ja tottuminen vie aikansa. Meidän on osattava toimia uudella, tarkemmalla tavalla”, Kestilä selittää.

SAP-ratkaisun valintaan ollaan Rautakeskossa tyytyväisiä. ”SAP on alansa johtava yritys, joka pystyy tuomaan jatkuvuutta prosessien kehittämiseen. Se tarjoaa meille integroituja osakokonaisuuksia, jotka tulevaisuudessakin tukevat liiketoimintaamme”, Kestilä perustelee valintaa.

”SAP on alansa johtava yritys, joka pystyy tuomaan jatkuvuutta prosessien kehittämiseen.

Se tarjoaa meille integroituja osakokonaisuuksia, jotka tulevaisuudessakin tukevat liiketoimintaamme.”

**Raimo Kestilä**, tietohallintojohtaja,  
Rautakesko

Kuvat: Rautakesko

08/06

©2008 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.