

ARVID NORDQUIST



Kahvipaahdimossa toteutetaan uskomattoman monimutkainen prosessi, jotta hankituista kahvipavuista muodostuu kupillinen kahvia sinun nautittavaksesi. Yleiskuva kahvin hinnasta yhdeksässä maassa ja papujen jatkuva laaduntarkkailu ovat Arvin Nordquist H.A.B:llä arkipäivää.

LIIKETOIMINTAJÄRJESTELMÄN ANSIOSTA ARVID NORDQUISTILLA NÄHDÄÄN

KOKONAISKUVA HELPOSTI

Kahvipapujen ja osakkeiden kaupassa on paljon samaa. Arabica-kahvipavuilla käydään kauppaa New Yorkin pörssissä. Aivan kuten osakkeiden, myös kahvin hinta saattaa vaihdella nopeasti. Hinnanvaihtelut voivat olla huimia, jopa 20 prosenttia viikossa. Hinnat ovatkin yksi tekijä, josta Arvid Nordquistilla on jatkuvasti oltava selkeä kuva.

Arvid Nordquist käyttää SAP:n liiketoimintajärjestelmää ja on vastikään ottanut käyttöönsä APO (Advanced Planning and Optimization) -moduulin, joka on parantanut raakakahvin ostoprosessia. Moduuli yksinkertaistaa suunnitelmien laatimista niin, että paahdimon tarvitsemien raakakahvimäärien osto on mahdollista oikeaan aikaan. Arvid Nordquist hyötyy huomattavasti SAP:n liiketoimintajärjestelmän käytöstä kaikissa liiketoimintaprosessien vaiheissa. Järjestelmää käytetään esimerkiksi laadittaessa perusteltuja ennusteita yrityksen hinnoittelun avuksi, mikä on ratkaisevaa kannattavuuden varmistamiseksi.

SAP auttaa myös Arvid Nordquistin kuukausittaisen tilinpäätösesitysten tekemisessä. Elintarvikealalla jatkuva tehokkuuden parantaminen on elintärkeää aseman säilyttämiseksi. Arvid Nordquistin täytyy ennen kaikkea seurata kahvin hintakehitystä kaikissa niissä maissa, joista pavut hankitaan. Toisaalta tulee myös huomioida tukkuliikkeiden,

kuten ICA:n, Coopin ja Bergendahlsin, hinnoille asettamat vaatimukset.

”Taantuman aikana meidän tulee kiinnittää entistä enemmän huomiota ostojen optiointiin. Tämä on tarpeen, koska myös tukkuliikkeet, joille tuotteita myymme, tekevät niin. APO (Advanced Planning and Optimization) on meille loistava työväline. Se antaa joka kuukausi selkeät vastaukset siihen, mitä prosessien osia meidän on tehostettava,” kuvailee Classic-kahvin osto- ja laatuvaastaava Philippe Barecca. ”Lisäksi on tärkeää määrittää, miten tuotteiden jakelua voidaan tehostaa.”

Kahvin tasaisen korkean laadun varmistamiseen on myös kiinnitettävä huomiota. Ruotsin parhaimman kahvimerkin aseman säilyttäminen vuodesta toiseen vaatii mittavaa laaduntarkkailujärjestelmää. Kahvisäikeistä otetaan ensimmäiset näytteet jo lähtösatamassa, esimerkiksi Kolumbiassa.

”Testaus on kaiken A ja O. Suoritamme makutestit, kun ostimme kahvipapuja. Kun pavut saapuvat tuotantolaitoksellemme Solnaan, tulee maun vastata hyväksymäämme tuotetta. Tiedot on tallennettu SAP-järjestelmäämme. Tämä on tärkeää, sillä kuluttajat vaativat, että maku on joka kerta samanlainen. Maun lisäksi analysoimme papujen kosteutta, väriä ja kemiallista koostumusta,” Philippe Barecca kertoo.



Helppo raportointi SAP:n avulla vaikuttaa Reilun kaupan ja KRAV-järjestön raportteihin. Arvid Nordquistin on raportoitava järjestöille niiden sertifioiden tuotteiden kaupasta. Raportointitoiminnolla on kuitenkin suuri merkitys myös koko organisaatiolle.

”APO (Advanced Planning and Optimization) auttaa meitä saamaan järjestelmästä oikeaa tietoa siitä, mitä meidän ylipäättään tulisi ostaa. Kauppa- ja valuuttatrendit pysyvät paremmin hallussa. Saamme järjestelmästä tietoa ostoista, emmekä täytä hyllyjä turhilla tuotteilla. Sisäänostajiemme näppituntuma on tärkeä ja APO:n tuottaman tiedon avulla he voivat parantaa ostoja entisestään,” toteaa Arvid Nordquistin IT-johtaja Gabriella Fällman.

Fällman on toiminut Arvid Nordquistin palveluksessa useissa erilaisissa tehtävissä, joten hänellä on käytännön kokemusta siitä, millaisia tietoja eri osastot tarvitsevat. Hän tietää, kuinka tärkeä SAP:n tiedontalennusmahdollisuus on monille yrityksen tehtävistä. Tilastojen nopea saatavuus on toinen Arvid Nordquistille tärkeä SAP-ominaisuus. Liiketoimintajärjestelmän avulla tuotepäälliköt ja asiakasvastaavat saavat kattavat tilastot helposti käyttöönsä itse.

”SAP on tehokas ja toimiva liiketoimintajärjestelmä. Järjestelmästä saamamme hyödyt tekevät siitä ehdottomasti kannattavan,” korostaa Gabriella Fällman.

SAP:lla koetaan, että yhteistyö Arvid Nordquistin kanssa on ollut avointa. Se on ollut tärkeä tekijä SAP:n menestyksessä, kun prosesseja on optimoitu. Järjestelmän liiketoimintaeduilla on tärkeä merkitys Arvid Nordquistille.

Vuonna 2005 Arvid Nordquist H.A.B. osti suomalaisen perheyriksen Alex. F. Lindberg Oy:n ja nimi muuttui Oy Arvid Nordquist Finland Ab:ksi. Tuolloin myös Arvid Nordquistin käyttämät SAP-ratkaisut ulotettiin käytettäväksi myös Suomen toimistolla. Arvid Nordquist työllistää Suomessa 20 henkilöä, joista 10 käyttää SAP-ratkaisuja päivittäisessä työssään. Suomalaiset työntekijät, kuten tuotepäälliköt, käyttävät APO-ratkaisua kampanjoiden hallintaan. APO-ratkaisun lisäksi Arvid Nordquistin työntekijät käyttävät SAP-ratkaisuja tuotannosuunnittelussa, ostoissa, myynissä ja jakelussa, taloushallinnossa sekä Business Intelligence-ratkaisuja myynti-, varasto- ja tulosraportointiin.

Gabriella Fällman kertoo, että tänä päivänä, kun sekä Suomi että Ruotsi käyttävät samoja artikkelinumerointia tuotteissaan, APO-ratkaisua on huomattavasti helpompi käyttää. Hän lisää, että osittain APO-ratkaisun ansiosta, varastomääriä on voitu pienentää.

Arvid Nordquist ostaa kahvipapuja useista maista, joten ostohintojen seuranta ja papujen laadunvarmistus on tärkeää. Järjestelmä tehostaa koko prosessia ostoista laaduntarkkailuun ja kuukausiraportteihin sekä tilastoihin.

Tämän vuoksi APO (Advanced Planning and Optimization)-moduuli toteutettiin olemassa olleen liiketoimintajärjestelmän osana.

PÄÄASIALLISET EDUT

- laatii ennusteet yrityksen hinnoittelua varten
- tilinpäätökset kuukausittain
- kahvipapujen makua, kosteutta ja väriä koskevien tietojen tallennus
- tiedonhaun helppous
- prosessien sekä jakelun tehostaminen
- raportointitoiminto
- tavara- ja valuuttamuutosten hallinta

RATKAISU

- APO, ostojen optimointi

KUMPPANI

- Implema