

Pitkä yhteistyö ja strateginen kumppanuus pitää kustannukset kurissa

Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty. Pk-yrityksien IT-järjestelmien kohdalla tämä vanha sanonta on enemmän kuin totta.

- Hyvin suunniteltu IT-ympäristö ja huolellisesti mietitty käyttötapa mahdollistaa toimivat ratkaisut pienellekin yritykselle – vieläpä kohtuullisilla vuosikustannuksilla, vakuuttaa Laitilassa toimivan Avagro Oy:n toimitusjohtaja Anssi Väättänen.

Vihannesten, perunan ja marjojen viljelykoneisiin ja -laitteisiin erikoistunut Avagro tuo maahan koneita ja muita tuotteita useista Euroopan maista ja Israelista sekä Yhdysvalloista. Yrityksen omaa tuotantoa ovat muun muassa Rapi-mansikanviljelykoneet. Tuotteet myydään loppuasiakkaille ilman välikäsiä.

Helmikuussa Avagro otti käyttöön uuden Microsoft Dynamics NAV-järjestelmän, jonka sille toimitti yritysten talouden-, tuotannon- ja toiminnanohjausratkaisuihin erikoistunut Mavisystems Oy.

- Meille on tärkeää saada sekä myyntitarjoukset että ostotilaukset lähtemään nopeasti ja täsmällisesti. On myös tärkeää nähdä myyntitilastot nopeasti, samoin asiakaskohtaiset historiatiedot. Keskeinen uusi ominaisuus on raportointi: myynnin seuranta tuotekategorioittain ja -ryhmittäin, se-

kä tavarantoimittaja- ja myyjäkohtaisesti, Anssi Väättänen kertoo.

- Avagrolla on tuoterekisterissä noin 10 000 tuotetta, joista aktiivisia noin 3000. Suuri apu meille on ollut järjestelmään ohjelmoidusta laskelemasta, joka laskee uusille tuotteille myyntihinnan nopeasti. Kun järjestelmästä löytyvät lisäksi sinne tehdyt tuotekuvaukset, tarjouksen teko sujuu minuuteissa, myhäilee Väättänen.

Pitkä yhteistyö hyödyttää molempia

Avagro on tehnyt Mavisystemsin kanssa yhteistyötä vuodesta 2005, kun uudeksi omistajaksi tullut Anssi Väättänen halusi panostaa tehokkaasti toimivaan toiminnanohjausjärjestelmään.

- Microsoftin ohjelma tuntui silloin turvalliselta valinnalta, kun tukena oli lisäksi vahva paikallinen toimittaja, joka jaksosi sinnikkäästi paneutua asiakkaansa tarpeisiin, Väättänen toteaa.

Tänä vuonna 25 vuotta toiminut Mavisystems Oy pyrkii etsimään parhaat mahdolliset ratkaisut asiakkaan liiketoiminnan kehittämiseksi. Mavisystemsin tapa toimia on konkaisvaltainen kumppanuus.

- Päämäärämme on olla



Microsoft Dynamics NAV -ohjelmisto ohjaa Avagron prosesseja tarjouspyynnön lähettämisestä varastonhallintaan. Timo Juhala esittelee Anssi Väättäselle ohjelmiston uusia käyttötapoja.

asiakkaan strateginen kumppani, kertoo Mavisystemsin toimitusjohtaja Timo Juhala.

- Avagron kanssa olemme keskustelleet säännöllisesti heidän lisätarpeistaan. Kun työtä tehdään jatkuvasti, IT-kustannukset pysyvät hyvin hallinnassa, sanoo Juhala.

Työntekijäomisteinen Mavisystems on toteuttanut tähän mennessä yli 200 Dynamics NAV-projektia. Avagro on Timo Juhalan mukaan ollut esimerkiksi uusia asiakkaita.

- Täällä on todella mietitty, mitä tavoitteita heillä on IT-ratkaisuissaan. Lisäksi järjestelmässä olevia perustietoja on pidetty koko ajan yllä niin, että NAVista on muodostunut oikea työkalu eikä vain kustannuserä.

Uuden järjestelmän käyttöönotossa keskityttiin erityisesti uusien käyttötapojen suunnitteluun ja omaksumiseen. Kun taustalla oli pitkä aiempi yhteistyö, saatiin käyttöönotto vietyä läpi nopealla aikataululla, ilman raskaista koulutuspäiviä.

 **mavi**
systems

Satamakatu 22
20100 Turku
www.mavisystems.fi

AVAGRO

Avaimet kasvulle

Samppanummentie 6
23800 Laitila
www.avagro.fi