



Euroopan mittavin Dynamics 365 -toteutus tukee kansainvälistä kasvua

Jussi Kinnunen, toimitusjohtaja, Lumon Group

Lumon Group

Lumon on parvekejulkisivu- ja terassituotteiden myyntiin, valmistukseen ja asennukseen keskittynyt kansainvälinen konserni. Autamme asiakkaitamme tekemään parempia koteja. Markkinat ja asiakkaiden vaatimukset ovat kasvaneet vuosikymmenten saatossa. Perheyrittäjä Lumon on pystynyt edelläkävijänä vastaamaan haasteeseen ja kehittänyt haluttuja, tyylikkäitä, helppokäyttöisiä ja pitkäikäisiä tuotteita yhä laajeneville markkina-alueille.

lumon.com

Parvekelaseistaan tunnettu **Lumon** on yli 40-vuotisen historiansa aikana kasvanut pienestä pohjois-karjalaisesta perheyrittäjästä globaaliksi parveke- ja terassijulkisivujen johtavaksi brändiksi. Jo ensimmäisistä parvekelaseista lähtien yritys on ollut alansa edelläkävijä ja suunnannäyttäjä. Lumonin innovaatioiden ansiosta jo yli miljoona asiakasta ympäri maailman on päässyt nauttimaan paremmista kodeista.

Kansainvälistymisen keskellä Lumonin vuodesta 2005 asti käytössä ollut toiminnanohjausjärjestelmä oli vanhene-
massa käsiin ja muodostumassa esteeksi liiketoiminnan kasvulle. Perusteellisen

pohdinnan jälkeen yritys päätti olla edelläkävijä myös toiminnanohjauksen saralla ja valitsi modernin, pilvipohjaisen Dynamics 365 -ratkaisun digisydämeeseen. Kumppaniksi järjestelmäprojektiin valikoitui Efima, josta huokui vahva halu saavuttaa yhteiset ja kunnianhimoiset tavoitteet.

Tietoinen riski, tiedostettu mahdollisuus

Toimitusjohtaja **Jussi Kinnunen** kertoo Lumonin suhtautuneen järjestelmähankkeeseen sen vaatimalla vakavuudella, sillä kyseessä oli koko yrityksen toiminnan kannalta äärimmäisen kriittinen kokonaisratkaisu. ”Meillä oli käytännössä kymmenen erilaista erppiä talon sisällä, kun järjestelmään oli tehty maakohtaisia ja muita räätälöintejä”, Kinnunen kertoo. Halu yhdistää yrityksen järjestelmät ja prosessit yhdeksi, Lumonin tavaksi toimia, oli yksi teknologian valintaan vaikuttaneista tekijöistä. ”Kyseessä ei tosiaan ollut mikään perinteinen järjestelmänvaihto”, hän jatkaa.

“Efimassa näkyi eräänlainen yrittäjähengi ja nälkä onnistua suuren projektin edessä.”

Eri vaihtoehtojen huolellisen vertailun jälkeen Lumonilla tunnistettiin Microsoftin Dynamics 365 (D365) tarkoituksen mukaisimmaksi valinnaksi. ”Päätimme lähteä suoraan moderniin D365:een, sillä näimme, että tulevaisuus oli menossa siihen suuntaan”, Kinnunen avaa päätöksen taustaa. ERP-markkinassa varsin tuoreen pilviratkaisun valinta oli yritykselle myös tietoinen riski: ”Riskinä oli se, että vastaavia toteutuksia ei D365:llä ollut juurikaan tehty. Toimisimme samalla myös eräänlaisena pilottiprojektina tuotelle”, Kinnunen toteaa.

Kumppanin valinnassa tehtiin myös huolellista työtä

Projektin kriittisyyden vuoksi oikean kumppanin valintaan haluttiin Lumonilla kiinnittää myös tarpeeksi huomiota. ”Päädyimme Efimaan, sillä heissä näkyi tietynlainen yrittäjähengi ja nälkä onnistua. Kyseessä oli molemmin puolin tärkeä projekti ja mahdollinen riski”, kertoo Kinnunen. Lumonilla koettiin, että Efiman yrittäjähenkisyys toi tekemiseen tarvittavaa ketteryyttä ja heittäytymistä vastaan tulleiden ongelmien ratkaisuuksiin. ”Kouvolan tuotantolaitoksen käyttöönotto oli kriittinen vaihe, jonka aikana töitä tehtiin välillä myös iltaisin ja viikonloppuisin, jotta projekti saatiin maaliin”, Kinnunen muistelee.

Myöskään Lumonin oma panostus projektiin ei ollut vähäinen. ”Alusta lähtien ajatuksena oli, että pahin virhe olisi resursoida liian vähän. Siksi projektiin myös resursoitiin niin paljon omaa väkeä kuin vain oli mahdollista”, Kinnunen toteaa. Yrityksen oma panostus

oli kieltämättä myös yksi syy projektin onnistumiseen. ”Tämä hanke vaati todella monelta paljon voimavaroja, mutta näiden kautta myös onnistuttiin”, jatkaa Kinnunen.

Onnistumisen hedelmistä on päästy jo nauttimaan

Sen sijaan, että Lumonilla olisi lähdetty vain paikkaamaan vanhenevaa järjestelmää, päätti yritys käyttää mahdollisuutensa myös paperittomuuden ja automaation lisäämiseen sekä prosessien kehittämiseen. Ja suuri panostus kannatti: nykyisin yrityksen koko tuotantoprosessi alkaen myyjän kirjaamisesta tuotetilauksesta läpi tuotannon aina toimitukseen ja sen jälkeisiin mahdollisiin toimenpiteisiin asti rullaa sähköisesti Lumonilla Maintori-nimellä tunnetun Dynamics 365 -ratkaisun läpi. Yhtä mittavaa ja saumattomasti toimivaa D365-toteutusta ei tätä ennen ollut Euroopassa nähty.

Projektin myötä yritys on myös saanut tavoitteidensa mukaisesti yhtenäistettyä prosessejaan läpi organisaation. ”Nyt on olemassa yksi, yhteinen Lumonin toimintatapa”, Kinnunen kertoo ylpeänä. Eikä kehitys ole loppunut käyttöönoton jälkeen, vaan uusi ja jatkuvasti kehittyvä järjestelmä tarjoaa paljon potentiaalia, jota kansainvälistyvä yritys pyrkii tulevaisuudessa hyödyntämään parhaansa mukaan. ”ERP- ja tuotantoinvestoinnit toimivat pohjana kansainväliselle kasvulle ja kannattavuudelle”, kuvaa Kinnunen yrityksen tulevaisuutta.

Kaikkein tärkeimmäksi asiaksi Kinnunen nostaa asiakkaiden tyytyväisyyden,

johon koko yrityksen toiminta hänen mukaansa tähtää. Suuresta kehityshankkeesta huolimatta yrityksen asiakastytyväisyys parani projektin aikana: uusi järjestelmä mahdollistaa entistä paremman läpinäkyvyyden tuotantoon, joka näkyy asiakkaalle muun muassa nopeampina, kustannustehokkaampina ja täsmällisempinä toimituksina. ”Asiakkaan näkökulmasta olemme pystyneet jopa entistä parempaan työhön. Yhteinen ’pelikirja’ auttaa asiakkaan tarpeisiin vastaamisessa, ja ihmiset ovat alkaneet ajatella entistä asiakaskeskeisemmin”, Kinnunen lopettaa.

Efiman palvelut

Dynamics 365 yrityksen digisydämenä – ERP-ratkaisu, joka kattaa koko yrityksen toiminnan

- Toiminnan- ja tuotannonohjaus
- Varastonhallinta ja logistiikka
- Myynti ja asiakaspalvelu
- Taloushallinto ja raportointi

Efima Layer for D365 – Efiman oma laajennuskokonaisuus Dynamics 365:een

Hyödyt

- Moderni, jatkuvasti kehittyvä järjestelmä yrityksen toiminnanohjaukseen
- Yhtenäiset ja pitkälle automatisoidut prosessit läpi organisaation
- Tuotannon seurattavuus ja läpinäkyvyys läpi tuotanto- ja toimitusketjun
- Parempi asiakastytyväisyys