

NOKIAN KASSAJÄRJESTELMÄT MENEVÄT RUOTSISSA KAUPAKSI

Ruotsista kantautuu tämän tästä tietoja Nokian ja isojen myymäläketjujen kassapäätelkautoista. Viime vuoden aikana nokia-laisia kassapääteljärjestelmiä myytiin 25 miljoonan kruunun edestä. Kaikenkaikkiaan 45 prosenttia maan kassapääteljärjestelmistä on nokia-laisia.

Bertil Norrhall, joka vastaa kaupan järjestelmistä Ruotsissa löytää asialle helposti selityksen: "Olemme vastanneet asiakkaiden vaatimuksiin."

Selitys ei ole pelkkää myyjän itsekehua, sillä Norrhall pystyy vastaamaan myös asiakkaan näkökulmasta. Hän työskenteli nimittäin aiemmin tiskin toisella puolella puukohdalmalaisen tavaratalo Pubin kassapäätelprojektin johtajana ja tietää, mitä on kassapäätelitä hankkia.

"Piskuisen Ruotsin asiakaskunnan vaatimukset eivät ainaakaan aiemmin kassapääteljärjestelmien valmistajia juuri kiinnostaneet, koska markkinat olivat liian pienet. Monet eivät vaivautuneet edes tekemään tarjouksia. Jos oli kiinnostunut vaikkapa IBM:n järjestelmästä, oli matkustettava Saksan liittotasavaltaan niitä katsomaan. Niillä, jotka järjestelmiään tarjosivat, oli tyylinä ota tai jätä. Paitsi nokia-laisilla. Heistä sai heti vaikutelman, että he suhtautuivat meihin innostuneesti ja lämpimästi, ha-

lusivat selvästi auttaa ja muuttavat ratkaisuaan toivomustemme mukaan", Norrhall vertailee.

Yllättäen Norrhall mainitsee myös, kuinka ruotsalaisiin asiakkaisiin vetoaa suomalainen eksoottisuus kaupankäyntiin kuuluvine saunomisineen. "Se jättää lämpimät jälkitunnelmat. Asiakkaasta tuntuu hyvältä", Norrhall väittää.

Harvoja, mutta isoja asiakkaita

Kassapäätelkaupat kauppoihin aloitettiin Ruotsissa vuonna 1978. Kun Suomessa oli saatu Alkon kassapäätel pelamaan, Ruotsin Systembolaget kiinnostui myös niistä. Näin saatiin referenssit, jotka ovat vaikuttaneet muihinkin ostajiin. "Meillä ei ole montakaan asiakasta, mutta sitäkin useampia myymälöitä. Asiakkaamme ovat suuria kaupaketteja.

Systembolagetin 320 myymälään olemme asentaneet 2800 kassapäätettä ja Nokia Information Systems Norjassa asentaa norjalaisen Vinmonopolin 98 myymälään 900 kassapäätettä. Suuri asiakas on myös Ähléns, jonka kahdeksastakymmenestä tavaratalosta kuudessa on Nokian kassapäätteet.

Suurin yksittäinen asennustyö on tehty tavaratalo Pubiin, johon on asennettu 220 kassapäätettä", Norrhall kertoo. Lisäksi hän mainitsee muita asiakkaita olevan mm. Dukan, lasi- ja posliiniliikkeiden ketjun, Dagab pikatukkuketjun sekä Hennes & Mauritzin.

"Hennes & Mauritzilla on 60 vaatemyymälää Ruotsin ulkopuolella Norjassa, Tanskassa, Saksan liittotasavallassa, Sveitsissä ja Englannissa. Tätä kautta Nokialla on ollut mahdollisuus päästä myös Skandinavian ulkopuolisille markkinoille. Olemme aloittaneet kassapäätelien asennukset Nor-



"Suomalaiset asiakkaat ovat halunneet enemmän taustajärjestelmiä kuten kirjanpitoa, palkkajärjestelmiä ja laskutusta. Ruotsissa me olemme rajoittuneet järjestelmässäm-

me siihen, mikä on tekemisissä varsinaisen myynnin kanssa", Norrhall vertailee. Norrhallin osastolla työskentelee 13 henkilöä, joista 8 ohjelmistotehtävissä.

jassa, Saksan liittotasavallassa ja Sveitsissä ja keväällä jatkamme Tanskassa ja Englannissa", Norrhall kertoo.

Elintarvikekaupoissa markkinoita

Norrhallin mukaan pienille kaupoille järjestelmiä ei toistaiseksi ole voitu myydä.

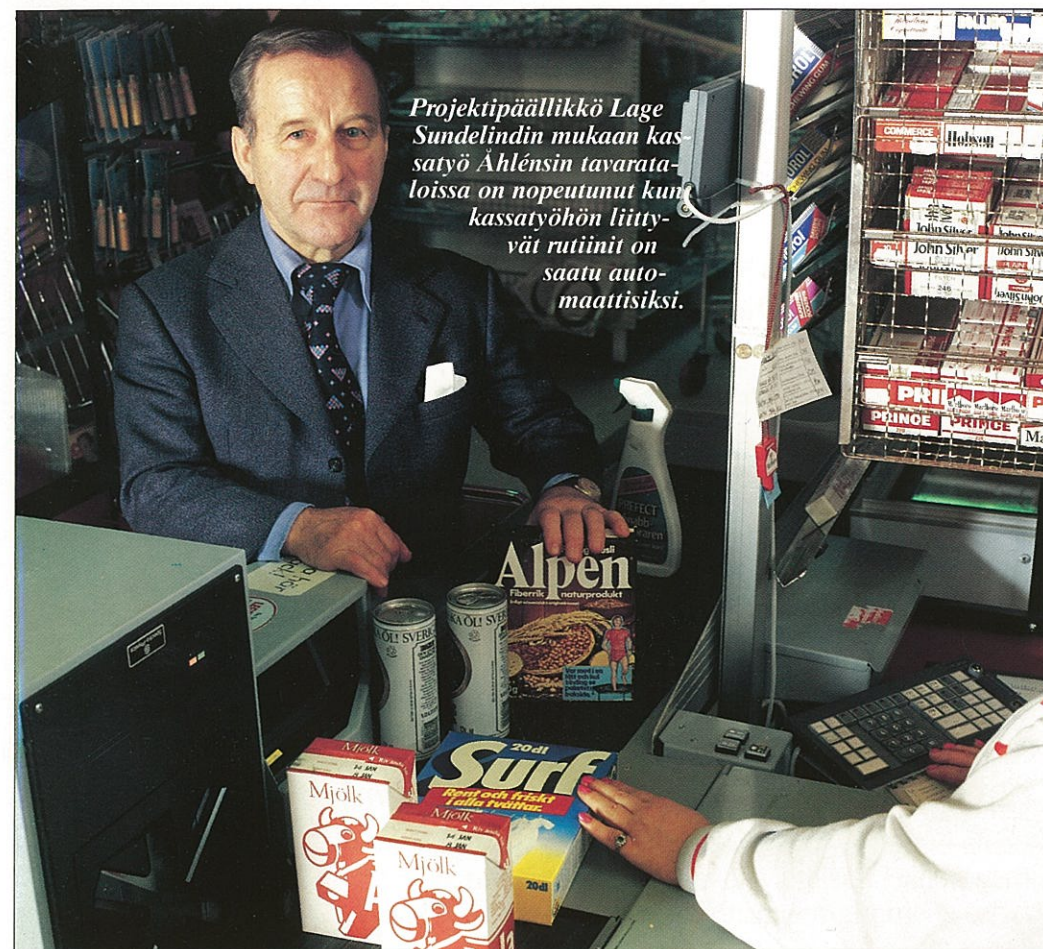
"Nokian järjestelmä perustuu kassapäätelisiin, joita ohjaamaan tarvitaan pientietokone. Mitä vähemmän kassapäätteitä on, sitä kalliimmaksi järjestelmä tulee", hän toteaa.

"Nokian julkistettua viime vuoden lopulla MikroMikko 2-pohjaisen pienten myymälöi-

den kassapääteljärjestelmän voidaan pienemmillekin asiakkaille järjestelmiä tästedes tarjota." Norrhall mainitsee myös, että joitakin uuden järjestelmän kassapäätteitä, CRS kolmesatasia on ollut jo kokeiltavanakin Ählénsillä.

"Kun saamme uuden myymäläpäätelratkaisun hyvin toimimaan, lähemme viemään sitä ehkä kauemmaksikin", Norrhall suunnittelee. Hän näkee suuret markkinat mm. elintarvikekaupoissa. Niihin Nokia on valmistautunut kehittämällä Ählénsin kanssa erityisen elintarvikekaupan järjestelmän.

net
TA



Projektipäällikkö Lage Sundelindin mukaan kassatyö Ählénsin tavarataloissa on nopeutunut kun kassatyöhön liittyvät rutiinit on saatu automaattisiksi.

Kassapäätteet ovat osa Ählénsin uutta ilmettä

Ähléns, yksi Ruotsin suurimmista tavarataloketjuista, on äskettäin muuttanut ilmettään uusimmalla tunnuksensa ja antamalla enemmän tilaa erikois- ja tuoretavaroille. Ilmeen muutokseen on kuulunut myös kassapäätelien uusiminen, joka aloitettiin asentamalla Nokian kassapäätteet Skutskärin Ählénsiin syyskuussa 1983. Nyt asennuksia on kuudessa tavaratalossa kahdeksastakymmenestä.

Kassapäätelhankkeen projektipäällikkönä työskentelevän Lage Sundelindin mukaan Ähléns halusi valita järjestelmätoimittajan, joka toimi asiakkaan ehdoilla ja jonka järjestelmässä oli jouston varaa.

Hän kertoo kuinka ennen uusien kassapäätelien hankki-

mista Ählénsillä tehtiin tutkimus, josta kävi selvästi ilmi mm. hyvän kassapöydän tärkeys. Pystyasennossa oleva tutkain eli skanneri todettiin tehokkuudessa ylivoimaiseksi ja ergonomisesti järkevimmäksi. Mm. tällainen ratkaisu järjestettiin Ählénsin toivomusten mukaan.

Ohjelmistokehitystä yhdessä

"Meillä oli käsitys, että Nokia on hyvä pääteljärjestelmässä. Toisaalta Nokialla ei ollut tarjota kovin loistavaa ohjelmistotuotetta, mutta sen ajattelimme voivamme kehittää yhdessä", Sundelind toteaa.

net

TA

Hän kertoo tähän mennessä kehitystyöhön ja järjestelmien testaukseen käytetyn 6500 tuntia ja olevansa tyytyväinen kokemuksiin. Ähléns on saanut käyttöönsä tietoa, jossa Sundelindin mukaan ollaan Suomessa pidemmällä kuin Ruotsissa. Esimerkkinä hän mainitsee tilimyyntiin liittyvän tiedon käsittelyn.

Hajautettu malli

"Myymälöiden tietokoneistamisessa on periaatteenamme ollut, että tietojenkäsittely hajautetaan paikallisiin tietokoneisiin. Emme halua keskustietokoneemme nähtävän", Sundelind pilaaile.

"Keskustietokoneessa on tiedot kaikista 40 000 artikkelista, hintarekisteri sekä muuta perustietoa. Tietoliikenteen avulla se siirretään tarvittaessa paikallisiin tietokoneisiin. Keskustietokone on informaation jakaja ja hajauttaja, mutta toisaalta keskittäjä, sillä tietoja lähetetään myös paikallisista keskustietokoneeseen", hän toteaa.

Tiedot tavarankulusta

"Nokian kassapääteljärjestelmällä saamme kerättyä paikallisia tietoja osasto- ja tavarataloista sekä myyntitilastoja ja -selvityksiä. Olemme saaneet tietokoneelle tavarankulun, toimitukset sisään ja ulos sekä hallinnolliset rutiinit ja tilimyyntin. Parhaillaan testaamme yhteyksiä ulkoisiin tietokoneisiin kuten luottoyhtiöiden tietureihin", Sundelind kertoo.

"Myöhemmin tähtäimessämme on henkilöstösuunnittelun tietokoneistaminen. Meillä on työsuhteessa 10 000 henkilöä, joista monet tekevät osapäivätyötä. Mm. työaikaohjelmien järjestäminen tietokoneella helpottaisi henkilöstösuunnittelua."

"Kuinka pitkälle tietokoneistamisessa menemme, riippuu kannattavuudesta. Tänä vuonna on kuitenkin tarkoitus jatkaa Tukholman Ähléns Cityssä aloitettua kassapääteljärjestelmien asennusta ja aloittaa vastaava työ myös Göteborgin Ähléns Cityssä", Sundelind päättää.

net

TA