



Eero Laurila (oik.) on ollut mukana koko ajan, kun Alkolla on kehitetty myymäläpäätejärjestelmää. Tänä päivänä hänen vastuulleen kuuluu Alkon kenttäorganisaation tietojärjestelmät ja jakelutoimen johtamista palvelevien järjestelmien kehittäminen ja suunnittelutyön ohjaaminen. Kuvassa vasemmalla myyntijohtaja Tero Laaksonen Nokia Datan Päätejärjestelmät-osastolta.

Alko täydensi myymäläpäätekanzaansa:

Viimeinenkin viinakauppa viimeisimpään tekniikkaan

Toukokuussa Nokia Datan kanssa tehdyn viimeisen sopimuksen jälkeen Oy Alko Ab ulottaa myymäläpäätejärjestelmänsä jokaiseen myymäläänsä. Tämän jälkeen 207 Alkon myymälässä on yhteensä noin 1200 Nokian kassapäätettä.

Alko on kassapäatejärjestelmien uranuurtaja Suomessa. Ensimmäiset päätteet, joista nykyinen järjestelmä on kehitetty, asennettiin Tapiolan myymälään toistakymmentä vuotta sitten.

Suunnittelupäällikkö Eero Laurila, joka on ollut alusta asti mukana, korostaa, että Alkon järjestelmä on myymäläkohdaintainen apuväline myymälän esimiehelle.

Alkon myymäläpäätejärjestelmä on rutiinin nopeuttaja ja varmentaja. Kaikki ne toiminnot, jotka on voitu automatisoida, on myös automatisoitu.

"Järjestelmän aidompi osa on myymälän toimintojen oh-

jaaminen henkilökäyttöineen ja työvoimakysymyksineen. Tätä kautta järjestelmä saavuttaa myös taloudellisuutensa, kun myymälän esimies saa oikeata tietoa omasta myymälästään — sen myynnistä, myynnin rytmistä, varastosta jne. Näistä tiedoista hän sopeuttaa ihmisten työajat ja mitä tehtäviä kulloinkin tehdään ja miten pullot ja rahat hallitaan. Kun myymälöissä on tuoretta "omaa" tietoa, ei olla keskitetyn atk:n tuottamien tietojen varassa, jotka myymälänhoitajalle tulisivat koko ajan myöhässä", Eero Laurila kertoo.

Tietenkin järjestelmä tuottaa jatkokäsittelyä varten erilaista tietoa, jonka pääkonttorin atk jalostaa aina kulloistenkin tarpeiden mukaan.

Miten Alkosta tuli uranuurtaja

Alkossa todettiin toistakymmentä vuotta sitten, ettei mekaanisia kassakoneita enää

kannata korvata vastaavanlaisilla. Uusi teknologia tarjoaisi paremmat mahdollisuudet. Näin Alkossa uskottiin, vaikka kehitys silloin vaikutti epä-määräiseltä.

Mutta kiinnostus oli herännyt, ja suunnittelutyö aloitettiin Nokian kanssa. Omalta osaltaan liikkeelleläähtöä helpotti Alkon jo silloin voimakas atk-toiminta.

"Hintamuisti oli eksoottinen asia. Pelkkä tuotekoodin näppäily riittäisi myyntitapahtumassa? Mitään kokemuksia tästä ei ollut edes pohjoismaisella tasolla. Alkon kokeilu oli ensimmäinen."

"Systeemiä rakennettiin kuumeisesti ja vuonna 1972 ensimmäiset päätteet asennettiin Tapiolan myymälään. Kiinnostava hintamuisti voitiin näin testata tiskilinjalla," muistelee Laurila.

Hintamuisti pelasi ja kehitystä jatkettiin. 1974 neljän myymälän kokeilujärjestelmä oli valmis. Ja kun Alko tilasi ensimmäiset 30 järjestelmää, aloitti Nokia tuotannon. Tämän jälkeen Alko on tilannut 40 — 60 järjestelmää kerralla siten, että toukokuussa 1983 tehdyn viimeisen sopimuksen jälkeen kaikkiin Alkon myymälöihin tulee yhtenäinen järjestelmä.

Eero Laurila näkee kehityksessä kolme selvää työvaihetta. "Ensin katsottiin, miten tiskilinjalla hoidetaan kassakoneen rooli. Sen jälkeen siihen laajennettiin muut myymälän

Föregångare med 1 200 terminaler

Alko är en föregångare, när det gäller butiksdatsystem i Finland. De första terminalerna installeras för över tio år sedan. Det senaste teknade avtalet mellan Alko och Nokia innebär att Alko installerar butiksdatsystem i alla sina 207 butiker. Hittills har Nokia installerat 1 200 terminaler hos Alko.

Alkos system är ett butiksbundet hjälpmedel för butiksföreståndaren. Systemet gör rutinerna snabba och säkra. Automatiseringen har genomförts så långt det är möjligt.

"Den viktigaste delen av Systemet är styrningen av butiksfunktionerna, inklusive personalplanering och arbetskraftsfrågor. Syste-

tahtumat: varastokirjanpito, rahaliikenne, henkilökäytön seuranta ja tiedonvälitys. Nykyistä kehitystä edustaa laajemmasta muistit, päätteiden kehittyneempi logiikka ja tietoliikenne, joilla ominaisuuksilla voidaan yhä lisätä myymälän johtamista palvelevia asioita."

Huomisen järjestelmästä

Laurilan mukaan nykyisellä järjestelmällä pärjätään hyvin pitkälle, mutta tämä ei tarkoita sitä, etteikö uuden sukupolven järjestelmää olisi hahmoteltu ja linjaliikenteen osalta jo kokeiltukin.

"Kustannusten on oltava suhteessa saavutettaviin etuihin," Eero Laurila muistuttaa, mutta toteaa samalla luottavaisesti, että kehittyvä teknologia tulee avuksi.

Alko satsaa koulutukseen

Alkossa ollaan tyytyväisiä järjestelmällä saavutettuihin tuloksiin. Tyytyväisyyden syytä löytyy myös omasta toiminnasta. Myymäläpäätejärjestelmä rakennettiin askel askelelta ja samalla opittiin luottamaan omaan kokemukseen. Myymälään on varottu viemästä puolivalmistaa järjestelmää, joten testaus on haluttu tehdä itse mahdollisimman perusteellisesti.

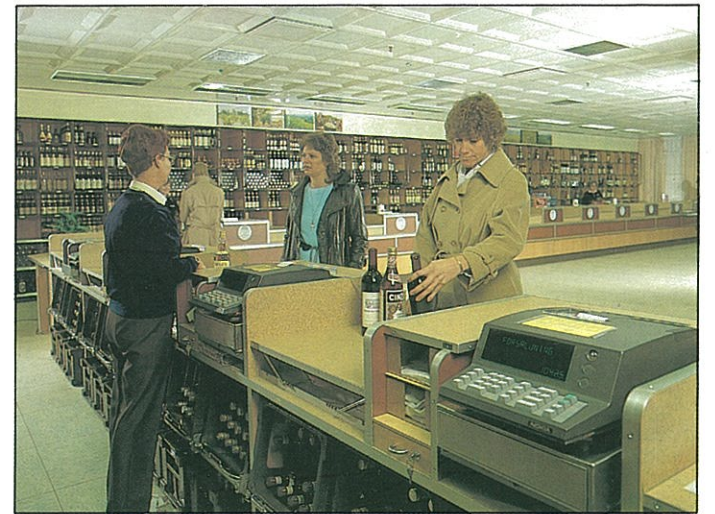
Mutta ehkäpä tärkein asia kaikesta, Alko on satsannut ja satsaa paljon myymälähenkilökuntansa kouluttamiseen. Se on varmin tapa turvata järjestelmän tuottama hyöty koko Oy Alko Ab:lle. □

met är lönsamt, eftersom butiksföreståndaren har korrekt information om butiken: dess försäljning, försäljningsrytm, lager osv. Med de uppgifterna som bas anpassar han personalens arbetstider, fördelar uppgifter och håller kontroll på pengar och varor," säger planeringschef Eero Laurila på Alko. Han urskiljer tre olika faser i utvecklingen.

"Först undersökte vi hur kassaapparaten kunde ersättas. Därefter utvidgades systemet till övriga butiksfunktioner som lagerbokföring, penningflöde, personalplanering och information. Den senaste utvecklingen har kommit i form av större minnen, en mer utvecklade logik som finns inbyggd i terminalerna och dataöverföring. Så kan förutsättningarna för att leda butikerna förbättras ytterligare."

Ruotsalaiset seuraavat suomalaisia Systemin kautta vähittäiskauppaan

Nokia AB hyödyntää Ruotsissa sitä kokemusta, jota Nokia Data on hankkinut kotimarkkinoillaan Suomessa. Niinpä myyntiaktiviteetit suunnattiin Systembolagetille hetken jälkeen kun Alkon myymäläpäätejärjestelmä todettiin toimivaksi ratkaisuksi.



Systembolaget oli jo vuonna 1969 asettanut projektiryhmän käsittelemään kassapäatejärjestelmien hankkimista suurimpiin myymälöihinsä. Kehitys johti siihen, että länsisaksalainen yritys teki koeasennuksen System-myymälään Sollentunassa 1973. Mutta asennuksissa oli lukuisia häiriöitä ja järjestelmää poistettiin.

Pohjoismaisilla alkoholimonopoleilla on hyvin toimiva tiedonvaihto, ja siten Systembolagetissa tiedettiin Alkon ja Nokian yhteistyöstä kassapäaterintamalla. Nyt myös Nokia ja Systembolaget alkoivat yhteistyön vuonna 1969 tehdyn vaatimuserittelyn pohjalta. Koeasennus tehtiin marraskuussa 1977 keskisuureen Köpingin myymälään. Laitteisto perustui Alkon järjestelmään, mutta ohjelmisto oli sovitettu Systembolagetin tarpeisiin.

Kasvetiin yhdessä

Kokeilu osoitti, että päätejärjestelmä toimi useimmissa kohdin tyydyttävästi ja että se jopa kannattaisi hankkia pienempiinkin myymälöihin.

Vuonna 1978 Systembolaget päätti hankkia myymäläpäätejärjestelmät kaikkiin myymälöihinsä kolmessa vaiheessa. Ensimmäinen vaihe oli tarkoitus aloittaa helmikuussa 1982.

Ensimmäiseen osaan tuli 13 tarjousta 11 toimittajalta. Esikarsinnan jälkeen jäi loppusuo-

ralle Nokia ja kaksi kilpailijaa. Tiukoissa neuvotteluissa Nokia sai tilauksen. Sen järjestelmä oli tehokas väline puutteelliseen, laitteisto oli ergonominen, hinta oli kilpailukykyinen ja Nokia pystyi aloittamaan asennukset vuotta aikaisemmin kuin kilpailijansa.

"Tällaisissa projekteissa täytyy asiakkaan ja toimittajan voida kasvaa yhdessä", toteaa Olle Ahlsen, Nokia AB:n kaupan tietojenkäsittelyjärjestelmien myyntipäällikkö. "Esimerkiksi, kun Systembolaget piti kirjoitintamme liian hitaana, kehitimme sitä edelleen ja saimme sen kirjoittamaan kolme riviä sekunnissa aikaisemman puolentoista sekunnin asemasta. Nyt se on ehdottomasti markkinoiden nopein".

Nokia ainoaksi kassapäate-toimittajaksi

Nokian mahdollisuuksia pidettiin pieninä kun neuvottelut toisesta osasta aloitettiin. Systembolagetin politiikkaan nimittäin kuului välttää riippuvuutta yhdestä toimittajasta. Mutta vain Nokialla oli tarjota hyvin toimiva, räätälöity järjestelmä. Nokia Data sai tilauksen, jonka asennukset aloitettiin helmikuussa 1982.

Heti toisen osan asennusten käynnistyessä, aloitettiin neuvottelut kolmannelta. Tässä vaiheessa Systembolaget oli täysin vakuuttunut Nokian jär-

jestelmän eduista ja Nokiasta tuli ainoa toimittaja kaikkiin myymälöihin. Paljon merkitti myös se, että Systembolaget oli yhtenäistänyt nyt henkilökuntansa koulutuksen, palvelurutiinit ja varastonvalvonnan.

Kolmannen osan asennus on parhaillaan menossa ja valmistuu syksyn kuluessa. Silloin on noin 2800 Nokian kassapäätettä asennettu 316 System-myymälään. Kysymyksessä on selvästi Ruotsin suurin kaupan sektorille tehty tietojenkäsittelyjärjestelmä.

Päivittäis-tavarakauppaan uudet järjestelmät

Systembolagetista tuli tehokas referenssi Nokia AB:n kaupan tietojenkäsittelylle. Seuraava tilaus saatiin Tukholmassa sijaitsevalta Komsumilta, joka tarvitsi tietojenkäsittelyjärjestelmää suurimpaan tavarataloonsa, PUB:iin. Nokia kehitti PUB:lle räätälöidyn järjestelmän, johon kuuluu 12 Mikkoa ja yli 200 kassapäätettä.

Nokia AB on päässyt hyödyntämään Ruotsissa myös vähittäiskaupan myymäläkohtaisjärjestelmää, jota Suomessa toimitetaan mm. Keskon ja Tukon myymälöihin. Ruotsalainen erikoismyymäläketju Duka on tilannut ensimmäiset järjestelmänsä ja muutamilla muilla asiakkailta on myymäläpäätejärjestelmä koekäytössä. □