

# Neviso Oy toteutti toiminnanohjausjärjestelmän Suomen Lämpöpuulle

Reetta Pitkäkoski, teksti ja kuva

**K**auhajokelainen IT-alan palveluyritys Neviso Oy ja teuvalainen Suomen Lämpöpuu Oy ovat tehneet jo pitkään tiivistä yhteistyötä. Yhteistyö sai alkunsa jo noin kymmenen vuotta sitten, kun seudullista valokuituverkkoa rakennettiin Teuvalle.

– Oli luonnollista, että silloin otimme meillekin kuituliittymän. Neviso oli heti alusta lähtien yhteistyökumppanimme, joka tarjosi meille kaikki IT-puolen peruspalvelut, Suomen Lämpöpuun myyntipäällikkö **Anne-Mari Leppinen** kertoo.

**Oma ohjelmisto.** Hyvin sujunut yhteistyö johti lopulta siihen, että Neviso toteutti Lämpöpuulle oman toiminnanohjausjärjestelmän. Leppisen mukaan Lämpöpuun viime vuosien voimakas kasvu aiheutti tarpeen ohjelmistohankinnalle. Valmiit ohjelmistot eivät tähtäneet heidän tarpeitaan.

– Tulimme tilanteeseen, jossa emme yksinkertaisesti enää pärjänneet excel-taulukoilla. Kokeilimme ensin valmiita ohjelmistoja, mutta totesimme, että ne ovat älyttömän kalliita, eivätkä kuitenkaan toimi meillä sellaisinaan, vaan vaatisivat muita lisäpalveluja, Leppinen kertoo.

Projekti alkoi vuonna 2014. Nevison tuotepäällikkö **Jarkko Jouppi** mukaan heidän piti aluksi tulla tutuksi puualan kanssa, että he voisivat ymmärtää Lämpöpuun tarpeet järjestelmän suhteen.

– Lähdimme suunnittelemaan järjestelmää listamalla ensin, millaisia toimintoja he järjestelmään tarvitsevat. Ohjelmistosuunnittelijan täytyy ensin ymmärtää asiakkaan toimialaa ennen kuin ohjelmistoa voi lähteä rakentamaan.

**Yhteisymmärrys.** Jouppi mukaan asiakkaalle räätälöidyn ohjelmiston suunnittelu, toteutus ja käyttöönotto vaatii tiivistä yhteistyötä asiakkaan kanssa sekä hyviä kommunikointitaitoja. Myös asiakkaan pitä osata ilmaista toiveensa.

– Asiakkaalta vaaditaan sitä, että he osaavat kertoa tarpeistaan mahdollisimman tarkasti. Joskus se voi vaatia heiltä myös joidenkin toimintojen suoraviivaistamista, että ohjelmiston kanssa päästään haluttuun



Jarkko Jouppi ja Anne-Mari Leppinen ovat tyytyväisiä Nevison ja Lämpöpuun yhteistyöhön. Yhteydenpito ja tapaamisten järjestäminen on helppoa paikallisten toimijoiden kanssa, he tuumaavat.

lopputulokseen, Jouppi toteaa.

– Mielestäni on ihan tervettäkin välillä tarkastella omia toimintatapojaan ja miettiä, voisimmeko tehdä tämän asian jotenkin toisin, Leppinen tuumaa.

Kaksikko toteaa, että projektin aikana käytiin lukemattomia palavereita, sähkö-

köpostin vaihtoja ja tarkistussoittoja.

– Ohjelmiston tekemisessä aivan oleellinen asia on se, että yhteistyökumppanit ymmärtävät toisiaan. Usein asioita tarkistetaan monta kertaa, sillä jos alkuvaiheesta tulee jokin oleellinen väärinymmärrys, se voi olla hyvin vaikea ja kallias

korjata jälkikäteen, Jouppi selittää.

**Onnistunut lopputulos.** Lämpöpuulla otettiin uusi järjestelmä käyttöön vuoden 2015 lopulla. Leppisen mukaan käyttöönotto sujui ongelmitta.

– Meille tärkeä vaatimus oli se, että järjestelmän

käyttö ei saa hidastaa tuotantoprosessiamme. Neviso onnistui hienosti täyttämään toiveemme ja luomaan järjestelmän, jonka toiminnot ovat tarpeeksi yksinkertaiset ja selkeät. Siitä kertoo sekin, ettei työntekijöiltä kuulunut mitään vastalauseita ohjelmiston käyttöönoton yhteydessä, Lep-

## Neviso Oy

- perustettu vuonna 2000
- palveluihin kuuluvat ICT-palvelut sekä ohjelmistotuotanto
- yritys työllistää yhdeksän henkilöä

## Suomen Lämpöpuu Oy

- perustettu vuonna 1999
- valmistaa ja vie maailmalle ulkorakentamiseen soveltuvia lämpökäsiteltyjä puutuotteita
- yritys työllistää noin 30 henkilöä

pinen kiittelee.

Hänen mukaansa nykyään ohjelmistosta on muodostunut niin tärkeä osa jokapäiväistä työskentelyä, että ilman sitä olisi enää vaikea toimia.

– En tiedä, miten pärjäsimmme ennen. Nyt näen koneelta muutamalla klikkauksella esimerkiksi asiakkaan tilaukset, varastotilanteen ja sen, koska tavara on tulossa varastoon. Käytössämme on myös nippu-tunnisteet, joiden avulla tavaran pystyy jäljittämään, mikäli esimerkiksi raaka-aineissa on ongelmia.

## Tuotteistaminen tavoitteena.

Neviso on valmistanut lukuisia ohjelmistoja ja järjestelmiä eri toimialojen asiakkaille. Jouppi näkee, että yrityksellä on kasvun mahdollisuuksia juuri ohjelmistopuolella.

– Meidän tavoitteenamme on tuotteistaa jo tehtyjä ohjelmistoja niin, että niitä voisi myydä valmiina paketteina. Näkisin, että tämä Lämpöpuulle tehty ohjelmistokin voisi hyvin soveltua muillekin puualan toimijoille, jos ei ihan sellaisenaan, niin ainakin pienin muokkauksin, Jouppi miettii.

Hän toivookin, että alan toimijat olisivat heihin yhteydessä, mikäli kiinnostusta ohjelmistohankintaan on.

Leppinen voi omalta osaltaan suosittelulla Nevison palveluja. Hän kannustaa ihmisiä kääntymään paikallisten toimijoiden puoleen.

– Olen miettinyt, että liian usein IT-asioissa käännytään valtakunnallisten, isojen toimijoiden puoleen, eikä huomata, että meillä on olemassa paikallisiakin palveluja. Pienet, paikalliset toimijat tarjoavat samoja palveluja, mutta palvelu on sata kertaa parempaa ja toimivampaa, Leppinen toteaa.