



Kuva: Pyy Antero Photography

“ Asiointi sujuu, kun tehdään osaavien ammattilaisten kanssa yhteistyötä.”

-Marko Kähkönen, Feon

 PRINTCOM

## Toimivat ja kehittyvät IT-palvelut rakentavat Feonin luotettavaa liiketoimintaa

Feon on suomalainen perheomisteinen teräspalveluyhtiö, joka toimii teräksen tukkukauppiaina ja jatkojalostaa sitä. Yrityksen varaston koko on 35 000 tonnia ja valikoimassa on yli 15 000 tuotetta. Vuodesta 2016 asti yrityksen ICT-toiminnoista on vastannut tietohallintojohtaja **Marko Kähkönen**. Kähkösen lisäksi yrityksen ICT-organisaatiossa on kaksi muuta työntekijää, jotka huolehtivat operatiivisesta toiminnasta.

Printcom valikoitui Feonin IT-palvelukumppaniksi tarjouskilpailun perusteella keväällä 2022. Yhteinen toiminta päästiin käynnistämään syksyllä 2022.

## IT on strategisesti tärkeä voimavara Feonin liiketoiminnalle

Sujuvan ICT-hallinnon strateginen merkitys tunnustetaan Feonilla. Toimivien IT-palveluiden keskeistä roolia terästukkurin toiminnassa kuvaa Kähkösen esimerkki digitaalisesta kaupankäynnistä: kun perinteisesti teräksen tukkukauppa on ollut myyjä-vetoista toimintaa, jossa asiakas lähettää alan toimijoille tarjouspyynnöt ja tekee niiden perusteella ostopäätöksen, Feon on päättänyt panostaa verkkokauppaan. Siksi erityisesti luotettavilla konesali-palveluilla, jotka pitävät yrityksen ERP-järjestelmän toiminnassa, on suuri merkitys Feonin toiminnalle. Tällä hetkellä noin yksi viidesosa yrityksen tilauksista tulee verkkokaupan kautta.

”Toimivat yhteydet ERP-järjestelmään ovat aivan pakolliset, kun toimitaan tukkukaupassa ja yksittäisiä rivitapahtumia on vuodessa miljoonia. Myös esimerkiksi verkkokaupassa meidän lähtökohtamme on, että asiakkaan pitää pystyä näkemään, paljonko ja mitä tuotteita meillä on tarjolla sekä mihin hintaan”, Kähkönen kertoo.

## Printcomilta palvelut kautta linjan

Feon on hankkinut Printcomilta monipuolisesti IT-palveluita: Printcom toimittaa terästukkurille muun muassa konesalipalvelut, verkkoyhteydet sekä Service Desk -käyttäjätuen. Lisäksi Printcom toimittaa Feonille tietokoneet esiasennettuina sekä laitehallinnan palvelut ja erilaiset ohjelmistolisenssit.

Kun suuri valikoima IT-palveluita siirretään toimittajalta toiselle, on vaihdos aina omanlaisensa prosessi. Käyttöänon jälkeen Feon ja Printcom ovat kuitenkin oppineet toisistaan sekä toisen toimintatavoista, ja tällä hetkellä IT-palvelut rullaavat vailla suurempaa moitteen sijaa. Tikettien määrää pyritään systemaattisesti vähentämään yhteisellä työllä, ja kehitystä seurataan yhteisissä kuukausipalaverissa.

Printcomilta asiakkuutta hoitaa avainasiakaspäällikkö **Jouni Komulainen** lisäksi palvelupäällikkö **Mika Hautaniemi**. Kaksikko toimii linkkinä Feonin ja Printcomin muun henkilökunnan välillä sekä pitää huolen, että Feonin tuotannon tarpeista



otetaan koppia. Kähkönen kertoo, että Komulaisen ja Hautaniemen kanssa on helppo asioida, ja yleensä parivaljakko selvittää mahdolliset pulmat ripeästi. Yhteydenpito on mutkatonta ja toimii matallalla kynnyksellä – Kähkönen tietää kenelle soittaa, kun tulee asiaa.

### **Printcom kehittyä ja tukee asiakkaansa kehitystä**

Kähkönen mukaan Printcomin toimintaa kehitetään koko ajan, ja se on näkynyt myös asiakkuuden aikana palvelutasossa. Parhaillaan on käynnissä muun muassa dokumentaation kehittämissuunnitelma. Projektissa pyritään purkamaan tarvetta tupla-dokumentaatiolle ja tekemään Printcomilla olevaa tietoa läpinäkyväksi myös asiakkaalle, sillä siitä on usein hyötyä liiketoiminnalle.

”Asiointi sujuu, kun tehdään osaavien ammattilaisten kanssa yhteistyötä”, Kähkönen toteaa.

Halu kehittyä näkyy myös Feonin toiminnassa ICT-ympäristössä. Printcomin Komulainen toteaa, että Feonin kanssa toimimista kuvaa se, että pyritään olemaan askeleen edellä. Printcom haluaa Komulaisen mukaan omalta osaltaan olla mukana tukemassa Feonin menestystä.

”Vaikka maailmantilanne on ollut viime aikoina haastava, Feon haluaa pysyä ajan tasalla. Parhaat kehittävät toimintaansa laskusuhdanteidenkin vallitessa, jotta ovat valmiita vastaamaan kysyntään ja haasteisiin myös nousukaudella”, Komulainen pohtii.

“ Parhaat kehittävät toimintaansa laskusuhdanteidenkin vallitessa, jotta ovat valmiita vastaamaan kysyntään ja haasteisiin myös nousukaudella.”

-Jouni Komulainen, Printcom



#### **Lisätietoja:**

Avainasiakaspäällikkö  
**Jouni Komulainen**  
puh. 0400 774 523

Printcom Center Oy on suomalainen, yksityisomisteinen IT-palvelutalo, joka on yli 14 vuoden ajan ollut mukana yritysten IT-arjessa. Haluamme parantaa yritysten tietotekniikan hyödyntämistä sekä käyttöä pala kerrallaan. Yrityksen liikevaihto ylsi vuonna 2023 lähes 36 miljoonaan euroon ja yritys työllistää yli 100 henkilöä 10 paikkakunnalla.

Printcom Center Oy | Espoo - Jyväskylä - Kokkola - Kotka - Kouvola - Lahti - Lappeenranta - Porvoo – Seinäjoki - Tampere  
Puh. +358 20 7280 549 | myynti@printcom.fi | www.printcom.fi

 **PRINTCOM**