Lehdistötiedote

19.9.2018

SabriScan juhlii 20-vuotisjuhlavuottaan - kärkenä kansainvälinen kasvu ja toimintojen kokonaisvaltainen digitalisointi

SabriScan juhlii tänä vuonna 20-vuotista taivaltaan. Tarina, jonka keskiössä on alkumetreiltä asti ollut maailmanluokan OPEX-LEAN osaaminen ja kansainvälistyminen, alkoi vuonna 1998. Alkuvuosina kasvua siivitti matkapuhelinsektori. 2004 tehdyn yritysoston avulla yritys sai vahvan jalansijan ajoneuvoteollisuuden valaisinliiketoimintaan. Ensimmäinen ulkomaankonttori avattiin 2005 Kiinassa. 2008 finanssikriisistä selviydyttyä yritys jatkoi kansainvälistymistään ja avasi 2014 huoltoyksikön Romaniaan ja 2016 Intiaan. Tänä päivänä SabriScanin tärkeimpänä osaamisalueena on vaativat ajoneuvoteollisuuden optiset muotit ja muut tekniset muotit. Liiketoiminta on vahvassa kasvussa. Strategian keskiössä on kansainvälinen kasvu, uusien huolto-/valmistusyksikköjen perustaminen, ja erityisesti nyt vuoden 2018 lopulla, toiminnan kokonaisvaltainen digitalisointi.

Digitalisointiprojektin tarkoituksena on toiminnan ja toimipaikkojen määrän kasvaessa, että yhtiöllä on käytössä yhtenäinen asiakasrajapinta, samat sisäiset toimintamallit, parempi kustannustehokkuus ja toimintojen läpinäkyvyys missä päin maapalloa tahansa. Taloushallinnon osalta läpinäkyvyys on viety loppuun aikaisemmin. Tänä vuonna töitä on tehty tuotannon, projektoinnin ja myynnin digitalisoimiseksi.

Tuotannon ja projektoinnin digitalisoinnin taustalla on mallinnettu yksityiskohtainen LEAN-toimintamalli, jota on testattu viimeiset 3 vuotta. Kansainvälisen autoteollisuuden vaatimukset ovat vyörytetty sisään ja nyt vuoden 2019 alussa SabriScan ottaa käyttöön asteittain digitaaliset työkalut. Työkalujen avulla asiakkaalla on reaaliaikainen näkymä omiin projekteihinsa missä päin maailmaa tahansa. Digitaaliset työkalut lisäävät toimitusketjun tuottavuutta ja nopeuttavat projektien läpimenoaikaa. Muottiprojekteissa, alihankkijoilla ja muilla relevanteilla sidosryhmillä on suora reaaliaikainen yhteys SabriScanin järjestelmään.

Myynnin digitalisointi on kehitetty LEAN-menetelmin viimeiset vuodet ja tänä vuonna se on ajettu sisään simultaanisti kaikkialla maailmassa. Pipeline-ajattelu, kaikkien osallistuminen, läpinäkyvyys ja proaktiivisuus mahdollistavat vahvan myynnin kasvun ja kasvustrategian toteuttamisen.

“Myynnin digitalisoinnin ja pitkäjänteisen ja systemaattisen pipeline-ajattelun avittamina olemme vahvasti määrittämällämme kasvustrategiapolulla ja saavuttamassa 10M€ group tason myyntiä. Reaaliaikainen tarjouskantamme oli tänään aamulla lähes 40M€.”, kertoo SabriScanin toimitusjohtaja Jari Kokkonen.

Business Finland, Finnpartnership ja Finnvera ovat SabriScanin tukena globaalin kasvun edistämisessä. Partnereiden rahoituksen avulla yritys pystyy kiihdyttämään kasvuhankkeitaan Suomessa ja muilla erittäin nopeasti kasvavilla kehittyvillä markkinoilla, joista Romaniassa, Intiassa ja Kiinassa yrityksellä on jo vahva jalansija. Digitalisointiprojektin ohella rahoitusta käytetään uusien kehittyvien alueiden tutkimiseen ja toimipisteiden perustamiseen.

Lisätietoja kasvustrategiasta ja digitalisointiprojektista antaa:
Jari Kokkonen
Toimitusjohtaja, CEO
+358 40 514 6046
jari.kokkonen [at] SabriScan.fi

Yhtiön yhteystiedot ovat:
SabriScan Oy
Tehdaskylänkatu 11
FI-11710 Riihimäki
+358 19 760 220
info [at] SabriScan.fi