



# Case: Silja Cargo

Sujuvaa yhteistyötä laivarahtiliikenteessä

## SILJA OY AB LYHYESTI

Silja on Itämeren johtava matkustaja- ja rahtiliikenteen palveluyritys, joka tarjoaa asiakkailleen laadukkaita matkustajien ja rahdin kuljetuksia sekä merellisiä elämyksiä.

## RATKAISUN ASIAKASHYÖDYT

- Asiakkaalle entistä helpompi ja joustavampi toimintatapa
- Tehostaa ja nopeuttaa rahtiliikenteen suunnittelua ja seurantaa
- Mahdollistaa kustannustehokkaamman toiminnan
- Selkeä ja käyttäjystävällinen käyttöliittymä
- Mimimoi virheet

## Entistä nopeampaa palvelua

Kun matkustajaliikenteen varaukset tehdään hyvissä ajoin, eletään rahtipuolella päivä kerrallaan. Maahan tuleva lasti puretaan nopeasti. Laivat seisovat satamassa lastausta varten vain noin tunnin. Tilanne tuo väistämättä mukanaan kiireen.

”Kuljetusliikkeet saavat toimeksiantonsa teollisuudelta lyhyellä varoitusaajalla ja siksi mekään emme voi tietää esimerkiksi ensi viikon tilannetta vielä tänään,” kertoo Silja Cargon myyntipäällikkö Marina Hasselblatt.

Silja Cargo Partner Portal on Silja Cargon sopimusasiakkaille rakennettu Microsoft .NET -pohjainen extranet-ratkaisu päivittäisten kuljetustilalausten hoitoon. Digian toteuttama ratkaisu takaa asiakkaille saumattoman kuljetusketjun aina määräsatamaan saakka. Järjestelmä on integroitu Silja Linen sisäisiin järjestelmiin, joten se tuo tehokkuutta myös Silja Cargon omaan toimintaan.

## Yhteistyötä vahvistava työkalu

Hyvä palvelu ja nopeus sekä kumppanuustyylillä hoidetut asiakassuhteet ovat Silja Cargolle tärkeitä kilpailuetuja. Extranet-palvelu on suunniteltu tehostamaan asiakkaiden ja Siljan välistä yhteydenpitoa.

"Alalla, jolla muutenkin puhutaan jatkuvasti puhelimessa, tarvitaan puhelinta nopeampia viestintävaihtoehtoja. Sellaiseksi olemme tarkoittaneet Digian toteuttaman uuden, sopimusasiakkaille suunnatun extranet-paikkavarauspalvelumme," toteaa Hasselblatt.

Silja Cargo on solminut suurimpien kuljetusliikeasiakkaiden kanssa vuosisopimukset, joiden perusteella näille allokoidaan tietty metrimäärä tilaa jokaisesta laivojen lähdistä. Silja Cargo Partner Portalin kautta asiakkaat voivat nopeasti vahvistaa allokoidusta tilasta tarvitsemansa määrän. Kustannukset määräytyvät asiakkaan käyttämien metrien mukaan.

"Lähtökohtana on vahva kumppanuusyhteistyö tärkeiden kuljetusliikeasiakkaidemme kanssa. Vuosisopimuskäytännön ja sitä tukevan extranet-palvelun myötä pystymme palvelemaan asiakkaitamme entistä paremmin. Voimme tarjota heille samanaikaisesti sekä ennakoitavuutta että viime hetken joustavuutta," tiivistää Hasselblatt.

Silja Cargo Partner Portal toimii ensivaiheessa ennen kaikkea paikanvarausjärjestelmänä. Kirjaututtuaan järjestelmään Silja Cargon sopimusasiakas näkee heti vuosisopimukseen perustuvan käytettävissä olevan rahtitilan.

"Asiakkaan on varattava hänelle allokoitu tila päivittäin kello 14 mennessä. Jos tilaa on vielä käyttämättä, voimme lähteä kyselemään muilta asiakkailta heidän tarpeitaan ja ehdimme vielä myydä yli jäävän tilan esimerkiksi satamassa kuljetuspaikkaa jonottaville. Tämä tuo omaan toimintaamme lisää kustannustehokkuutta ja joustavuuttamme myös suhteessa muihin kuin sopimusasiakkaisiin."

## Laajentamismahdollisuudet suunnitelmissa

Jotta extranet-palvelun sisältämä paikkavarauksinformaatio olisi ajantasaista, Digia on integroinut palvelun Silja Linen sisäiseen varaus-, hinnoittelu- ja laskutusjärjestelmään. Järjestelmä toimii samalla alustalla ja käyttää samoja komponentteja kuin Digian toimittama matkustajapuolen paikkavarausjärjestelmä, joka tuottaa tiedon laivassa kulloinkin käytettävissä olevasta tilasta. Asiakas syöttää Silja Cargo Partner Portaliin rahtiyksikön tyyppiin, rekisterinumeron ja kansallisuuden, tiedot lastin sisällöstä ja siitä onko rekalla yksi vai kaksi kuljettajaa. Silja Cargon oma tietokanta tuottaa järjestelmään automaattisesti tiedon muun muassa viimeksi liikennöineestä kuljettajasta.

"Tutkimme parasta aikaa Digian kanssa myös muita mahdollisuuksia hyödyntää extranet-palvelua. Ylipäänsä pyrimme lisäämään Silja Cargo Partner Portalin roolia viestinnässämme sopimusasiakkaisiin päin," Hasselblatt kertoo.

Myyntipäällikkö Marina Hasselblatt on tyytyväinen kehitysprojektin sujumiseen. "Digia kuunteli meitä hyvin ja ymmärsi, mitkä ovat laivarahtiliikenteen toiminnalliset vaatimukset. Myös oman mieleni muuttaminen sallittiin sitä mukaa, kun oma ymmärrykseni järjestelmästä lisääntyi."

## RATKAISUSSA KÄYTETTY TEKNOLOGIA

- Myynninohjaus
- Tuotannonohjaus
- Ostojen hallinta
- Varaston seuranta
- Integrointi muihin operatiivisiin järjestelmiin

## YHTEYSTIEDOT

Digia Oyj  
Hiomotie 19, 00380 Helsinki  
Vaihe: 010 313 3000