

# VISMA Magazine

NRO 1/06

VISMA SOFTWARE OYJ:N ASIAKASLEHTI

Hallittua  
kiinteistönhallintaa

Visma-konserni  
kasvaa, kannattaa ja keskittyy  
palvelemaan asiakkaitaan

 **VISMA**<sup>®</sup>  
SOFTWARE



## Visma-konsernilla menestyksenkäs vuosi 2005

### Visma kansainvälisesti

Visma-konsernin liikevaihto kasvoi 14.5% vuonna 2005 ja operatiivisen toiminnan kannattavuus (EBITDA) 14.9%. Liiketoiminnan tuottama positiivinen kassavirta kasvoi vieläkin enemmän, 20.3%. Visma-konsernin liikevaihto on kasvanut nyt yhtäjaksoisesti vuodesta 2000 ja operatiivisen toiminnan absoluuttinen tuotto jo 20 vuosineljännestä peräkkäin. Erityisen ilahduttavaa Visma Softwaren osalta on sen liikevaihdon kasvu orgaanisesti 16% vuonna 2005.

Visma-konsernin päämarkkina-alue on selkeästi Pohjoismaat. Vismalla on kokonaisuudessaan Pohjoismaissa yli 210.000 yritystä asiakkanaan, siis lähestulkoon enemmän kuin Suomessa on yrityksiä.

### Visma Suomessa

Visman erittäin vahva kasvu ja vakavaraisuus antavat asiakkaillemme monia etuja. Palkkaamme Suomessa vuonna 2006 yli 40 uutta osaaajaa pääosin asiantuntija-palveluiden, tuotekehityksen ja myynnin toimintoihin. Näin kykenemme osoittamaan asiakasrajapintaan enemmän ammattitaitoista henkilökuntaa ja myös rakentamaan paremmin asiakaskohtaisia toiminnallisuksia, joita asiakkaat kovasti meiltä toivovat.

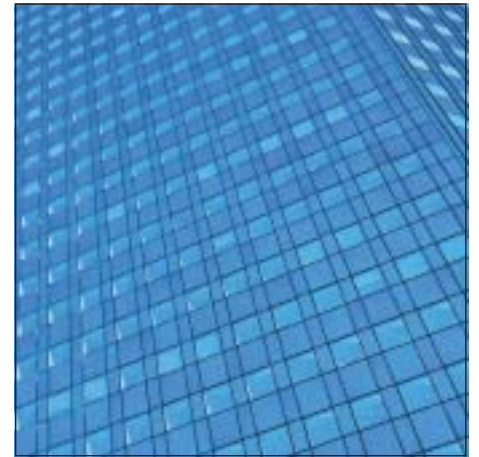
Tämän VISMAgazine sivuilla 5-7 kerron hieman enemmän taustoja konsernista, ja tarkemmin myös Suomen lukuja vuodelta 2005.

Miellyttäviä lukuhetkiä ja aurinkoisia kevätpäiviä

Timo Jarhos, toimitusjohtaja  
Visma Software Oy

## SISÄLTÖ

AJANKohtaista .....	3
VISMAkonserni kasvaa, kannattaa ja keskittyy palvelemaan asiakkaitaan .....	5
VISMAedustajat Edustajakentällä tapahtuu .....	8
VISMARatkaisut Hallittua kiinteistöhallintaa .....	10
VISMAasiakas Insmat Oy .....	12
VISMAasiakas Akseli Kiinteistöpalvelut Oy .....	14
VISMAasiakas Aronet-Esitysyhtiö Oy .....	16
VISMARvot .....	18
VISMAoppilaitosratkaisut .....	19
KOEajossa Vismalaiset hyvällä asialla! .....	20
VISMAasiakaspalvelu .....	22
VISMAvinkit .....	24
KURSSI&KOULUTUS .....	26
TAPAHTUU .....	27





## Econet-kampanjan 2005 voittaja: Testware Oy



*Pertti Parviainen,  
Jutta Hopp, Jari Ketoluoto ja Jane Peltonen*

Uusimman Econet Pro -version hankkineilla asiakkaila oli joulukuussa 2005 mahdollisuus osallistua Caribia Weekend -paketin arvontaan. Onnettaren suosimana rentouttavan viikonlopun kahdelle sai Testware Oy Hollolasta.

Vuodesta 1990 alkaen toiminut Testware Oy on erikoistunut ESD suojaukseen ja olosuhdetestaukseen. Yritys itse valmistaa Suomessa erikoiskaappeja sekä laukkuja, mutta pääasiassa Suomessa myytävät tuotteet tuodaan ulkomailta: Japanista, USA:sta, Englannista, Saksasta, Israelista ja Ruotsista. Suomen markkinoilla toimii tällä hetkellä muutama suuri toimittaja heidän lisäksi, mutta toimitusjohtaja **Pertti Parviaisen** mukaan Testware Oy:n tulevaisuuden näkymät ovat hyvät. Viimeisen kahden vuoden sisällä yritys on noussut yhdeksi suurimmista kaappien toimittajista. Tämän on mahdollistanut Parviaisen periaate tehdä laadukasta kauppaa: "Testilaitteiden on oltava yhtä dekadia parempia kuin testattavat tuotteet". Myynnin lisäksi Testware Oy jär-

jestää asiakkailleen ESD-koulutuksia ja tekee riskikartoituksia sekä auditointeja. Neljän hengen yrityksen asiakkaat koostuvat lähinnä elektroniikka- ja muovi-teollisuudesta, tutkimuslaitoksista ja -laboratorioista sekä yliopistoista.

Vuodenvaihteessa tapahtuneen Econettiin siirtymisen yrityksen henkilökunta kokee parantaneen ja helpottaneen suuresti heidän liiketoimintaansa. Siinä missä ennen tiedot vietiin aikaa kuluttavaan Excel-pohjaiseen tietokantaan, Econet mahdollistaa nyt monen tapahtuman ja ennen kaikkea monen käyttäjän yhtäaikaisen toiminnan. Uuden järjestelmän myötä on enemmän aikaa keskittyä oman ydinliiketoiminnan toteuttamiseen. Erityisen hyödyllisinä he ovat kokeneet historiatietojen tallentumisen ja niiden nopean selauksen sekä etäkäytön. Econetin myötä tietojen selaus on helppoa, vaikkapa asiakkaan luona.

## Econet Pro tuotantokäyttöön

Econet -tuoteperheen uusi ohjelmisto Econet Pro on ollut vuoden 2005 syksystä pilottikäytössä. Saadun palautteen perusteella olemme edelleen hioneet tuotteen ominaisuuksia, keskittyen erityisesti käytettävyyttä parantaviin asioihin sekä raportointiin ja tiedon jalostukseen.

Nyt Econet Pro on siirtynyt tuotantovaiheeseen, ja laajamittaisemmat toimitukset ovat käynnistyneet. Kiitämme pilottikäyttäjiä arvokkaasta avusta sekä kaikkia Econet Pro -ohjelmiston tilanneita luottamuksesta!

Myös Econet 2000:n kehitys jatkuu normaalisti. Econet 2000 -ohjelmistoon on tehty paljon parannuksia, jotka toimitetaan ylläpitoasiakkaille kevään päivitysversiona huhti - toukokuun vaiheessa.



## Nova-ohjelmien isännöinti pilottikäytössä

Nova-isännöinnin pilotointi on edennyt hyvin ja odotettavissa onkin uuden Nova-ohjelman julkaisu kesän kynnyksellä.

Lähetämme Nova-isännöinnin julkaisusta erillisen tiedotteen asiakkaillemme.



## Panostamme tänä vuonna myös rekrytointiin

Visma on kasvun ja menestyksen myötä tullut tilanteeseen, jossa tarvitaan runsaasti uusia osaavia tekijöitä. Olemme aloittaneet aktiivisen rekrytoinnin seuraavissa toimipisteissämme: Espoo, Turku, Tampere, Jyväskylä, Vaasa, Oulu ja Kuusamo. Rekrytoimme vahvoja osaajia niin myyntiin, tuotekehitykseen, asiakaspalveluun, asiantuntijapalveluihin kuin tuotehallintaan. Tavoitteena on saada vielä tämän vuoden aikana yli 40 uutta osaajaa joukkoomme. Toimenpiteen myötä parannamme yhä myös asiakaspalvelun laatua ja nopeutta.



Edellytyksenä uusien osaajien täysipainoiseen ja nopeaan hyödyntämiseen asiakasprojekteissa on hyvin hoidettu perehdytys ja sisäänajo työtehtäviin. Olemmekin kehittämässä uutta Mentorointi-ohjelmaa uusien perehdytettävien tueksi.

## Uusia VISMAsiakkaita

### Econet

Espoon Seudun uusyrityskeskus Oy, Espoo  
Computer Aided Reporting Systems Oy, Helsinki  
Oy Genetrade Wood Products Ab, Helsinki  
Puhtopac Oy, Nivala  
OBO Bettermann Finland Oy, Espoo  
Tietoväki ry, Espoo  
Sähköasennus Husu Ky, Haarajoki  
Oy Medifon Ab, Helsinki

### Liinos6


Forssan Energia Oy, Forssa  
HT Lasertekniikka Oy, Keuruu  
Econel Oy, Helsinki  
Mesvac Oy, Vantaa  
Mäkelä Alu Oy, Luoma-aho  
Fettekno Oy, Lieto  
Heikki Laiho Oy, Noormarkku  
Veisto Oy, Mäntyharju  
Pejan Oy, Helsinki  
Suomen Kumicenter Oy, Jyväskylä  
Sähkö-Kaunisto Oy, Kuortane  
Oriveden kaupungin terveyskeskus, Orivesi  
Suomen allaslaite, Jyväskylä  
Control Express Finland Oy, Savonlinna  
Pelvi Oy, Pielavesi  
Uusmatto Oy, Kuopio  
OK-Control Oy, Naantali  
Suomen Voimatieto Oy, Imatra

### Nova C/S Pro

Pohjanmaan PPO Oy, Ylivieska  
Kilpiset Oy, Imatra







# Visma-konserni kasvaa, kannattaa ja keskittyy palvelemaan asiakkaitaan

*Pääkirjoituksessa kerroimme Visma-konsernin avainluvuihin.  
Vuosi 2005 sujui konsernilta hyvin. Visma-konsernin kaksi tytäryhtiötä,  
Visma Software Oyj ja Oy Visma Services Infocon Ab  
kasvoivat kannattavasti molemmat. ►►*



Visma Services Infocon on Visma Services Divisioonan Suomen tytäryhtiö. Infocon keskittyy pääosin palvelemaan Suomessa toimivia kansainvälisiä yrityksiä taloushallinnon ja palkkahallinnon alueilla. Lisäksi Infocon tarjoaa uusia moderneja ulkoistuspalveluita mm. laskujen kierrätyksen alueella. Visma Services Infocon toimii Helsingistä ja Tammisaaresta käsin n. 65 hengen voimin, kuuluu Suomen kuuden suurimman tilitoimiston joukkoon. Visma Services Infoconin toimitusjohtajana toimii **John Roitto**.

Visma Software Oyj on Visma Software Divisioonan Suomen tytäryhtiö. Visma Software toimittaa Suomessa ERP (toiminnanohjaus) ja CRM (asiakkuuden hallinta) kokonaisjärjestelmiä. Visma Softwarella on Suomessa yli 13.000 pk-yritystä asiakkaana, ja on selkeästi markkinajohtaja omassa kohdemarkkinassaan. On huomionarvoista, että kaikki Visman 13.000 asiakasta ottavat osaa yhteisen tulevaisuuden rakentamiseen maksamalla vuosittaisen "jäsenmaksun", eli teknisen tuki- ja ylläpitomaksun. Visma Softwarella on Suomessa seitsemän toimipaikkaa. Myynti ja palvelutoimintaa löytyy Espoosta, Turusta, Tampereelta, Vaasasta, Jyväskylästä, Oulusta ja Kuusamosta. Visma Software Oyj:n toimitusjohtajana on toiminut vuodesta 2003 allekirjoittanut.

## **VISMA SOFTWARE OYJ VUONNA 2005**

Alkuvuonna 2005 Visma Software Oyj osti suomalaisen ohjelmistotalo Econetin, joka toimi operatiivisen yhtiönsä Econet Systems:in nimellä. Kaupan myötä asiakasyritysten määrä kasvoi em. yli 13.000:een ja Visma Software Oyj sai noin 40 alan osaajaa sekä laadukkaita ohjelmistoratkaisuja.

Visma Software Oyj:n liikevaihto kasvoi 40% vuonna 2005. Kasvumme oli samaa luokkaa myös vuotta aiemmin. Olemme nyt lähestulkoon kaksinkertaistaneet liikevaihtomme kahdessa vuodessa. Operatiivisen toiminnan tuotto kasvoi erittäin terveelle tasolle yli 20%:iin. Oman visiomme mukaisesti olemme johtava ERP toimittaja Suomessa vuoteen 2010 mennessä.

Henkilöstömäärämme uskomme olevan 500 - 1000, ja liikevaihtomme moninkertainen verrattuna nykyiseen.

## **LISÄÄ VISMALAISIA SUOMEEN**

Positiivisen kehityksen takia lähdimme vuoden lopulla suunnittelemaan resurssien lisäämistä, ja olemme nyt jo rekrytoineet ja rekrytoimassa edelleen yhteensä noin 40 uutta osaajaa. Näin henkilöstön määrä kasvaa vuonna 2006 merkittävästi. Kesään mennessä meitä on jo pitkälti yli 200. Henkilöstömäärämme on alkuvuoden aikana lisääntynyt voimakkaimmin asiantuntijapalveluiden alueella. Tulemme lisäämään resurssia myös tuotekehityksen alueella sekä tuotehallintaan. Lisäksi kaksinkertaistamme uusasiakasmyyntin resurssit vastaamaan oman visiomme mukaisen tavoitetilan saavuttamista. Pyrimme myös saamaan merkittävää resurssilisäystä edustajiemme taholle. Ohjelmistoteollisuus on ihmisläheinen ja resurssi-intensiivinen teollisuuden ala, jossa pääosa toimitus- ja asiakaspalvelukyvykkyydestä syntyy ainoastaan ammattitaitoitteiden ihmisten avulla. Ja tämän palvelukyvykkyyden ylläpitämiseksi ja kehittämiseksi vakavaraisuus on välttämätön ominaisuus.

## **KOHTI TEOLLISTUNEITA, MUTTA SILTI ASIAKASKOHTAISIA OHJELMISTOKOKONAISUUKSIA**

Ohjelmistoteollisuuden alalla on käyty vuosien varrella loputonta keskustelua siitä, josko standardi eli ns. pakettiohjelmisto pystyy palvelemaan asiakkaita. Ohjelmistoista on vuosien varrella tullut niin laajoja kokonaisuuksia, että niitä on jo osittain vaikeata hallita. Toisaalta jo perustoiminnallisuuden tulee olla laajaa palvelukseen riittävän suurta asiakaskuntaa. Ohjelmistotoimittajat koettavat panostaa ohjelmistojen parametroitavuuteen, jotta ne saataisiin nopeasti ja helposti sovitettua asiakkaan liiketoimintaympäristöön. Toisaalta yhä suurempi osa tiedon tuottamisesta tapahtuu erilaisten raporttien ja tilastojen avulla.

Kohta 20 vuoden kokemuksella voin kuitenkin todeta, että ns. universaali pakettiohjelma on

mahdotonta toteuttaa. Vain erittäin pienissä yrityksissä, ja hyvin yksinkertaisilla vaatimuksilla liikkeellä oleva yritys voi löytää ohjelmiston, jota ei tarvitse modifioida asiakkaan tarpeiden perusteella tai niiden muuttuessa. Ohjelmistot eivät ole std-paketteja, joita vaihdetaan muutamien vuosien välein yrityksen omien tarpeiden muuttuessa. Näin ollen avain menestykseen on varmistaa, että ohjelmistotoimittajalla on halu ja mahdollisuus tehdä asiakaskohtaisia toiminnallisuuksia, jotka istuvat asiakkaan liiketoimintaympäristöön, ja antavat kilpailuetua asiakkaalle. Visma panostaa kovasti em. asiakaskohtaisen toiminnallisuuden rakentamisen kyvykkyyteen ja lisää resurssia kyetäkseen yhä paremmin vastaamaan asiakkaiden muutospyyntöihin. Ja meillä on kovasta panostuksesta huolimatta aikomus edelleen lisätä tätä kyvykkyyttä, jotta voisimme yhä nopeammin, edullisemmin ja laadukkaammin toimittaa tällaista asiakaskohtaista toiminnallisuutta asiakkaillemme.

Asiakaskohtainen toimituskyvykkyys koostuu teknisestä ratkaisusta ja ylläpitäen, ihmisresurssista. Nämäkin ovat niitä parametrejä, joista lisää seuraavassa konsolidaatio-aiheisessa osassa. On hyvä vielä kuitenkin todeta, että ohjelmistojä pyritään ja pitää pyrkiä teollistamaan ja standardoimaan, jotta asiakkaan erityistarpeiden ratkaisemiseen kyettäisiin kohdistamaan pääosa resurssista.

## **OHJELMISTOALA KESKITTYY ELI KONSOLIDOITUU**

Monet teistä ovat ehkäpä paremmin selvillä joidenkin toisten toimialojen keskittymis- ja avautumiskehityksestä. Autoteollisuus on hyvä esimerkki tällaisesta toisesta teollisuuden alasta, jossa kaupankäynnin säännöstö muuttuu. Ohjelmistoteollisuudessa kaupankäynnin säännöstö ei ehkä niinkään ole muuttunut, mutta konsolidaatiota tapahtuu merkittävästi myös lähivuosina. Pienellä toimijalla ei enää ole mahdollisuutta panostaa tuotteiden kehitykseen siinä mitassa kuin asiakkaat edellyttävät. Näin ollen moni pieni ohjelmistoyritys on myyty sellaiselle taholle, jolla on mahdollisuus kamppailla tasaväkisesti



# Visma-konserni kasvaa, kannattaa ja keskittyy palvelemaan asiakkaitaan

suurten kansainvälisten yritysten kanssa. Visma on näkemyksemme mukaan eräs niistä toimijoista, joka on konsolidaatiokehityksen kärjessä ERP-markkinassa.

Konsolidaatiosta on paljon esimerkkejä myös Suomen markkinassa. Viimeisen vuoden aikana Sentera on ostanut Tietonovon ja Key Partnersin. Basware on ostanut mm. Analysten, Solteq on ostanut Artekun jne. Kaikki edellä mainitut kolme "ostajaa" ovat pörssiyrityksiä. Heillä on omat kasvutavoitteensa, ja liiketoiminnan vaatimukset, jotka tulevat pörssin kautta. Pitkällä tähtäimellä edes kotimaisella pörssilistatulla ohjelmistoyhtiöllä ei ole riittävästi voimavaroja kamppailakseen suuria kansainvälisiä toimijoita vastaan. Tuskin tämä konsolidaatiokehitys huipentuu vielä parin vuoden sisällä, mutta selvää on että toimijoiden määrä vähenee. Asiakkaan kannalta konsolidaatio ei ole välttämättä paha asia. Yritysostojen jälkimainingeissa uuden yrityskokonaisuuden toiminta on usein hetken aikaa sekaisin. Jos ostaneella yrityksellä on aidosti asiakasta kunnioittava asenne, korjaantuu tilanne hiljalleen, ja asiakas huomaa saavansa investoinnilleen paremman vastineen kehittyneempien tuotteiden ja paremman asiakaspalvelun muodossa. Toisaalta on myös hyvä muistaa, että kookkaammalla yrityksellä on lopulta aina parempi mahdollisuus vastata asiakkaan huutoon myös sellaisissa tilanteissa, joissa asiakkaan auttaminen ei ole enää liiketaloudellisesti perusteltua.

Seuratkaa mielenkiinnolla ERP-markkinan kehittymistä. Visma säilyy markkinassa. Vismalla on nyt Pohjoismaissa yli 210.000 yritystä asiakkaanaan, joista 180.000 on Visma Softwaren asiakkaita. Asiakkaidemme kanssa yhdessä taistelemme sen edestä, että jatkossakin ERP-ohjelmistoja kehitetään siellä missä niitä käytetään, ja asiakasyrityksemme voivat hoitaa ja kehittää liiketoimiaan jatkossakin täällä pohjoisen perukoilla.

Hyvää kevään jatkoa toivottaen

**Timo Jarhos**

# Edustajakentällä tapahtuu...

*Visma Softwarella on Suomessa yhteensä noin 70 edustajaa, jotka toimivat alueensa paikallisina Nova- ja Econet-asiantuntijoina. Suurimmalla osalla edustajista on jo vuosien kokemus yhteistyöstä Visman kanssa. Esittelemme joka lehdessä muutaman edustajan ja kerromme heidän toiminnastaan. Kaikki edustajamme löydät Visman Internet-sivuilta [www.vismasoftware.fi](http://www.vismasoftware.fi)*



*Christian Österlund, Han-Data Oy.*

## **HANGON HAN-DATA KESKITTYY PIENYRITTÄJIEN PALVELEMISEEN**

“Tänä päivänä on ensiarvoisen tärkeää pystyä tarjoamaan mahdollisimman monipuolista palvelua. Meiltä saa tarvittaessa kaiken materiaalin aina käyntikorteista konttorikoneisiin ja toiminnanohjausjärjestelmiin. Yrityksen toimialueena on Läntisen Uudenmaan lisäksi mm. Parainen ja Kemiönsaari, eli rannikon ruotsin- ja kaksikieliset alueet. Kaksikielisyys onkin yksi valteistamme”, **Christian Österlund** kertoo. Han-Data Oy on juuri huhtikuun alussa laajentanut myymälää 70 neliön verran, jonka myötä myös konttoritarvikevalikoima on lisääntynyt.

[www.han-cut.fi](http://www.han-cut.fi)



*Liikkeessä sekä uusia että nykyisiä Nova-asiakkaita palvelevat Raimo ja Aila Pippola.*

## **KONEKOTKA KY - KAIKKI TOIMISTOON SAMAN KATON ALTA**

Kotkalainen Nova-edustaja toimittaa asiakkailleen tarvittaessa kaikki toimistolaitteet ja ohjelmistot sekä niiden asennus-, konsultointi- sekä huoltopalvelut. Yritys on toiminut vuodesta 1963 - kokemusta toimisto- ja tietotekniikan myynnistä on kertynyt jo yli neljältä vuosikymmeneltä. Taloushallinnon ohjelmia on toimitettu asiakkaille jo 20 vuoden ajan ammattitaidolla. Konekotka on jäsenenä Suomen suurimman tietotekniikan alan ketjussa Data Groupissa, joka osaltaan auttaa pysymään vauhdissa mukana ketjulta saatavan koulutuksen ja kurssituksen avulla.

[www.konekotka.fi](http://www.konekotka.fi)



*Hannu Hollström, Admino Oy.*

## **KOKKOLASSA UUSI ECONET- JA NOVA-EDUSTAJA**

Admino Oy on uusi edustaja Keski-Pohjanmaalla, Kokkolassa. Toimitamme yrityksille Econet- ja Nova-ohjelmistoihin perustuvia toiminnanohjauksen kokonaisratkaisuja. Kauttamme saatte kaikki tarvitsemanne ohjelmistot, asennus- ja käyttöönottopalvelut sekä koulutuksen. Meillä on jo useiden vuosien kokemus toiminnanohjausjärjestelmien käyttöönotoista. Lisäksi olemme erikoistuneet kokonaisvaltaisiin palvelin- ja infraratkaisuihin.

[www.admino.fi](http://www.admino.fi)





## SOFTPARTNERS OY

Softpartners Oy on osa Nova Solutions -konsernia. Nova Solutions on Turussa, Jyväskylässä ja Porissa toimiva täyden palvelun IT-talo, joka toimittaa asiakkaan toivomusten mukaan ohjelmistoja ja palveluja.

Toimistomme sijaitsee aivan Jyväskylän ydinkeskustassa kävelykadun varrella. Palvelemme Sinua paikallisena asiantuntijana myyntiin, koulutukseen, käyttöönottoon, tekniseen tukeen ja räätälöinteihin liittyvissä asioissa. Jyväskylän toimistossa työskentelee **Tarja Halme**, jolla on jo pitkä kokemus Novasta. Edustukseen on juuri otettu myös Econet. Tavoitteenamme on tehdä määrätietoista ja pitkäjänteistä yhteistyötä asiakkaiden kanssa.

[www.novaohjelmat.net](http://www.novaohjelmat.net)



*Helmikuussa vietimme Nova-asiakaspäiviä. Kuvassa Tarja Halme Softpartners Oy:stä esittelee Kirjapaino Ässä Oy:n Jenni Konttiselle ja Tommi Kinnuselle Novan verkkolaskua.*

## LAP POWER OY - MUUTAKIN KUIN LÄPPÄREITÄ...

Data Group -ketjuun kuuluva Lap Power Oy on luotettava monialaosaaja, joka myy kannettavien tietokoneiden lisäksi työasemia, palvelimia ja asennus- ja ylläpitopalveluja koko Varsinais-Suomen alueella. Yrityksen henkilökuntamäärä on kasvanut täyteen tusinaan ja tämän vuoden alussa avattiin uusi liike Poriin.

Lap Power Oy pystyy tarjoamaan asiakkailleen täyden Nova-osaamisen: vaativatkin asennukset ja päivitykset, koulutuspalvelut, raporttiräätälöinnit ja omat selainpohjaiset perusohjelmiston täydennykset. Näihin kuuluu mm. verkkokauppasovellus joko business-to-business -periaatteella tai verkkopankkien maksujärjestelmiä hyväksi käyttäen. Molemmissa tapauksissa tapahtumat kirjautuvat suoraan Novan tietokantoihin ilman välissä pyöritettäviä siirtotiedostoja. Nova-asiakkaita on tällä hetkellä noin 750.

Lap Power Oy ei halua olla pelkkä ohjelmisto- tai laitetoimittaja, vaan haluaa kantaa kokonaisvastuun molemmista. Asiakkaan on mahdollista tehdä usean vuoden mittainen konseptisopimus, jolla hoidetaan laitteiston ja varusohjelmien päivitykset ja ylläpito vakioidulla kuukausisummalla. Näin kustannukset ovat koko ajan tiedossa pitkälle eteenpäin. Kun koko paketin toimivuus on yhden kumppanin vastuulla, asiakas voi aina soittaa samaan paikkaan riippumatta siitä, tarvitaanko apua kytkimen tai vaikkapa palkanlaskennan ongelmassa.

[www.lappower.fi](http://www.lappower.fi)



*Nova-tiimi: Riku Aho, Arto Kaerala, Timo Niiranen, Timo Routakangas ja Raine Maijanen. Kuvasta puuttuu Juhani Mäkirinta ja Jani Suomi.*

## PPO PALVELUT OY

PPO Palvelut Oy on Pohjanmaan PPO Oy:n tytäryhtiö. PPO Palvelut Oy tarjoaa kokonaispalveluna kotiasiakkaille ja pk-yrityksille kaikki tietoliikenneyhteydet: puhe-, data- ja langattomat palvelut, liittymät, päätelaitteet, toimistotarvikkeet, tietokoneohjelmat, IT-käyttöpalvelut, turvapalvelut sekä asennuksen ja huollon. Yritys on CS-valtuutettu Nova-ohjelmien myyjä. Nova-tuotevastaava on aluemyyntipäällikkö **Kari-Pekka Kenakkala**. Palveluihin kuuluvat myös Nova-asiakaskoulutus ja lomakkeiden muokkaus.

PPO Palvelut Oy:n myyntipisteet ovat Kannuksessa, Raahessa ja Ylivieskassa. Raahessa uudistettu myymälä avattiin vastikään, ja Ylivieskan uudistetun myymälän avajaisia vietetään huhtikuussa. Kannuksen myymälä uusitaan tämän vuoden aikana.

[www.ppo.fi](http://www.ppo.fi)



*PPO Palvelut Oy:n aluemyyntipäälliköt palveluksessa! Vasemmalta Juha Keränen, Kari-Pekka Kenakkala, Keijo Vierimaa, Maisa Piesala, Pekka Hintsala ja Petri Vähäkangas.*

# Hallittua kiinteistönhallintaa

*Kiinteistötoimialalla menee lujaa! Ohjelmistovaihtoja tehdään tasaisella vauhdilla ja kouluttajillemme sekä projektihenkilöstöllemme on kertynyt kilometrejä huikeita määriä. Uutta verta konsultointipuolelle onkin haettu ja koulutettu - syksyyn mennessä meillä pitäisi olla kaksi uutta kouluttajaa kiha-toimialalle. Myös asiakasneuvonnassa on tietotaidon laajennus ollut käynnissä ja yhä useampi asiakasneuvoja on perehtynyt kiinteistöhallinnan erityiskysymyksiin.*

## VISMA KIINTEISTÖTOIMIALALLA SUOMESSA

Visma on erityisen vahva ohjelmistotoimittaja keskisuurissa ja suurissa isännöitsijätoimistoissa, kunnallisella vuokratalsektorilla sekä opiskelija-asuntosektorilla. Näillä mainituilla alueilla olemme markkinajohtaja kiinteistöhallintajärjestelmien toimittajana. Pienet isännöitsijätoimistot ja huolto-yhtiöt ovat myös vahvasti kohderyhmässämme mukana. Asiakasmäärinä lueteltuna puhumme noin neljästä sadasta toimitetusta järjestelmästä, jotka ovat aktiivikäytössä ja ylläpidossa. Liikevaihto kiinteistötoimialan osalta on pyörinyt n. 2 milj. euron tasolla. Henkilökuntaa, joka on 100%:sesti sitoutunut vain kiinteistötoimialan erityiskysymyksiin, meillä on 15 henkilöä. Lisäksi jaettuja resursseja on noin 15 henkilöä.

## TEHOKAS KUMPPANIVERKOSTO

Yhteistyökumppanit ovat arvokas voimavara tiellämme parempaan ja kokonaisvaltaisempaan palvelukokonaisuuteen. Verkkolaskuissa ja las- kujen sähköistyksessä teemme yhteistyötä lähes kaikkien toimijoiden kanssa ja teknisen isännöinnin järjestelmistä laajimman yhteis- työn aloitimme Fatman Oy:n kanssa (lisätietoa: www.fatman.fi). Olemme mukana myös eri toi- mijoiden välisessä kiinteistöalan REM-yhteis- työssä, jossa kaikki kumppanit toimivat kiinteis-

töalan eri sektoreilla palveluntarjoajina. REM = Real Estate Marketing (www.rem.fi) -ryhmään kuuluu mm. Suomen Kiinteistöliitto, Kiinteistö- alan koulutuskeskus ja Suomen Talokeskus Oy. Olemme tiiviissä yhteistyössä myös isännöin- tiiliton kanssa ja osallistuimme mm. isännöin- tiiliton strategiasuunnittelupäiville loppuvuodes- ta. Kaiken tämän yhteistyön tarkoituksena on pysyä tiedon alkulähteellä siitä, mihin kiinteistö- ala on menossa ja reagoida tarpeisiin hyvissä ajoin.

## CAB-TOIMINTA

CAB eli Customer Advisory Board -toimintaa olaan jalkauttamassa tämän vuoden aikana asia- kaskuntaamme kiinteistötoimialalla. Toiminnan tarkoituksena on koota eri tyyppisistä asiakkais- tamme mahdollisimman kattava otanta kiinteis- töalan kokonaisuudesta. CAB-ryhmän tapaami- sissa keskusteltaisiin isoista suuntaviivoista, eli juuri siitä, mihin toimiala on menossa ja mitä mah- dollisia tarpeita tullaan ohjelmistoilta edellyttä- mään. Mikäli olet kiinnostunut olemaan mukana CAB-ryhmässä, ota yhteyttä toimialapäällikkö **Toni Strömiin**. Tapaamisia on suunniteltu 2 - 4 vuodessa ja ryhmän koko olisi optimaalisesti n. 10 henkilöä.





**POIMINTA KIINTEISTÖLEHDESSÄ NO10/2005 JULKAISTUSTA ARTIKKELISTA:****Kiinteistöalan sähköisen laskutuksen kehitys ja toimintaedellytykset**

Sähkölaskut sähköisesti? Nopeasti ajateltuna voisi kuvitella, että tämä on nykyaikaa, mutta kehitys on vielä kesken. Muutaman vuoden pankit ja ohjelmistotoimittajat ovat markkinoineet voimakkaasti verkkolaskutusta. Osa markkinoinnista on pitänyt sisällään tulevaisuuden visiointia ja kehitystä, mutta suurin osa on koskenut jo nyt toteutettavissa olevia ratkaisuja. Totuus on, että laskuja voidaan sähköistää ja niiden tietosisältöön pystytään jo nyt varastoimaan laskutuksen ja talousohjauksen tärkeitä tietoja. Mistä kuitenkin on kyse?

Verkkolaskutus on lyhykäisyydessään laskujen sähköistämistä. Sekä osto- että myyntilaskut voidaan välittää eri ohjelmien välillä yleisimmin Finvoice-standardin mukaisesti. Finvoice on pankkiyhdistyksen luoma ja suosittelema standardi verkkolaskulle. Finvoice-lasku pitää minimissään sisällään myyjän-, ostajan- ja laskun tiedot sekä laskurivin ja myyjän antamat tiedot maksutoimeksiantoa varten. Ohjelmistotoimittajilla on olemassa myös omia xml-standardeja verkkolaskujen siirtoon. Nämä standardit pohjautuvat Finvoiceen, mutta mahdollistavat laajemmat tietosisällöt ja liitetiedostojen liittäminen.

Verkkolaskut tarvitsevat pääsääntöisesti operaattorin, joka välittää laskut myyjältä ostajalle ja päinvastoin. Suurimmat pankit tarjoavat välityspalvelua nimenomaan Finvoice-laskuille. Sen lisäksi on mahdollista käyttää muita operaattoreita, joiden välityksellä voidaan välittää myös muita xml-standardeja. Nämä muut operaattorit tarjoavat myös ns. laskuhotelli-palvelua. Lyhyesti tämä tarkoittaa kaikkien laskujen ohjaamista operaattorille (sekä paperi- että verkkolaskut). Operaattori skannaa paperilaskut ja muuntaa ne haluttuun xml-standardiin ja toimittaa sitten kaikki sähköisessä muodossa asiakkaalle. Tällä tavoin asiakas saa koko saapuvan laskumassan sähköisenä, vaikka toimittajista vain suhteellisen vähäinen joukko niitä vielä olisi valmis toimittamaan. Edellä mainitun palvelun lisäksi on vielä valittavissa oma skannaus-vaihtoehto ns. älyskannerin avulla.

- Saapuneet verkkolaskut ohjataan yleensä hyväksymisjonoon, jolloin ne kiertävät sähköisesti hyväksyttävänä ja menevät sen jälkeen maksuun. Kuorien aukaiseminen ja laskupinkkojen kierrättäminen on siis historiaa tämän jälkeen. Laskut on myös helppo arkistoida sähköiseen arkistoon, jolloin tositemapit ja arkistotilan tarve pienenevät radikaalisti.

Verkkolaskujen käyttöönotto kiinteistötoimialalla on ollut aika hidasta. Tämä johtuu osaltaan siitä, kun ei ole kysyntää, ei ole tarjontaa - ja päinvastoin. Suurim-

mat laskuttajat, kuten energia, vesi, lämpö ja jäte tarjoavat lähes joka paikkakunnalla jo mahdollisuuden valita paperilaskun sijaan verkkolaskun. Pienempien laskuttajien siirtymistä verkkolaskutuksen piiriin saadaan valitettavasti odottaa vielä tovi. Tähänkin on olemassa helpotusta ohjelmistotalojen palveluissa. Laskuhotelli- ja skannauspalvelujen lisäksi on mahdollista antaa toimittajalle web-osoite, jonne toimittaja itse kirjoittaa laskun, jolloin se siirtyy asiakkaan reskontraan ja hyväksymiskiertoon sähköisesti.

Vuoden 2005 aikana verkkolaskutuksen kysyntä on kasvanut huomattavan vilkkaasti. Säästään se ylimääräistä työtä ja helpottaa sitä kautta monessa toimistossa suorituskyvyn ääri rajoilla toimivia reskontrahoitajia ja kirjanpitäjiä. Erityisen suuren hyödyn isännöintitoimistot saavat oman laskutuksen hoitamisesa. Nykymallilla lasku tulostetaan paperille ja syötetään sitten uudestaan järjestelmään hoidossa olevan yhtiön ostoreskontratapahtumaksi. Tämän hoitamisen verkkolaskutuksella muuttaa prosessia siten, että lasku "tulostetaan" verkkolaskuna, jolloin se siirtyy automaattisesti asiakasyhtiön ostoreskontraan avoimeksi. Eli vaikka ulkoa tuleva laskutus ja lähtevä laskutus eivät ensimmäisenä kokonaisuudessaan sähköistyisikään, niin suurimmat helpotuksen aiheet löytyvät "kotipesästä".

**KIINTEISTÖTOIMIALAN YHTEYSHENKILÖT:****Toni Ström, toimialapäällikkö**

- kokonaisvastuu toimialasta. Tuotteiden kehitys toimialasovellusten osalta tuotekehitysresurssien puitteissa, myynnin tuki, tilaisuudet

**Matti Rossi, account manager**

- myynnillinen yhteyshenkilö valituille nykyasiakkaille, kiha-markkinointi, tilaisuudet

**Ulla Kautonen, senior account manager**

- myynnillinen yhteyshenkilö valituille nykyasiakkaille, tilaisuudet

**TULEVIA TAPAHTUMIA, JOISSA OLEMME MUKANA:**

27.4. Taloyhtiö 2006, Wanha Satama, Helsinki

11.-12.5. Visman asiakaspäivät tropiikin tunnelmissa, Radisson SAS, Tallinna, Viro

18.-19.5. Isännöintiliiketoiminta 2006 -Huippuseminaari, Hotelli Rantasipi Sveitsi, Hyvinkää

14.-15.9. Isännöintipäivät, Caribia, Turku

# Insmat Oy

## mobiilisovellusten asiantuntija

*Suomessa kuten myös ympäri maailman on pian parin vuosikymmenen ajan ollut kasvava ilmiö matkapuhelinten käytön lisääntyminen. Uusia puhelinmalleja ilmestyy markkinoille kuin sieniä sateella. Samalla erilaisten ohjelmistojen ja lisälaitteiden menekki lisääntyy. Matkapuhelinakkujen suuri kysyntä 1990-luvulta lähtien kasvatti Insmatin merkittäväksi matkapuhelintarvikkeiden ja sovellusten myyjäksi.*

Insmat Oy myytiin vuonna 1998 ruotsalaiselle Addtech Ab konsernille, joka on pohjoismainen korkean teknologian monialayritys. Konsernin pääkonttori sijaitsee Tukholmassa, mutta Insmatin toimipaikka on Helsingissä. Insmat Oy työllistää Suomessa noin 40 henkilöä. Yrityksellä on laaja jälleenmyyjäverkosto, ja talouspääliikkö **Peter Anderssonin** mukaan aktiivisia jälleenmyyjäjä Suomessa on satoja ympäri maan. Insmat Oy:n liikevaihto viime tilikaudella oli noin 16 milj. euroa.

### LAAJA TUOTEVALIKOIMA

Insmat Oy:n tuotevalikoimaan kuuluu noin 7000 tuotetta. "Myynnissä on erilaisia teollisuuden tarpeita vastaavia lataus- ja akkuratkaisuja. Toisen suuren osan liiketoiminnasta muodostavat langattomat lisälaiteratkaisut matkapuhelimiin. Edustamme mm. johtavia Bluetooth-taloja kuten Jabra, Mobile Action ja GlobalSat. Matkapuhelintarvikevalikoima on kattava käsittäen mm. akut, laukut, hands-free, autotelineet ja latausjohdot", toteaa Andersson.

"Älypuhelimien ohjelmistovellukset, kuten navigointiohjelma Navicore, ovat uuden liiketoiminnan peruskiviä. Navicore on ohjelmisto, joka tekee kännykästä GPS-navigaattorin sekä taskukartan. Navicore-tuotteet ovat kovan kotimaisen kysynnän lisäksi nousseet myös viennin ykkös-

tuotteeksi", kertoo Andersson. Uutuutena Insmat on juuri lanseerannut Euroopassa Weather Report™-säähohjelman matkapuhelimeen.

### KATTAVA JÄLLEENMYyntIVERKOSTO

Insmat Oy:n tuotteita jälleenmyy Suomessa mm. matkapuhelinten erikoisliikkeet, tavaratalot sekä kodinkoneliikkeet. Voidaan todeta, että maastamme ei todennäköisesti löydy kuntaa, josta yrityksen tuotteita ei olisi saatavana. Talouspääliikkö Peter Anderssonin kertoman mukaan yritys itse keskittyy business-to-business -myyntiin ja heidän jälleenmyyjänsä ovat pääasiassa yhteydessä suoraan kuluttajaan. Insmat hoitaa jälleenmyyjänsä kouluttamisen, joten kuluttaja

saa normaalisti kaiken tuotteisiin liittyvän tiedon ja palvelun suoraan samasta liikkeestä kuin tuotteenkin.

Insmat Oy ylläpitää kotisivujensa kautta verkkokauppaa, jonka avulla jälleenmyyjät voivat tehdä tavaratilauksensa. "Saamme kuukausittain yli 30% tavaratilauksista verkkosivujen kautta. Pyrimme myös lähettämään tilatut tavarat samana päivänä, kuin olemme tilauksen saaneet", kertoo Andersson.

### ECONET MUKANA JOKAPÄIVÄISESSÄ LIKETOIMINNASSA

Insmat Oy:ssä on jo 1990-luvulta lähtien ollut käytössään Econet-ohjelmisto, joka kattaa yrityksen kaikki liiketoiminta-alueet taloushallinnosta tuotantoon. "Luonnollisesti käyttämältämme ohjelmistoratkaisulta vaaditaan tietynlaista kapasiteettia, sillä tuotteita on paljon, tapahtumia kertyy kymmeniä tuhansia ja lähetyksiä käsitellään tuhansia kuukaudessa", kertoo Peter Andersson. Ensimmäiset kokemukset Econetin käytöstä saatiin 90-luvun lopussa, jolloin käytönotettiin Econet Premier ja muutaman vuoden jälkeen päivitettiin ohjelmisto Econet 2000:ksi. Insmat Oy on hankkinut Econetiin myös erilaisia räätälöintejä, joiden avulla ohjelmisto on saatu mukautumaan entistä paremmin yrityksen erityistarpeisiin.







Econet -lisenssejä Insmat Oy:ssä on 30 kappaletta. Ohjelmistoratkaisun eduiksi Andersson luottelee mm. raportoinnin, käyttäjäystävällisyyden, moniajot sekä sen, että vaikka yhtäaikaisia ohjelman käyttäjiä olisi useampia, varastosaldot päivittyvät reaaliajassa. Econetin toimintavarmuuteen myös luotetaan yrityksessä, sillä Anderssonin mukaan Econetista johtuvia käyttökatkoja ei ole ollut.

#### **ECONET PRO PILOTOINNISSA**

Insmat Oy:n positiivisten Econet -käyttökokemusten ansiosta yritys otti uusimman ohjelmistoversion Econet Pro:n pilottikäyttöön joulukuussa 2005. "Kovin laajasti emme ole uutta ohjelmistoa vielä ehtineet testata, mutta tähän men-

nessä saadut käyttökokemukset vaikuttavat erittäin lupaavilta", kertoo Andersson. Testikäyttö on tähän mennessä osoittanut, että useita parannuksia on toteutettu uuteen ohjelmaversioon. "Esimerkiksi yhteiskäyttöominaisuudet Microsoft Office -ohjelmien kanssa on entisestään tehostunut ja mm. kaksisuuntainen tiedonsiirto Econetista Excelliin saa kiitosta, ohjelmiston grafiikka ja ulkonäkö on entistä parempi sekä ohjelmiston käytön loogisuus on lisääntynyt", luettelee Andersson. "Koekäytämme uudet käyttöön otettavat ohjelmistot laatujärjestelmämme mukaisesti aina perinpohjaisesti ennen tuotantokäyttöön ottamista. Tarkoitus on suorittaa laajempi Econet Pro:n koekäyttö vielä kevään aikana, ja sen jälkeen päättää tuotantokäytöstä - täytyyhän nykyajan yrityksen pysyä kehityksen kärjessä", toteaa Peter Andersson lopuksi.

Lisätietoa: [www.insmat.fi](http://www.insmat.fi)

# Akselista vääntövoimaa

*Uusi yritys Akseli Kiinteistöpalvelut Oy syntyi syksyllä 2005, kun kaksi aluehuoltoyhtiötä, Varissuon Huolto Oy ja Lausteen Huolto Oy yhdistivät kiinteistöpalveluliiketoiminnat fuusion kautta. Sitä ennen Varissuon Huolto Oy oli jakautunut vuoden 2004 lopussa ja lämpöenergian tuotanto sekä eräät muut toiminnot oli siirretty Varissuon Lämpö Oy:lle.*

Akseli esittäytyy rehellisenä suomalaisena työmiehenä. Nimi kuvaa samalla kahden lähekkäin toimineen yhtiön yhdistymistä. Vähän arkinen nimi sopii hyvin toimialaan. Toiminta tukeutuu edelleen asiakasomistajuuteen, mutta palveluja tuotetaan lisääntyvässä määrin myös muille lähiseudun kiinteistöille.

Kiinteistöpalveluiden ostajien vaatimukset ovat kasvaneet kaiken aikaa. Kiinteistöt ovat teknistyneet ja uutta tekniikkaa hyödynnetään lisääntyvässä määrin kiinteistöjen hoidossa. Kiinteistöjen elinkaariajattelu on omaksuttu pitkälti kiinteistöjen omistajien keskuudessa. Hinnalla kilpailusta on siirrytty yhä enemmän kilpailemaan laadulla ja luotettavuudella.

Olemme reagoineet edellä kuvattuihin kehityskaariin etummaisten joukossa. Hyvinä esimerkeinä ovat rakennusautomaatio, jota olemme hyödyntäneet jo vuosikymmenien ajan sekä isännöinnin parhaat saatavilla olevat atk-järjestelmät. Parhaallakaan tekniikalla ei synny hyvää jälkeä ilman osaavaa henkilöstöä. Fuusion myö-

tä tapahtunut yrityksen kasvu teki henkilökunnan erikoistumisen ja ammattitaidon syventämisen mahdolliseksi.

## **PITKÄAIKAINEN KUMPPANI ATK-YHTEISTYÖSSÄ**

Kirjanpito, vuokra- ja palkkahallinto siirrettiin Varissuon Huollossa jo 1970-luvulla atk-aikaan. Olimme silloin Nixdorf Computers:in yhteistyökumppanina, kun kiinteistöhallinnon Kiha-ohjelmistoa kehitettiin. Vuonna 1998 alkoi yhteistyö Liinos Oy:n kanssa ja Visio3 otettiin käyttöön. Liinos6 ohjelmistoon siirryttiin alkuvuodesta 2004.

Akseli Kiinteistöpalvelut Oy:n ja Visma Software Oy:n yhteistyö näillä yritysnimillä on uutta. Melkein hämmäntävää on huomata, että takana on kuitenkin kohta kolme vuosikymmentä yhteistyötä näiden edeltäjien nimissä. Arvostamme toimivia ja pitkään jatkuneita henkilösuhteita, näin ei tarvitse usein aloittaa alusta uusien yhteistyökumppanien kanssa. Yhteistyössä on ol-

lut vaikeita aikoja ja hyviä onnistumisen hetkiä. Ratkaiseva asia yhteistyön jatkumiselle on ollut vismalaisten hyvä perehtyminen toimialaamme. Kykyä ja halua tuottaa meille soveltuvia ohjelmakokonaisuuksia on aina loppupelissä löytynyt. Olemme arvostaneet myös sitä, että saamme yhdeltä toimittajalta kaikki tarvittavat toimialasovellukset ja sen päälle pankkiyhteydet.

Käytössämme on laaja ohjelmistokokonaisuus sisältäen sekä Akseli Kiinteistöpalvelut Oy:n että sen asiakaskiinteistöjen tarvitsemat sovellukset asukashallinnasta yhteiskassaan. Ohjelmistopakettiin sisältyy useita kiinteistöhoitoon ja kulu- tussurantaan tarvittavia sovelluksia, joita on käytössämme kaikkiaan yli 40. Yhteydenpitoa varten olemme perustaneet yhteisen projektiryhmän, joka kokoontuu tarpeen mukaan muutamien kerran vuodessa. Projektiryhmässä sovitaan kehitystehtävät, joille nimetään vastuuhenkilöt ja annetaan aikataulut. Säännölliset koko henkilökunnallemme järjestettävät koulutus- ja kehitystilaisuudet ovat saaneet hyvän vastaanoton.





## KIINTEISTÖPALVELUYRITYKSET KEHITTYVÄT

Asiakkaat odottavat kiinteistöalan palveluyrityksiltä yhä parempaa ja yksilöllisempää palvelua kohtuulliseen hintaan. Pelkällä hinnalla kilpailun aika on ohi. Yhteistoimintasopimukset valtaavat alaa. Palvelun tilaaja ja tuottaja tapavat säännöllisesti muutamia kertoja vuodessa, jolloin katsotaan yhdessä isännöinnin ja kiinteistöhoiton palvelupaketin muutostarpeet ja sovietaan niiden vaikutus palvelun hintaan.

Kiinteistöpalveluyritysten koko kasvaa ja valtakunnalliset isot yritykset valtaavat markkinoita. Toisaalta perheyrietykset säilyttävät oman siivunsa. Markkinoille mahtuu myös muutama vahva paikallinen Akseli Kiinteistöpalvelu Oy:n tapainen toimija. Vahvuutemme on, että voimme tarjota asiakkaalle isännöinnin, rakennusautomaation, kiinteistöhoiton, siivouksen ja jätehuollon muodostaman kokonaispalvelun.

## TIETOTEKNIikka RENKINÄ

Uudet ohjelmistosovellukset tulevat käyttöön vain, jos ne lähtevät asiakkaan tarpeista. Säh-

köinen arkistointi on meillä tästä hyvä esimerkki. Kun taloyhtiön rakennuskuvat, tilinpäätökset, pöytäkirjat ja muu arkisto löytyvät helposti omalta päätteeltä, oma työ ja asiakaspalvelu tehostuvat merkittävästi puhumattakaan sijaisuuksien hoidosta. Visman kehittämä sähköinen arkistointi on saanut todella innostuneen vastaanoton meillä.

Verkkolaskun käyttöönotto on lähiajan suurin kehitysprojekti. Kun käsitellään suuria määriä yli sadan eri maksajan laskuja, niiden kierron järjestäminen tarkastuksen, hyväksymien ja maksatuksen suhteen ei ole yksinkertaista. Laskut, tilaukset, tuntilistat ja kuormakirjat on saatava kohtaamaan sähköisessä muodossa, jotta itse laskujen oikeellisuus voidaan todeta.

Kiinteistön sähköiset huoltokirjat ovat esimerkki kirjoituspöydän takaa laadituista sovelluksista. Viime vuosikymmenellä syntyi useita kymmeniä uusia atk-sovelluksia huoltokirjasta. Niiden käyttöönotto ja ylläpito takkusi, koska se vaati paljon työtä, josta ei ollut vastaavaa käytännön hyötyä. Vasta aivan viime aikoina sähköinen huoltokirja on kehittynyt vastaamaan käytännön tarpeita. Ratkaisevaa on, että huoltokirjan ja taloushallinnon integraatio saadaan sujuvaksi eikä samaa tietoa tarvitse syöttää moneen kertaan.

## Mauri Kivilaakso

Toimitusjohtaja, Akseli Kiinteistöpalvelut Oy  
www.aksellipalvelut.fi

- Akseli Kiinteistöpalvelut Oy aloitti toimintansa 1.1.2005
- Yrityksen pääpalvelutuotteet ovat isännöinti, rakennusautomaatio, kiinteistöhoito, siivous ja jätehuolto
- Yrityksen liikevaihto on noin 5 miljoonaa euroa
- Yritys työllistää noin 90 henkilöä
- Akseli Kiinteistöpalvelut Oy on Suomen suurimpia paikallisia kiinteistöpalveluyrityksiä

# Aronet-Esitysyhtiö Oy

## digitaaliset

*Audiovisuaaliseen viestintään erikoistunut Aronet-Esitysyhtiö Oy on toiminut alalla jo yli 20 vuoden ajan. Puolet tästä ajasta yrityksen jokapäiväisessä elämässä on ollut mukana Visma Softwaren toimittama Nova-ohjelmat, jota on laajennettu samaan tahtiin yrityksen kasvaessa.*

Aronet-Esitysyhtiö Oy on vuonna 1985 perustettu suomalainen perheyriutus, jonka konttori sijaitsee Vantaalla. Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä 25 työntekijää. AV-tekniikka on kehittynyt vuosien mittaan hurjaa vauhtia ja yritys on pysynyt tiukasti eturivissä tuoden Suomen markkinoille aina alan uusimmat tuotteet. Aronetin tuotevalikoima on laajentunut ja tuotemerkit lisääntyneet. Tänäpäin Aronet tarjoaa kattavan valikoiman digitaalista esitystekniikkaa monipuolisilla palveluilla höystettynä - toimiva kokoustila koostuu useasta eri osa-alueesta ja vaatii usein laadukkaiden tuotteiden lisäksi myös asiantuntevaa suunnittelua.

#### **OMAA MAAHANTUONTIA**

“Aronet-Esitysyhtiö Oy hoitaa itse kaiken maahantuonnin ja kaikki tuotteet ovat valmistajien alkuperäismerkkejä. Useimmilla EU:n ulkopuolella toimivilla päämiehillä on Euroopassa varastot, jotka helpottavat tuontimuodollisuuk-

sien hoitamista”, kertoo Aronetin toimitusjohtaja **Kalervo Aro**. Yritys maahantuo tuotteensa mm. Englannista, Ranskasta, Hollannista, Itävallasta, Saksasta, Ruotsista sekä esimerkiksi EU:n ulkopuolelta USA:sta ja joskus myös Aasiasta. AV-laitteiden huoltoa ja kokoustilojen ylläpito- palveluja tarjoaa Aronetin osittain omistama Visual Service Finland Oy.

“Aronet on maahantuoja, joka tuottaa lisäarvoa jälleenmyyjilleen. Nykyiset markkinat vaativat monipuolisempia ratkaisuja, eri tuotteiden paketoitua, osaamista ja palvelua. Tärkeimpiä toiminta-alueita tällä hetkellä ovat uudella digitaalisella tekniikalla toteutetut kokous- ja luokkatilojen interaktiiviset ratkaisut sekä verkotetut infomediat näyttöjärjestelmineen. AV-ratkaisujemme asiakasreferenssejä löytyy kattavasti pk-yrityksistä top 100 yrityksiin ja alasteilta yliopistoihin”, kuvailee Aro.

#### **JÄLLEENMYYJILTÄ PALVELUA PAIKALLISESTI**

“Suurin osa kaupanteosta on vielä pelkkää projektorin hankintaa. Fiksuimmat asiakkaat kuitenkin ymmärtävät jo, että tuotteen elinkaaren ja esitysten onnistumisen kannalta moni muukin asia kannattaa varmistaa kuin pelkkä projektorin hinta. Aronetin ja jälleenmyyjijemme kautta saa kokonaisvaltaista palvelua vuosien kokemuksella. Jälleenmyyntiverkkomme kattaa kokonaan ja aktiivisia jälleenmyyjä on yli 100. Aronetilla on jälleenmyyjä lisäksi Baltiassa”, kertoo Kalervo Aro.

#### **NOVA-OHJELMAT KASVAVAT YRITYKSEN MUKANA**

Nova-asiakkailta on eri puolella Suomea mahdollisuus käyttää paikallisen edustajan asiantuntemusta ja näin on toiminut myös Aronet-Esitysyhtiö Oy. 90-luvun puolivälin jälkeen yritys hankki Nova-ohjelmat helsinkiläiseltä Nova-edustajalta, **Heimo Sertiltä** RHS-Finland Oy:stä. Sertti on toimittanut Aronetille myös kaikki ohjelmiston lisämoduulit ja palvelut. Aronet ryhtyi aikoinaan käyttämään Nova3 -versiota, jolloin myös yrityksen toiminta lähti nopeasti laajentumaan. “Nova-ohjelmat on pysynyt hyvin mukana lisääntyvissä tarpeissa, koska olemme päivittäneet sitä säännöllisesti uusiin versioihin”, kuvailee Kalervo Aro. Aron mukaan he ovat saaneet tarvittaessa konsultointia Heimo Sertiltä, joka on myös hoitanut ohjelmien asennus- ja päivitystyöt yrityksessä. Sertti on hoitanut



# hallitsee esitysratkaisut

Aronetin työntekijöiden kouluttamisenkin sitä mukaa kun Nova-ohjelmien käyttö on laajentunut. "Hyötyä Novan käytöstä olemme saaneet monin tavoin toimintojen tehostumisen kautta ja välittöminäkin säästöinä (esim. Intrastat-tilastointi)." Tällä hetkellä Aronet-Esitysyhtiö

Oy:ssä Nova-ohjelmat on käytössä lähes täydellisesti - luonnollisesti tuotantoon liittyviä osia yrityksessä ei käytetä. Toimitusjohtajan kertoman mukaan SQL-pohjainen tietokantajärjestelmä on mahdollistanut myös Novan integroinnin mm. ajantasaiseen Extranet-palveluun

jälleenmyyjille sekä asiakashallintajärjestelmään. "Uuteen hankkeeseemme liittyen toteimmme Novan kehittäneen meille sopivan sähköisen laskituksen ratkaisun, johon siirrymme tulevan tilikauden alkaessa", pohtii Kalervo Aro.



Lisätietoa: [www.aronet.fi](http://www.aronet.fi)

# Arvoista kaikki alkaa

Selvitys toteutettiin avoimena kyselynä, jossa jokaisella työntekijällä oli mahdollisuus ilmaista näkemyksensä neljästä arvosta, joita VISMA edustaa sillä hetkellä sekä neljästä arvosta, joita toivoisi VISMAN edustavan tulevaisuudessa. Vastausprosentti oli kaiken kaikkiaan reilusti yli 80 %, mikä tarkoittaa erittäin hyvää kattavuutta henkilöstöstä.

Tulokset luetteloiin ja esitettiin henkilöstölle tiedotustilaisuuksissa. Tämän jälkeen kymmenen toivearvon kärki työstettiin Johtamistaidon opiston viiden päivän esimiesvalmennuksessa, johon kaikki yli 30 esimiestä osallistuivat. Työskentelyn tuloksena muodostettiin tavoitearvot, joista johtoryhmä vielä määritteli kevään 2005 strategiapäivillään neljä tärkeintä arvoa ohjaamaan VISMA Software Oyj:n jokapäiväistä toimintaa.

**1. Asiakastyytyväisyys.** Olemme viimeisen vuoden aikana panostaneet voimakkaasti asiakastyytyväisyyteen niin tuotekehityksen, asiakaspalvelun kuin asiantuntijapalveluiden osalta. Sama tyytyväisyys koskee myös jokaista sisäistä asiakastamme. Työskentelyn alla oleva laatu-järjestelmämme on hyvänä konkreettisena osoituksena tästä.

**2. Avoimuus.** Jokainen on velvollinen jakamaan tietotaitoaan yhteisten tavoitteiden hyväksi. Avoimuutta olemme parantaneet perustamalla Intranetin sekä lisäämällä tiedottamista ja selkiyttämällä tiedottamisen kana-

*Aloitimme Visma Softwarella koko henkilöstön kattavan arvo-työskentelyn syksyllä 2004. Työskentelyn pohjaksi haluttiin useista eri yrityskulttuureista johtuen saada jokaisen työntekijän näkemys yrityksen vallitsevista nykyarvoista sekä siitä, millaisia arvoja kukin toivoisi yrityksensä edustavan tulevaisuudessa. Sitouttamisen kannalta oli tärkeää, että jokainen pääsi tuomaan ajatuksensa julki.*

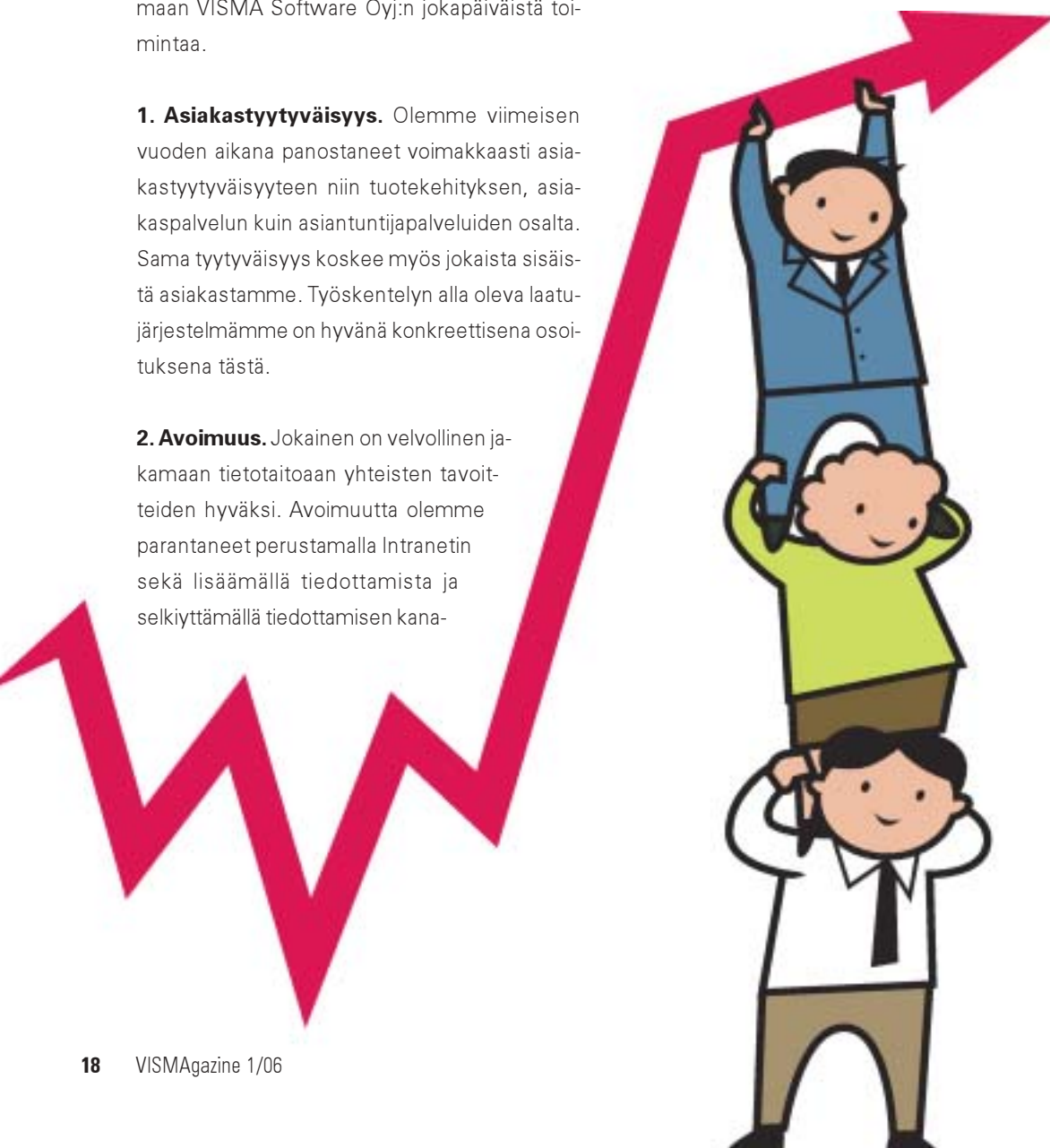
via. Myös ulkoinen tiedottaminen on saamassa osansa panostuksesta [www.sivujemme uudistamisen myötä](http://www.sivujemme.uudistamisen.myöta).

**3. Halu kehittyä.** Halu kehittyä tarkoittaa sisäistä motivaatiota ja innostusta ottaa vastaan uusia haasteita ja oppia uutta. Nämä eivät kuitenkaan yksin riitä, vaan muuttuvassa ja kasvavassa organisaatiossa tarvitsemme myös toimivia kehityskeskusteluja ja kehityssuunnitelmia. Toimintoon on panostettu myös rekrytoimalla osaamisen kehittämiseen asiantuntija **Anna Mäntylähti** sekä hankkimalla osaamisenhallintajärjestelmä, jonka implementointi on parhaillaan menossa.

**4. Tavoitteellisuus.** Tavoitteellisuus ilmenee jokaisella päivittäisessä toiminnassa aktiivisena otteena - asiat hoidetaan loppuun asti ja omaaloitteisesti. Työskentelemme päämäärätietoisesti yhteisten tavoitteidemme eteen arvojamme noudattaen. Jokaisen panos ja tehtävä on tässä yhtä tärkeä!

Arvojen jalkauttaminen on hidasta työtä eikä muutoksia voida odottaa yhdessä yössä yli 200 hengen työyhteisössä. Myös te asiakkaat voitte auttaa meitä tässä jalkauttamisessa antamalla avoimesti ja aktiivisesti palautetta toiminnastamme. Niin kauan kuin itse kukin muistamme arvostaa itseämme ja toisiamme arjessa, tulemme pikkuhiljaa kasvamaan yhteiseen arvopohjaan, jolla edistämme sitoutumistamme, yhteisiä tavoitteitamme ja kulttuuriamme muutoshallinnan keskelläkin. Aina kun yksittäisen toimenpiteen oikeutus mietityttää, palauttaa arvojen pohtiminen oikean raiteen - onko toiminta oikein ja arvojemme mukaista.

Asiakastyytyväisyys, avoimuus, halu kehittyä ja tavoitteellisuus - siinä on hyvä pohja meidän VISMAlaisten arjen ohjenuoraksi yhteiselle tulevaisuudelle!







# Econet- ja Nova-ohjelmat antavat oppilaitoksille mahdollisuuden entistä tehokkaampaan opetukseen!

Econet- ja Nova-ohjelmia käytetään opetuksen apuvälineinä mm. ammatikouluissa, ammattikorkeakouluissa, opistoissa sekä aikuiskoulutuskeskuksissa ympäri Suomea. Jo yli 100 oppilaitosta käyttää ohjelmiamme erityisesti taloushallinnon kursseilla. Econet- ja Nova-ohjelmien avulla opiskelijat hankkivat monipuoliset taidot yritysten taloushallinnosta, josta on heille etua siirryttäessä työelämään.

Econet- ja Nova-ohjelmien avulla opetuksessa perehdytään kirjanpidon, palkanlaskennan, laskutuksen ja ostoreskontran toimiin sekä tutustutaan materiaalihallinnon perusteisiin. Ohjelmien kautta opiskelijoille hahmotuu yritysten ja niiden taloushallinnon toiminta kokonaisvaltaisesti. Teoria ja käytäntö on ohjelmien avulla mahdollista yhdistää opetuksessa luontevasti ja opiskelu muuttuu näin mielenkiintoiseksi ja haastavaksi.

Ohjelmien monikielisyys mahdollistaa opetuksen niin suomen, ruotsin kuin englanninkin kielellä. Econet- ja Nova-ohjelmien käyttöliittymät ovat selkeitä ja niiden käytön oppiminen on helppoa. Opettajien työtä helpottavat selkeät ohjekirjat ja osaava asiakaspalvelumme. Windows-pohjaisina ohjelmina Econet- ja Nova-ohjelmat luovat varmuutta myös muiden jokapäiväisessä työssä tarvittavien ohjelmien käyttöön.

Sekä Econet- ja Nova-ohjelmiin on rakennettu helppolukuinen ja nykyaikainen raportointi, josta hyviä esimerkkejä ovat tilinpäätösraportit. Niitä käytetään hyväksi erityisesti taloushallinnon syventävillä kursseilla. Opiskelun edetessä opiskelijalla on mahdollisuus asentaa ohjelmat kotikoneelleen, jolloin etätehtävien tekeminen helpottuu ja oppiminen syvenee.

Opiskelijoiden ja samalla oppilaitosten tulevaisuutta silmällä pitäen on todella tärkeätä pysyä kehityksen mukana ja Visman ohjelmilla se onnistuu helposti! Oppilaitosversioihin on saatavilla samat ajantasaiset päivitykset kuin yrityksissä käytössä oleviin versioihin. Oppilaitokset voivat hankkia Visman Econet- ja Nova-ohjelmat joko yhdessä tai erikseen. Molempien ohjelmien lomittainen käyttäminen laajentaa opiskelijoiden osaamista ja antaa heille hyvän perustan toteuttaa tietokoneavusteista taloushallintoa työelämässä.

Lisätietoja oppilaitospaketista antaa

Visma Direct, puh. 0207 560 608, e-mail: [direct@vismasoftware.fi](mailto:direct@vismasoftware.fi)

# Vismalaiset





# hyvällä asialla!

*Joukko neulakammottomia vismalaisia teki hyväntekeväisyystempauksen ja kävi luovuttamassa verta Vaasan veripalvelutoimistossa. Henkilöistä osa oli käynyt aikaisemminkin jo verenluovutuksessa, mutta mukana oli myös pari ensikertalaista. Uusien verenluovuttajien kokemukset olivat erittäin positiivisia – ennakkoon jännittäminen ja lievä pelko olivatkin osoittautuneet aivan turhiksi!*

Suomessa tarvitsee verta jopa 60 000 potilasta vuosittain ja erityisen suuri tarve luovutetusta verestä on kaikkien pitkien juhlapyhien aikana, sillä syöpäpotilaille elintärkeät verihiutaleet säilyvät käyttökelpoisina vain viisi vuorokautta. Luovutettua verta tarvitaan jatkuvasti, sillä verestä tehdään jatkokäsittelyn kautta erilaisia sairaanhoidossa tarvittavia valmisteita sekä lääkkeitä. Verta annetaan mm. leikkauspotilaille, onnettomuuksien uhreille sekä verenvuototautia tai syöpää sairastaville henkilöille.

Veripalvelun Internet-sivuilla ylläpidetään ajantasaista valtakunnallista punasoluvarastoa kuvaavaa tilannekaaviota. Kuvioista näkyy jokaisen veriryhmän tavoitella verrattuna sen hetkiseen todelliseen varastotilanteeseen. Eniten on tarvetta siitä veriryhmästä, joka on kauimpana tavoitetason alapuolella. Veripalvelun sivustolta löytyy myös laskuri, josta voi tarkistaa seuraavan luovutusajan kohdan. Naisilla luovutusten välillä on oltava vähintään 90 vuorokautta ja miehillä vähintään 60 vuorokautta.

## VAIVATON JA NOPEA TAPA AUTTAA

Verta voi luovuttaa veripalvelutoimistoissa tai liikkuvan veripalvelun tilaisuuksissa. Ennen verenluovutusta jokainen luovuttaja täyttää terveydentilakyselyn, jonka hoitaja käy luovuttajan kanssa läpi mitaten samalla veren hemoglobiinipitoisuuden. Liian alhaisen hemoglobiinipitoisuuden omaava henkilö ei sovellu verenluovuttajaksi. Verenluovuttajan täytyy olla myös täysin terve, iältään 18-65-vuotias (uusi luovuttava voi olla korkeintaan 59-vuotias), vähintään 50-kiloinen ja asunut Pohjoismaissa viimeisen kuuden kuukauden ajan.

Verenluovuttajan tulisi välttää raskaita ja rasvaisia aterioita 2-3 tuntia ennen verenluovutusta. Sen sijaan on suositeltavaa, että luovuttaja joisi tavallista runsaammin

ja söisi jotain pientä. Luovutettava verimäärä on 450 ml ja veripussi täyttyy vajaan kymmenessä minuutissa. Veri kulkee jatkokäsittelyn ja tarkkojen tutkimusten jälkeen käyttöön jo luovutusta seuraavana päivänä, sillä osa valmistettavista komponenteista täytyy erotella mahdollisimman nopeasti luovutuksen jälkeen.

## VAASAN VERIPALVELUSSA ILOINEN JA ASIAANTUNTEVA HENKILÖKUNTA

Vaasassa toimii yksi Suomen seitsemästätoista veripalvelupisteestä kodikkaissa tiloissa torin laidalla aivan Vaasan keskustassa. Vaasan veripalvelutoimiston tavoitteena on tänä vuonna kerätä lähes 5500 pussia verta. "Sille päivälle, jolloin vismalaiset tekivät verenluovutuskäynnin, tavoitteena oli saada 15 pussia verta. Olemme erittäin onnellisia saadessamme työpaikkaryhmiä luovutukseen ja vismalaisen käynnin ansiosta pääsimme melkein tavoitteeseemme, eli 14 veripussiin", kertoo Vaasan veripalvelutoimiston vastaava sairaanhoitaja **Maarit Soro**.

Työpaikkaryhmät ovat merkittäviä verenluovuttajia, sillä jo muutama verta luovuttamaan tuleva ryhmä voi paikata akuuttia veripulaa. "Verenluovutus voi olla yrityksen tapa toteuttaa yhteiskuntavastuuta tai esimerkiksi yrityksen virkistystoiminnan muoto. On hienoa, miten useimmissa yrityksissä verta voi luovuttaa työajalla", Soro kiittelee.



Vismalaiset haastavat asiakkaat ja yhteistyökumppanit mukaan hyvän asian puolesta luovuttamaan verta!

Lisätietoa Suomen Punaisen Ristin Veripalvelusta sekä verenluovutuksesta löytyy osoitteesta [www.veripalvelu.fi](http://www.veripalvelu.fi)

# Asiakaspalvelu palvelu

*Olemme jatkuvasti kehittäneet asiakaspalveluprosessiamme paremmin asiakkaitamme palvelevaksi. Asiakkaan palvelupyynnön käsittelemiseksi kehitämme toimintamallejamme niin, että pystymme lunastamaan asiakkaittemme odotukset joka päivä.*

Haasteellisinta asiakaspalvelun toiminnassa on ruuhkahuippujen tasoittaminen niin, että palvelutaso säilyy tavoitteidemme mukaisina ruuhkasta huolimatta. Kehitämme tätä analysoimalla sekä puhelinjärjestelmän että HelpDeskin tapahtumia suhteutettuna kalenteriin ja kellonaikaan. Olennaisena osana toiminnan kehittämistä on myös osaamisen laajentaminen niille osa-alueille, joille palvelupyynnöt keskittyvät eniten. Laajennamme osaamista sisäisiin sekä ulkoisiin koulutuksiin. Lisäksi palveluhenkilöstömme käy asiakkaidemme luona perehtymässä käytännön prosesseihin. Asiakkaitamme on palvelemissa tällä hetkellä kaikkiaan noin 40 palveluhenkistä henkilöä. Tämä henkilöstö jakautuu tuotteittain neljään eri tiimiin.

Sen lisäksi, että odotamme asiakkaittemme yhteydenottoa konttorilla, olemme lisänneet ja lisäämässä asiakastiedottamista. Tällä voimme jo etukäteen perehdyttää asiakastamme ajankohdaisiin asioihin. Tämän toimintamallin perustaksi olemme rakentaneet vuosikalenterin, joka toimii asiakastiedottamisen suunnitelmana. Kalenteriin on merkitty kaikki etukäteen tiedossa olevat paljon kysymyksiä aiheuttavat aiheet. Tiedonvälityskanavaksi tulemme kehittämään asiakasextranetin tämän vuoden aikana. Siihen asti tiedotteet julkaistaan omilla kotisivuillamme sekä käyttövinkkeinä mm. tässä asiakaslehdessäm-

me. Tietysti käytämme myös sähköpostia apunamme, mutta kirjepostia pyrimme välttämään.

## **PUHELINJÄRJESTELMÄ JA JONOTUSAJAT**

Pyyntöjä asiakaspalveluumme tulee n. 60 000 kpl vuodessa. Tämä siis tarkoittaa suunnilleen 250 pyyntöä työpäivässä, kun otetaan huomioon, että heinäkuussa pyyntöjä tulee huomattavan vähän. Suurin osa saapuvista palvelupyynnöistä tulee edelleen puhelimitse (n. 80%). Loput HelpDesk -järjestelmämme kautta. Keskimääräinen vastausaikamme puhelimeen on tyypillisesti 30-60 sek/puhelu, mutta saattaa tammikuun - helmikuun pahimman sesongin aikaan hetkellisesti tipahtaa 1 min 30 sek/puhelu. Tällöinkin asiakas joutuu pahimmillaan odottamaan keskimäärin 11 minuuttia. Tyypillistä näyttäisi olevan, että asiakkaamme ei pääsääntöisesti jaksaa odottaa puhelimesta kolmea minuuttia pidempään. Edellä mainittujen lukujen lisäksi on yksittäisiä poikkeustapauksia, jotka ylittävät keskimääräiset arvot. Nykyinen tilanne huomioonottaen, on puhelinjärjestelmää edelleen hyvä kehittää palvelemaan asiakkaita, mihin viime vuonna uusittu järjestelmämme antaa hyvät mahdollisuudet. Seuraamme jatkuvasti puhelintilanteita neuvonnassa olevia ruuhkahuippuja ja lisäämme henkilöstöämme tarvittaessa. Tämän vuoden aikana tavoitteenamme on kehittää järjestelmämme myös niin, että se informoi jonottajaa

« Noin 250 yhteydenottoa työpäivässä »

paremmin. Tällä hetkellä asiakas saa tietoonsa kuinka mones hän on jonossa. Jatkossa pyrimme ilmoittamaan myös sillä hetkellä voimassa olevan keskimääräisen jonotusajan. Kun asiakkaamme tietää jonotustilanteen, kykenee hän arvioimaan oman asiansa kiireellisyyden suhteessa jonotusaikaan.

## **PALVELUPYYNTÖJEN VASTAUSAIKA**

Toinen asiakasta kiinnostava mittari on tietysti palvelupyynnöiden vastausaika. Kaikista asiakaspalveluyksikön palvelupyynnöistä kykenemme ratkaisemaan keskimäärin yli 80% yhden työpäivän sisällä. Loppujen ratkaisuaikat riippuvat





# ksessanne!

sekä tuotteesta että ongelman laajuudesta. Saapuvat selvityspyynnöt pyritään ratkaisemaan heti pyynnön saavuttua ykköslinjassa olevien henkilöiden toimesta. Mikäli ykköslinja ei kykene ongelmaa ratkaisemaan, tarkentaa se asiakkaan antaman palvelupyynnön perustietoja ja siirtää asian käsittelyn taustatukihenkilöstölle eli kakkoslinjalle. Kakkoslinjan toiminta on järjestetty niin, että heille ei suoria puheluita ohjata ja näin heillä on työrauha ratkaista laajempaa selvittelyä vaativat tehtävät. Mikäli kakkoslinjalainenkin on asian kanssa aseeton, pyytää hän avuksi muun organisaatiomme osaamista. Useimmiten apunamme on tuotekehitysyksikkö.

Selvityspyyntöjen lisäksi käsittelemme paljon tuotekehitysehdotuksia, jotka välitämme edelleen tuotehallintamme käsittelyyn. Tuotekehityspyyntöjen käsittelyaika on ohjeistamassamme toimintamallissa muiden palvelupyyntöjen käsittelyaikaa pidempi. Tämä johtuu siitä, että tuotekehitysehdotus edellyttää tyypillisesti perusteellista selvitystyötä ennen vastauksen antamista. Kaiken kaikkiaan kysymys on loppujen lopuksi siitä, että asiakkaamme tietää, että hänen oma pyyntönsä on käsittelyssä ja menossa eteenpäin sovitulla aikataululla.

## HELPDESK

Tulemme kehittämään HelpDesk -palvelustamme pääasiallisen kommunikaatiokanavan palvelupyynnöille. Tarkoitus on, että vain kiireelliset tapaukset hoidettaisiin puhelimitse. HelpDesk-järjestelmämme on julkaistu kotisivuillamme, josta sen saa halutessaan käyttöön. Käyttäjätunnukset voi tilata asiakaspalvelustamme. HelpDesk-järjestelmän avulla saamme pyynnöt suoraan oikealle asiantuntijalle käsittelyyn ja voimme näin nopeuttaa asian käsittelyä organisaatiossamme. HelpDesk-järjestelmän kautta annamme asiakkaallemme myös palautteen annettuun pyyntöön. Kun pyynnöt käsitellään edellä mainitulla tavalla kirjallisesti dokumentoiden, jäävät käsitellyt asiat arkistoon, joita sekä asiakas että me voimme käyttää jatkossa hyödyksi samanlaisten tilanteiden toistuessa. Eli osaltaan rakennamme parempaa tulevaisuutta dokumentoinnin kautta.

## TAVOITTEENA TYYTYVÄINEN ASIAKAS

Koko yrityksemme toiminnan lähtökohta on tyytyväinen asiakas. Me osaltamme asiakaspalvelut-yksikössä olemme toteuttamassa tätä tavoitetta. Tiedämme, että parannettavaa on paljon, mutta itse tiedämme kehittyneemme uusien toimintamallien kautta selvästi eteenpäin. Toivottavasti tämä on näkynyt myös asiakasrajapinnassa parantuneena palveluna!

Rakentaaksemme entistä paremman palvelukonseptin, pyydämmekin juuri teitä asiakkaita antamaan meille tarvittavat rakennustarvikkeet, eli palautetta sekä kehitysideoita. Palvelujamme sekä tuotteitamme koskevaa palautetta voitte lähettää meille esimerkiksi HelpDesk -palvelun kautta tai kotisivuillamme olevan sähköisen lomakkeen avulla.

## Econet

### LOMALASKENTA:

Lomalaskenta tehdään, kun lomavuosi päättyy 31.3. Huomioi se, ettei lomalaskennan tekemisellä ole kiire, vaan se tehdään viimeistään sitten kun ensimmäiset lomapalkat ovat maksussa. Lomalaskenta on hyvä tehdä sen jälkeen, kun kaikki vanhat lomat on maksettu aiemmalta lomavuodelta (pois lukien mahdolliset säästövapaat).

Tarkista ennen lomalaskentaa, että Lomavuoden tilastokalenterin Oletus -määrittäminen on oikealla lomavuodella.

Tee lomalaskenta Ei tilastoihin -määrittäyksellä, tulosta Lomalista ja tarkista tiedot. Jos lomapäivissä ja palkoissa on eroja, tarkista, että kaikki ansaitut lomapäivät on kirjattu ja lomapalkanperuste on kertynyt palkkalajeilta oikein.

Huomioi myös palkan maksupäivät, koska maksupäivän perusteella ansiot kerryttävät tilastoja.

Varsinainen lomalaskenta tehdään Korvataan tai Summataan -määrittäyksellä.

Korvataan -toiminto valitaan silloin, jos vanhat lomat on maksettu.

Summataan -toiminto sen sijaan tilanteessa, jos on vanhoja maksamattomia lomia lomalistalla.

### KIRJANPIDON ALV-KIRJAUS-AUTOMATIIKAN ETUJA OVAT:

- alv-kirjaukset voidaan tehdä automaattisesti kullekin kuukaudelle
- ohjelma näyttää valitun vuoden alv-kirjaukset
- tuo alv-raportille automaattisesti negatiivisen alv:n
- kirjaukset ovat tilikauden vaihteesta riippumattomia

Automaattista Alv-kirjausta varten voi kirjaussäännön luoda ohjelmassa kohdassa Kirjanpito | Alv kirjaukset.

### ARVONLISÄVERON KÄSITTELYJÄRJESTYS KUUKAUDEN KIRJANPIDOSSA:

- kirjaa tapahtumat
- tulosta alv-tarkistuslista
- muodosta sähköinen aineisto alv-valvontailmoitustiedoista ja lähetä verottajalle
- tee automaattinen Alv-kirjaus

### EXCEL-TILIPÄÄTÖSRAPORTOINTI ANTAA

#### VIRHEEN 3024: TIEDOSTO\ECT.MDB EI LÖYDY

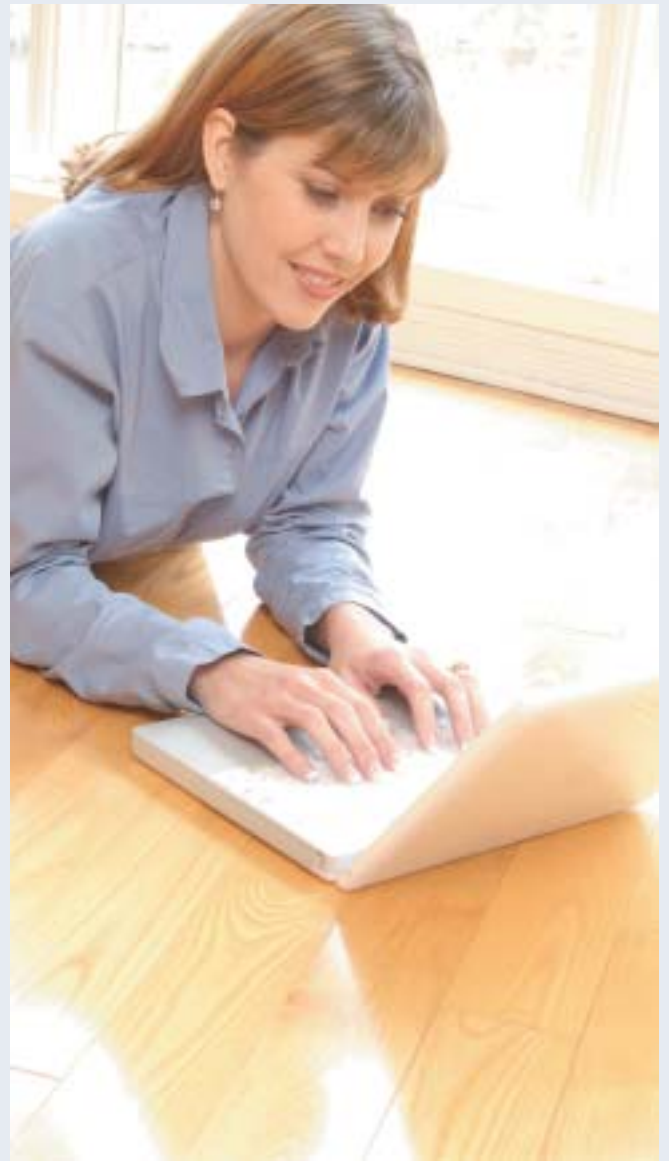
Tarkista tämän ilmoituksen jälkeen Econet hakemistopolku.

- kun Excel-raportointi otetaan käyttöön, täytyy ensimmäisellä käynnistyskerralla määrittää Asetukset -painikkeen avulla Econet -tietokannan hakemiston polku.

### OHJELMA ANTAA LASKUA TULOSTETTAESSA

#### ILMOITUKSEN "LOMAKKEEN MUOTO MÄÄRITTÄMÄTTÄ"

Siirry tämän jälkeen ohjelmassa kohtaan Asetukset | Perusasetukset | Lomakkeiden siirrot ja merkitse ruksilla haluamasi lomake ja siirrä se ohjelman käyttöön. Kyse on työasemaokohtaisesta siirrosta.





## Visio3 ja Liinos6

### LOMAVUODEN ANSIOKERTYMÄT

Palkkapussilla näkyvät kumulatiiviset lomavuoden ansiokertymät nollataan automaattisesti, kun palkkoja ensimmäisen kerran lasketaan lomavuoden vaihteen tai PLNOLLAUS-parametrillä (henkilöt/asetukset/ohjaukset) annetun päivämäärän jälkeen. Oletusarvoisesti nollaus tapahtuu laskettaessa palkkoja ensimmäisen kerran 31.3. jälkeen. Määrittelyä tarvitaan vain siinä tapauksessa, että lomavuoden viimeiset palkat maksetaan vasta lomavuodenvaihteen 31.3. jälkeen. Huom! päiväyksenä pitää olla lomavuoden viimeistä palkanmaksupäivää seuraava päivä.

Kyseinen parametointi vaikuttaa vain palkkapussin lomavuoden ansiointiin, ei lomapalkkalaskentaan.

### LOMAPALKKALASKENTA

Laskenta-ajo tehdään joko omalla Lomat -sovelluksella tai jos sitä ei ole, palkanlaskennan tilastojen Lomapalkkalaskenta -valinnalla. Jos käytössä on Lomat -sovellus, tulee lomapalkkalaskenta tehdä sen kautta, jotta voidaan hyödyntää lomakalenteritoimintoja.

Ennen seuraavan vuoden lomapalkkalaskentaa on hyvä tulostaa tilastoista raportti maksamattomista lomapalkkoista.

Lomapalkkalaskenta-ajossa palkkajaksoilta kerätään lomavuodelle kuuluvat tiedot annetun maksupäivärajan mukaan. Parametrin PLLOMA (henkilöt/asetukset/ohjaukset) palkkalajimäärittysten mukaisesti ajo päivittää tiedot henkilön palkkoihin ja viimeisen lasketun jakson kumulatiivisiin. Tuntipalkkaisten henkilöiden lomavuodelta kertyneiden tuntien ja eurojen laskenta tapahtuu palkkalajien ohjausten 80 (= tunnit lomavuoden tunteihin) ja 800 (= eurot lomavuoden ansioon) mukaan. Kuukausipalkkaisille henkilöille päivitetään lomavuodelta ainoastaan kertyneiden lomapäivien määrä.

Jos henkilön työsuhtetiedoissa on Lomapäivät -kenttään käsin laitettu kertyneiden lomapäivien määrä, käyttää lomapalkkalaskenta näitä päiviä. Muutoin ohjelma hakee henkilön palkkajaksoista Työpv I- ja Työpv II-kentistä palkkajakson työpäivät ja laskee, tuleeko kuukaudelle vähintään 14 työpäivää. Jaksoilta kertyneet työpäivät voi tarkistaa "Työpäivät kuukausittain" -raportilta (palkkatapahtumien syöttö/toiminnot/raportit/HJAKSO10).

Tarkemmat ohjeet Palkanlaskennan ja Lomapalkkojen käyttöohjeista.

## Nova-ohjelmat

### LOMAPALKKALASKELMA

Keskituntiansion ja lomakeskituntiansion voi kirjata henkilön taakse suoraan manuaalisesti tai sen voi laskettaa automaattisesti KTA -raportin avulla, kun keskituntiansion laskentakaavat on määritetty oikein palkanlaskennan ohjaustiedoissa. Samoin voidaan henkilön lomapäivät kirjata henkilötietoihin manuaalisesti tai ne voidaan laskettaa automaattisesti lomapalkkalaskelma -raportin avulla.

Suurin osa kaavoista muodostetaan em. muuttujien ja matemaattisten merkkien avulla. X tarkoittaa em. muuttujissa palkkalajin numeroa, johon muuttujalla halutaan viitata. Kaavoissa käytetään yleisimmin seuraavia muuttujia:

- Px** Palkkalajille x kirjattujen tapahtumien yhteissumma kyseisellä palkkakaudella.
- PxK** Palkkalajille x kirjattujen tapahtumien yhteenlaskettu kappalemäärä kyseisellä palkkakaudella.
- PxA** Palkkalajille x kuluvalle palkkakaudella viimeksi käytetty à-hinta.
- K** Kumulatiivisia, vuoden alusta, tietoja voidaan kaavoilla laskea siten, että muuttujan eteen lisätään K -kirjain. Esimerkiksi KP2 tarkoittaa palkkalajille 2 vuoden alusta kirjattujen palkkatapahtumien yhteenlaskettua summaa, KP2K taas palkkalajille 2 vuoden alusta kirjattuja kumulatiivisia kappaleita.
- KPxA** Palkkalajille x viimeksi käytetty à-hinta (myös muulla kuin kuluvalle palkkakaudella).

<b>LOMA-KTA laskelma</b>	Tulostetaan Raportit -valikosta, Palkanlaskennan ohjaustiedoissa määriteltävien kaavojen perusteella
<b>Lomapalkkalaskelma</b>	Tulostetaan Raportit - Muut raportit -valikosta, Palkanlaskennan ohjaustiedoissa määriteltävien kaavojen perusteella
<b>Lomaerittely</b>	Tulostetaan lomakalenterista
<b>Palkkaerittely</b>	Palkkaerittelylle voidaan perustaa palkanlaskennan ohjaustiedoissa kaavat, joilla voidaan kerätä käytetyistä palkkalajeista tietoa.

Yksityiskohtaisemman ohjeistuksen voi tarvittaessa tilata Nova-asiakaspalvelusta.



**Laajasta koulutustarjonnastamme voit valita sinulle sopivimman koulutusmuodon: kurssimuotoisen tai asiakaskohtaisen koulutuksen.**

Kouluttajamme ovat eri osa-alueiden erikoisosaajia. Koulutuksemme sopivat sekä kokeneemmille käyttäjille että vasta-alkajille ja sopivan ajan ja paikan löytäminen on helppoa.

Asiakaskohtaisessa koulutuksessa sisältö räätälöidään asiakkaan toiveiden ja tarpeiden mukaiseksi. Koulutus voidaan toteuttaa joko asiakkaan tiloissa tai erillisessä luokkatilassa. Yksittäisten toimintojen koulutuksessa voimme etäyhteysohjelmalla hyödyntämällä kouluttaa asiakasta myös puhelimitse.

Kurssimuotoisessa koulutuksessa tarjoamme edullisesti usealle asiakkaalle yhtäaikaista tietokonealuokassa tiettyyn ohjelmaan liittyvää koulutusta. Lisäksi järjestämme seminaareja ja asiakastilaisuuksia eri aihealueista.

**Kurssien ilmoittautumis- ja perumisehdot:**

Kursseilleme voit ilmoittautua Internetsivustollamme osoitteessa [www.vismasoftware.fi](http://www.vismasoftware.fi), kohdasta kurssiaikataulu.

Viimeinen ilmoittautumispäivä on viikkoa ennen kurssia. Mikäli peruutat osallistumisesi ilmoittautumisajan umpeuduttua, veloitamme 50 % kurssin hinnasta. Mikäli poisjääntiä ei ilmoiteta lainkaan ennen kurssia, veloitamme kurssin hinnan täysimääräisenä. Estyneen henkilön tilalle on mahdollista vaihtaa toinen henkilö veloituksetta. Viimeisen ilmoittautumispäivän jälkeen voit tiedustella vapaana olevia paikkoja ottamalla yhteyttä Visma Directiin.

## Kurssit

### ECONET

PVM	Kurssi	Euroa	Paikka
25.04.	Pääkäyttäjäkurssi	180	Espoo
26.04.	Palkanlaskennan jatkokurssi	350	Espoo
27.04.	Palkanlaskennan raporttien rakentaminen	300	Espoo
03.05.	Kirjanpidon jatkokurssi	350	Espoo
16.05.	Palkanlaskennan lomapalkkalaskenta	300	Espoo
30.05.	Pääkäyttäjäkurssi	180	Espoo
09.05.	Palkanlaskennan jatkokurssi	350	Oulu
10.05.	Palkanlaskennan lomapalkkalaskenta	300	Oulu
11.05.	Kirjanpidon jatkokurssi	350	Oulu
12.05.	Pääkäyttäjäkurssi	180	Oulu

### LIINOS6

PVM	Kurssi	Euroa	Paikka
15.05.	Pääkäyttäjäkurssi	350	Espoo
17.05.	Palkanlaskennan perusteet	350	Espoo
18.05.	Crystal Reports -jatkokurssi	350	Espoo

### NOVA

PVM	Kurssi	Euroa	Paikka
26.04.	Tehokas Taloushallinto -seminaari	350	Tampere
24.04.	Tehokas Taloushallinto -seminaari	350	Espoo
09.05.	Tehoa Tilitoimistotyöskentelyyn	350	Espoo
23.05.	Crystal Reports -jatkokurssi	990	Espoo
15.05.	Myyntitilaukset	180	Vaasa
15.05.	Ostotilaukset	180	Vaasa
16.05.	Ostoreskontra	180	Vaasa
16.05.	Laskutus/Myyntireskontra	180	Vaasa
17.05.	Pääkäyttäjäkurssi	350	Vaasa
18.05.	Palkanlaskennan perusteet	350	Vaasa
19.05.	Kirjanpidon perusteet	350	Vaasa
04.05.	Tehokas Taloushallinto -seminaari	350	Jyväskylä
17.05.	Tehoa Tilitoimistotyöskentelyyn	350	Jyväskylä

**Tiedustelut ja varaukset:** Visma Direct, puh. 0207 560 608, e-mail: [direct@vismasoftware.fi](mailto:direct@vismasoftware.fi)  
Kaikki loppuvuoden kurssitiedot löytyvät kotisivuiltamme osoitteessa [www.vismasoftware.fi](http://www.vismasoftware.fi)





## Tapahtumakalenteri, 2006

### HUHTIKUU

- 25.04. CRM 2006, Wanha Satama, Helsinki  
 25.-28.04. FinnTec 2006, Messukeskus, Helsinki  
 27.04. Taloyhtiö 2006, Wanha Satama, Helsinki

### TOUKOKUU

- 11.-12.05. Kiinteistönhallinnan, urakoinnin ja energian asiakaspäivät, Radisson SAS, Tallinna, Viro  
 18.-19.05. Isännöinti liiketoiminta 2006 -Huippuseminaari, Hotelli Rantasipi Sveitsi, Hyvinkää

### SYYSKUU

- 13.-15.09. Alihankinta, Pirkkahalli, Tampere  
 14.-15.09. Isännöintipäivät, Caribia, Turku  
 26.-28.09. Helsinki ICT Week, Wanha Satama, Helsinki

*Pidätämme oikeuden muutoksiin. Osa tapahtumista on maksullisia.  
 Aina ajantasaisen tapahtumakalenterimme löydät kotisivuiltamme osoitteesta  
[www.vismasoftware.fi](http://www.vismasoftware.fi)*



## Visma menossa mukana

### NOVA-EDUSTAJAT KOKOONTUIVAT MESSILÄÄN

Visma järjestää Nova-edustajille keväisin kaksipäiväisen edustajatapahtuman. Tilaisuuden pitopaikka vaihtelee ja tänä vuonna helmikuun alussa pidetty tilaisuus toteutettiin Messilässä. Tapahtumaan osallistui lähes kolmekymmentä edustajaa ympäri Suomen.

Edustajapäivien ohjelmaan kuului myynnillistä koulutusta, ajankohtaisten asioiden läpikäyntiä sekä ansioituneimpien edustajien palkitsemista. Päivän virallisen ohjelman jälkeen osallistujista osa lähti lumikenkäretkelle ja osa rentoutui saunomalla.

### VISMA SOFTWARE MUKANA SÄHKÖ, TELE, VALO, AV 2006 -MESSUILLA JYVÄSKYLÄSSÄ

Sähkö, Tele, Valo, AV -erikoismessut on Suomen suurin sähköalan tapahtuma. Yli 200 osastolla oli edustettuna yli 1000 yrityksen tuotteet. Alustavien laskelmien mukaan messuilla Jyväskylä Paviljongissa vieraili lähes 17 000 ihmistä.

Visma oli mukana vahvalla miehityksellä helmikuun alussa pidetyillä Sähkö, Tele, Valo, Av -messuilla. Kolmipäiväisen tapahtuman aikana tapasimme paljon nykyisiä asiakkaitamme sekä tuotteistamme ja palveluistamme kiinnostuneita yrityksiä. Kiitokset messuvieraillemme!

### TILI- JA VEROPÄIVILLÄ SEKÄ ERP 2006 -TAPAHTUMISSA JÄLLEEN MUKANA

Vismalaisia näkyi myös Taloushallintoliiton Tili- ja Veropäivillä Finlandia-talolla tammikuussa sekä jo tutuksi tulleilla ERP 2006 -seminaarissa Wanhassa Satamassa helmikuussa. Lämmin kiitos kaikille osastollamme vierailleille!



## Palaute

Jos julkaisumme toi mieleesi kysymyksiä, kommentteja, risuja tai ruusuja, haluaisimme kuulla ne. Anna palautetta VISMAgazinesta osoitteessa: [www.vismasoftware.fi/vismagazinepalaute](http://www.vismasoftware.fi/vismagazinepalaute)  
 Palautteita voi jättää myös nimettömästi.



# Aurinkoista kevättä!

## VISMA SOFTWARE OYJ

Visma Software on pohjoismainen täyden palvelun ohjelmistotalo, joka kehittää, markkinoi ja myy toiminnanohjauksen ja asiakkuuksienhallinnan tietojärjestelmiä. Yhdessä edustajiemme kanssa asennamme, ylläpidämme ja tuemme järjestelmiämme sekä koulutamme niiden käyttäjät. Visma Software on erikoistunut urakoinnin, energiyhtiöiden, teollisuuden, tukku- ja erikoistavarakaupan sekä kiinteistönhallinnan ja tilitoimistojen ERP-järjestelmiin. Tehokkaat ohjelmistoratkaisut löytyvät myös lukuisten muiden toimialojen yritysten tarpeisiin.

## ECONET

Econet-tuotteista löytyy sopiva pk-yrityksen ratkaisu tarpeiden laajuudesta riippumatta. Econetin kasvupolku takaa tehokkaat työvälineet yrityksen kehittämiseen ja ohjaamiseen sen kaikissa kehitysvaiheissa. Kaksi tuotelinjaa Econet

2000 ja Econet Pro tarjoavat kattavat talous-, materiaali- ja henkilöstöhallinnon ohjelmistoratkaisut pk-yrityksille, yhteisöille sekä tilitoimistoille.

## LIINOS6

Liinos6-toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmä on suunniteltu urakointiin, energiyhtiöille, teollisuuteen, tukku- ja erikoistavarakauppaan sekä kiinteistönhallintaan. Toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmä sisältää kaikki tarvittavat osa-alueet taloushallinnosta toimialojen erikoissovelluksiin. Eri sovellukset yhdistyvät tuoteperheessämme kiinteäksi kokonaisuudeksi.

## NOVA-OHJELMAT

Nova-ohjelmat on toteutettu tuhansien eri toimialoilla toimivien asiakkaidemme kanssa. Kolme tuotelinjaa Nova Standard, Nova Pro, Nova C/S Pro, mahdollistavat juuri oikein mitoitettujen ratkaisujen yrityksen yksilöllisiin tarpeisiin. Ratkaisu

voidaan muodostaa yli 60 ohjelmamoduulista. Toimimme yhteistyössä edustajiemme kanssa oikean tuotekokonaisuuden ja palvelukonseptin löytämiseksi jokaiselle asiakkaallemme. Nova-ohjelmat soveltuvat useille eri toimialoille teollisuusyrityksestä tilitoimistoon.

## VISMA CRM

Visma CRM yhdistää koko yrityksen toiminnot asiakasrajapinnasta taustatyöhön. Järjestelmämme on täysin toimiala- ja kokoluokkariippumaton, soveltuen erilaisten yritysten tarpeisiin. Järjestelmä koostuu myynnin, markkinoinnin, projektitoiminnan ja asiakaspalvelun osa-alueista. Pohjana toimii asiakasrekisteri, joten kaikki tiedot ovat heti asiakasrajapinnassa työskentelevien käytettävissä.

