

VISMA Aqazine

NRO 1/07

VISMA SOFTWARE OYJ:N ASIAKASLEHTI

Nova7 - moderni uutuus

Visma Proceedo
Toimialauutisia





Omalta osaltani yhdyin väitteeseen, ettei kilpailu niin IT- kuin muillakin sektoreilla ole koskaan ollut niin kovaa kuin se on nykyisin. Liike-elämässä tapahtuvat muutokset pakottavat reagoimaan nopeasti. On oltava askel edellä kilpailijoita. Se on keskeinen edellytys kaikille toimijoille, jotka haluavat onnistua.

Visman tuotekehityksessä on viimeisten kuukausien aikana eletty kiireistä aikaa - ja tuloksiakin on syntynyt. Uusien ohjelmaversioiden lanseerauksessa keskeisiä elementtejä ovat olleet mm. laadun varmistaminen, modernisointi sekä käytettävyys.

Me Visma Software Oyj:n palveluksessa olevat noin 210 työntekijää pidämme yritystämme dynaamisena. Visma koostuu nuorekkaasta henkilöstöstä ja sillä on kunnianhimoiset tavoitteet. Sisäinen rekrytointi, kehityskeskustelut, motivointi, osallisuus ja päätösten sekä vastuun delegointi ovat asioita, joihin keskitymme yrityksessämme. On pyrittävä luomaan työnantajan strategiaan sitoutuva "tiimi", joka tekee kaikkensa parhaan mahdollisen kehitystuloksen saavuttamiseksi. Jos siinä onnistutaan, yrityksellä on kaikki edellytykset kehittyä kovaksi tekijäksi markkinoilla. Näihin asioihin panostamme jatkuvasti - ja ne antavat uskoa tulevaisuuteen.

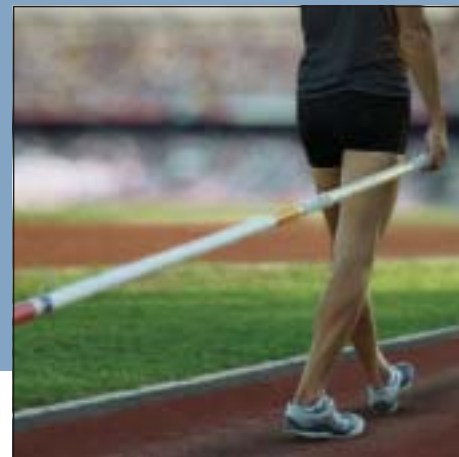
Yhteisen Visma-kulttuurin luominen ja toimintojen yhtenäistäminen on ollut tavoitteena koko Visma-konsernissa jo muutaman vuoden ajan. Osa tätä prosessia ovat tuotemerkkeistämiskampanjat, joita on toteutettu jo niin Ruotsissa kuin Norjassakin. Tänä vuonna tuotemerkkeistäminen etenee Visman Suomen toimintoihin - tuoden mukanaan uuden yhtenäisen ilmeen kaikkeen toimintaamme.

Toivotan Sinulle oikein hyviä lukuhetkiä VISMAgazinein seurassa sekä aurinkoisia kesää.

Mikael Nyström
Markkinointijohtaja

SISÄLTÖ

AJANKOHTAISTA	3
VISMAuutus Nova7	4
VISMAtoimialat Toimialauutisia	8
Kiinteistönhallinta	
Teollisuus	
Tilitoimistot	
Urakointi ja energia	
Tukku	
VISMArkkinointi Tuotemerkkeistäminen	14
VISMAratkaisut Proceedo	16
VISMAsiakas Merimaa Accounting Services ja Nettomaster Oy	17
VISMAsiakas Tuomi-Team Oy	18
VISMAsiakas Spectral Imaging Oy	20
VISMAgazine Lukijatutkimus	22
VISMApartner Tamico Systems Oy	24
VISMApartner Kouvolan Data-Kanava Oy	25
PARTNERratkaisut Elektromill Oy	26
VISMAvinkit	27
KURSSI&KOULUTUS	30
TAPAHTUU	31



Monistettavat räätälöinnit

Tähän asti Visma Software on tarjonnut asiakkailleen kaksi tapaa saada uusia ohjelmist ominaisuuksia tarpeisiinsa: joko yleisenä ohjelmistokehityksenä, jolloin ominaisuus on kiinteä osa tuotetta tai erillisenä, vain tietylle asiakkaalle räätälöitynä ominaisuutena. Ensimmäisessä ongelmana on usein aikataulu, koska asiakkaan liiketoimintatarve on yleensä kiireellisempi kuin tuotekehityksemme. Jälkimmäisessä ongelmaksi nousevat kustannukset, jotka arvioidaan suuremmiksi kuin liiketoimintatarpeesta saatava hyöty.

Tähän välimaastoon Visman räätälöintipalvelut tarjoavat uuden toimintatavan: monistettavat räätälöinnit. Monistettavat räätälöinnit ovat sellaisia tuoteominaisuuksia tai konsepteja, joiden on lähtökohtaisesti ajateltu olevan hyödyllisiä useammalle kuin yhdelle asiakasyrityksellemme. Tällöin räätälöinnin yksikköhinta saadaan luonnollisesti pienemmäksi.

Tällä hetkellä pystymme tarjoamaan monistettavia räätälöintejä seuraavilta osa-alueilta:

- tuotteen ulkopuoliset ohjelmat
- useat tiedonsiirtoratkaisut
- räätälöidyt raporttipaketit
- selainpohjaiset ratkaisut
- PDA -ratkaisut
- versionvaihdossa tehtävät räätälöintien konversiot
- asiakkaiden ohjelmiston käyttöä tehostavat konsultointikonseptit

Toistaiseksi monistettavia räätälöintejä on mahdollista saada tuotteistamme vain Novaan sekä Liinos6/L7:aan. Kysele katalogeja listatuista monistettavista räätälöinneistä myyjältäsi. Otamme myös mielellämme vastaan ideoitanne uusista potentiaalisista räätälöinneistä.

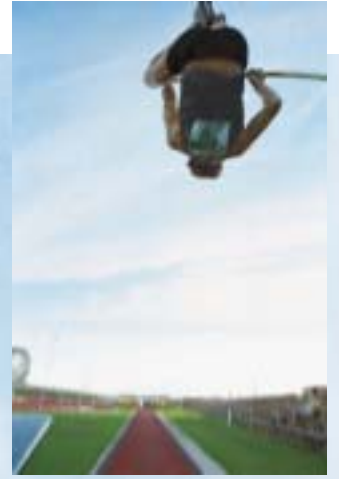
Lisätietoja: kaj.sunden@vismasoftware.fi



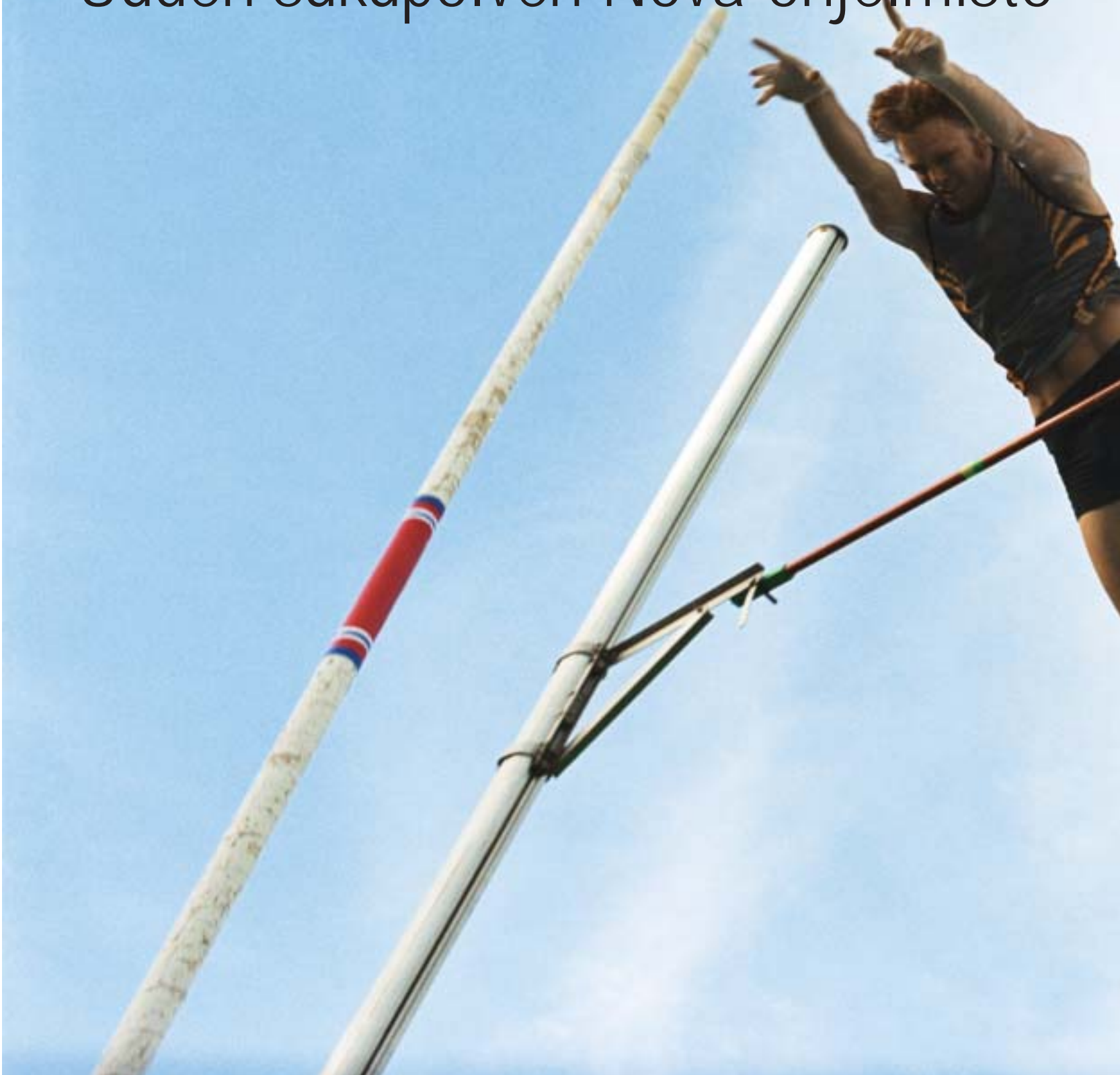
Kaupallisia uutisia

Tällä palstalla julkaisemme uusien asiakkaidemme sekä merkittävien version vaihtajien nimiä.

- Brevini Finland Oy
- Daxtum Oy
- Elcon Solutions Oy
- Elektroskandia Oy
- Elektro-Valo Oy
- Esasähkö Oy
- Ilmapallokkeskus Balloon Center Oy
- KFM-Systems Oy
- Koillismaan LVI Talo
- Kuusamon Erä-Veikot ry
- Kuusamon Putki- ja Terästyö
- Maintpartner Oy
- MegaKone Oy
- Osakeyhtiö Eloranta
- OVL Tekniikka Oy
- Putkityö Hakkarainen Ky
- R. Vilppula & Co.
- Sensorola Oy
- Sähkö-Aro Oy
- Teho Filter Oy
- Teräsnyrkki Steel Oy
- The Switch Engineering Oy
- Tuomi-Team Oy
- Unico Finland Oy
- Oy Waski Weld Ab



Uuden sukupolven Nova-ohjelmisto



Maailma muuttuu, asiakkaidemme tarpeet ja vaatimukset eivät jämähdä paikoilleen. Jotta pystyisimme jatkossakin vastaamaan asiakkaidemme liiketoiminnan muuttuviin tarpeisiin, on meidänkin muututtava mukana. Haluamme tarjota asiakkaillemme ohjelmiston, joka perustuu nykyaikaiseen tekniikkaan ja sisältää runsaasti uusia ominaisuuksia. Uudessa Novassa on entistä paremmat liitännämahdollisuudet kolmansien osapuolten tuotteisiin ja paljon parempi käytettävyys - Nova7 on tehty Sinua varten!

Nova7

Yritysten liiketoiminta muuttuu ja kehitty jatkuvasti eivätkä niiden tarpeet jämähdä paikoilleen. Muutos vaatii käytössä olevilta ohjelmistoiltakin ajan hermolla pysymistä. Kun yritykset menestyvät, niiden toiminta laajenee ja kehitty aiheuttaen samalla jatkuvaa muutospainetta yrityksen prosesseissa ja toimin-

nanohjauksen työkaluissa. Voimme tästä päätellä, että Visman asiakkaat menestyvät, sillä vastaanotamme heiltä suuret määrät toiveita ja uusia ideoita ohjelmistojen kehittämistä. Haluamme kiittää asiakkaitamme siitä innok-

kuudes-
ta, aktiivisuudesta ja kiinnostuksesta, jota he osoittavat tuotteitamme kohtaan. Nyt on meidän vuoromme lunastaa lupauksia ja vastata asiakkaidemme

pyyntöihin. Teemme sen esittelemällä uuden sukupolven Nova-ohjelmiston, Nova7:n!

POHJANA VANKKA NOVA6

Katsottaessa taaksepäin Nova-ohjelmiston elinkaarta huomataan, että sen kehitys on jatkunut tasaisena jo toista vuosikymmentä. Ohjelmiston kehityksessä olemme kuunnelleet ja tulemme jatkossakin kuuntelemaan asiakkaidemme tarpeita ja toiveita, sillä ilman asiakkaidemme tärkeitä mielipiteitä emme olisi tässä tänään.

“Kuutosukupolven” Nova julkaistiin syksyllä 2002 ja se osoittautui menestykseksi. Noin viidessä vuodessa lähes 3000 asiakastamme on ottanut järjestelmän käyttöönsä ja lisää uusia Nova6-käyttäjiä tulee päivittäin. Nykyasiakkaillamme on mahdollisuus siirtyä Nova 5.x versiosta suoraan Nova7 -versioon ilman välipäivityksiä. Asiakkamme ovat arvostaneet Nova6:n suorituskykyä, selkeää käyttöliittymää sekä sen laajoja ominaisuuksia. Kaikki nämä löytyvät myös Nova7:sta jopa entistä parempina. Nova7 on myös täysin yhteensopiva Nova6 -version mukana asennetun Microsoft SQL Server 2000 ja MSDE tietokantamoottoreiden kanssa.

Visma on sitoutunut asiakkaidensa kilpailukykyyn kehittämiseen, mikä näkyy Nova7 -ohjelman uusissa ominaisuuksissa kuten mobiilikäyttöisyydessä sekä uudistetussa rajapintamäärityksessä. Novan moduulirakenne mahdollistaa helpon laajentamismahdollisuuden yrityksen tarpeen kasvaessa.

Jotta voisimme palvella kaiken kokoisia organisaatioita tehokkaasti, tarjoamme Novasta kaksi versiota, Nova Pro ja Nova C/S Pro. Pro-versio on tarkoitettu alle 10 käyttäjän ympäristöön ja pienemmän datamäärän käsittelyyn. Nova C/S Pro taas palvelee monen yhtäaikaisen käyttäjän ja suurien datamäärien toimintaympäristönä.

Nova7:n toteutuksen pohjana on käytetty Nova6-versiota ja sen hyviä ominaisuuksia. Vankan poh-

jan päälle olemme luoneet uuden raikkaan ilmeen, joka lisää ohjelman käytettävyttä sekä hivelee moderneihin järjestelmiin tottuneiden käyttäjien silmiä. Nova6 -käyttäjä osaa käyttää uutta Nova7 -ohjelmistoa ilman lisäkoulutusta, sillä sovellusten toiminnallisuus periytyy Nova 6:sta.

NOVA7 LYHYESTI

- Uusi moderni ja graafisesti raikas ilme lisää käytömukavuutta sekä tuo ohjelmistoon selkeyttä ja käytettävyttä.

- Nova7:n uusista ominaisuuksista laajin on SDK-ohjelmointirajapinta, joka mahdollistaa yrityksen eri osajärjestelmien integroinnin ydinjärjestelmänä käytettävään Nova7:aan. Tyypillisiä Nova7:n kylkeen liitettäviä erillisjärjestelmiä ovat erilaiset keräilyohjelmistot sekä internetin kautta käytettävät järjestelmät kuten webshopit.

- Pääohjelmissä käyttöoikeuksien tarkemmat käyttäjäkohtaiset määrittelyt ovat kehittyneet. Mahdollisuus määritellä Nova-käyttäjien käyttöoikeuksia nykyistä tarkemmin on osoittautunut monen asiakkaamme tarpeeksi. Nova7:n pääohjelmiin on lisätty toiminto, jonka avulla pääkäyttäjä pystyy määrittelemään hyvinkin tarkasti mitä käyttäjäryhmät tai jopa yksittäiset käyttäjät voivat ohjelmissa tehdä.

- Helpottaaksemme ja tehostaaksemme asiakkaidemme työntekoa olemme toteuttaneet ohjelmiin mahdollisuuden yrityksiensä omien prosessien ja toimintatapojen ohjeistuksien tallentamiseen.



UUSI TEKNIikka TUO MAHDOLLISUUKSIA

Yritysten syvenevä yhteistyö, verkostoituminen ja toimitusketjujen hallinta ovat yhä merkittävämpi osa yritysten päivittäistä toimintaa. Modernisissa toimintaympäristössä liiketoiminnan tehokkuus edellyttää sekä ihmisten että operatiivisten tietojärjestelmien saumatonta yhteistoimintaa. Visman yritysohjelmistot ja Microsoft SQL Server 2005 -tietokanta vastaavat uuden ajan vaatimuksiin.

Uuden Nova-version mukana toimitetaan myös uudet versiot varusohjelmista. Nova7:n tietokantana on markkinoiden nopein ja luotettavin Microsoftin SQL Server 2005. SQL Server 2005 tarjoaa ohjelmistojen käyttäjille entistä parempaa skaalautuvuutta, integroitavuutta ja turvallisuutta. Uusi tietokantaratkaisu on vakaa, suorituskykyinen ja kustannustehokas alusta pk-yrityksen toiminnalle.

Myös raporttgeneraattorina käyttämämme Crystal Reports -ohjelma uudistuu. Nova7:n mukana toimitetaan versio 11. Uusi Crystal Reports -versio antaa entistä paremmat raportointimahdollisuudet. Uuden version myötä on myös käyttäjän mahdollista lisätä yrityksen logo raporttipohjalle, jolloin ei logollisia raporttipohjia tarvitse enää räätälöidä.

NOVA7 JA WINDOWS VISTA

Nova7:n kehityksessä on huomioitu myös Windows Vistan markkinoille tulo. Olemme omissa testeissämme todenneet, että Nova7 ja Windows Vista toimivat erinomaisesti yhdessä.

PARANNUKSIA JA UUSIA OMINAISUUKSIA

Perusrekisterien ulkoasu

Nova7:n Asiakaskortiston, Toimittajakortiston ja Varastokirjanpidon pääruutuja on muutettu. Aikaisemmin pääruudut sisälsivät vain suhteellisen rajatun määrän tietoa, koska ikkunan koko oli suunniteltu sopivaksi VGA-näytöille. Nykyiset näyttökoot ovat suurempia, joten katsoimme parhaaksi suurentaa myös Nova7:n perusrekisterien ikkunan kokoa niin, että yhdel-
kertaa saadaan enemmän tietoa nä-
kyville. Käyttäjä voi toki edelleen skaalata
ikkunan pienemmäksi, jolloin ikkunassa
mukana olevat lisä- tiedot piiloutuvat ta-
kaisin ohjelman va- likoihin kuten edelli-
sissä versioissa.

Maksupäätelyteyhteys käteislaskutukseen

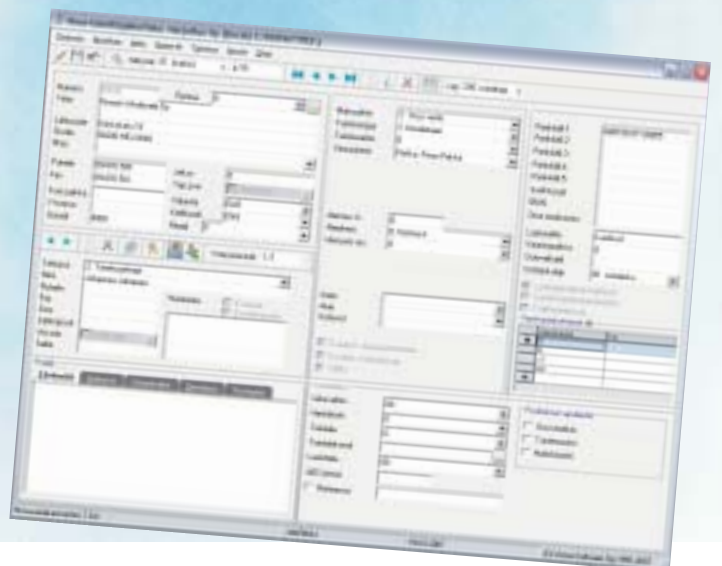
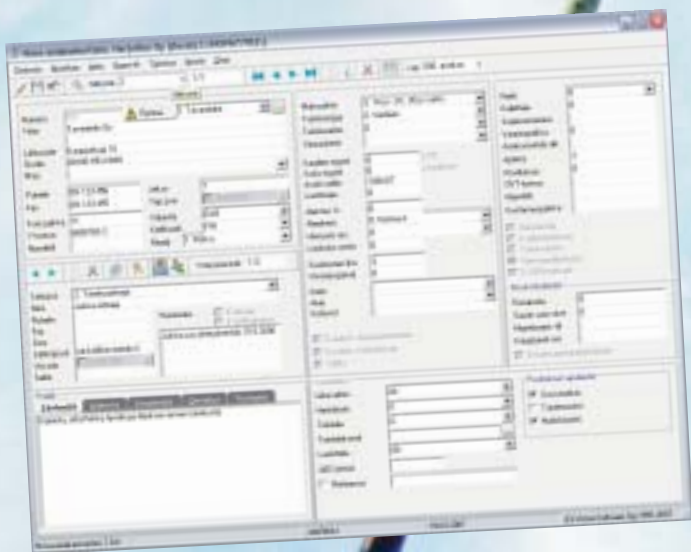
Olemme sopineet kahden suomalaisen maksupäätetoimittajan kanssa maksupäätteisiin liittyvästä yhteistyöstä. Nova7:n käteislaskutustoimintoon on mahdollista liittää Manison Maksujärjestelmät Oy:n tai Screenway Oy:n toimittama maksupäätte sekä EMV-standardin mukainen maksuvarmennuspalvelu. Tällöin Nova7:n kassatoiminnot vastaavat erikoistavarakaupan vaatimuksia myös siltä osin, että Nova7:n käteislaskutuksessa valittu korttimaksu välittyy maksupäätteelle, jossa syötetään PIN-tunnusluku sekä valitaan varsinainen maksutapa.

4Field Mobiilikäyttöliittymät

Asiakkaamme ovat esittäneet runsaasti toiveita Novan käytöstä mobiililaitteissa. Päätimme ettemme itse toteuta mobiililaitteisiin soveltuva Novaa vaan teimme erillisen mobiilisovelluksen yhteistyössä alan rautaisten ammattilaisten kanssa. Tuloksena ovat Nova4Field -järjestelmät, jotka soveltuvat erinomaisesti mobiiliin myyntityöhön ja materiaalihallintoon.

Tietoturva

Domainiin luotujen Nova-alkuisten käyttäjäryhmien kautta on mahdollista rajoittaa käyttäjäryhmän ja/tai käyttäjän toimintaa ohjelmassa. Käyttäjälle tai käyttäjäryhmälle voidaan antaa oletusarvo (esim. maksuehto), estää tietyn kentän käyttö (esim. summa) tai piilottaa jokin kenttä/sarake kokonaan (esim. nettohinta). Ominaisuus löytyy Myyntitilauksista, Ostotilauksista sekä



Varastokirjanpidosta ja sen toiminta on pääkäytäjän määriteltävissä. Ominaisuus auttaa yritystä ohjaamaan työntekijöiden toimintaa ja samalla estämään virheiden syntymistä.

Ohjelmointirajapinta

Tarve tietojen siirtämiseen eri tietojärjestelmien välillä tulee yhä tärkeämmäksi ja tarpeellisemmaksi sähköisen kaupankäynnin yleistyessä. Ohjelmointirajapinnan avulla Nova7:n liitettävyyden muihin järjestelmiin helpottuu huomattavasti. Nova SDK:n (Software Development Kit) avulla kommunikointi onnistuu dynaamisesti Novan businesslogiikan läpi, jolloin pystytään välttämään suorat tietokantayhteydet ja hankala tiedostojen kautta kierrättäminen. Perusta rajapinnalle on rakennettu ja sitä laajennetaan tarpeen mukaan. Vuoden 2007 aikana panostus SDK:n toimintaan on ohjelmistokehityksessä mittava.

Yrityksen oma toimintokohtainen käyttöohje
Yrityksen omia prosesseja ja toimintatapoja tukevaa ohjeistusta on nyt mahdollista lisätä eri ohjelmiin. Ohjeistuksen käyttömahdollisuus on ulotettu jopa toimintokohtaisiin ohjeisiin. Oman ohjeistuksen käyttö helpottaa yrityksen yhteisten toimintatapojen omaksumista ja auttaa käytövirheiden karsimisessa, kun yrityksen työntekijöitä voidaan ohjata Novan käytössä vaihe vaiheelta.

OTA NOVA7 KÄYTTÖÖN

Meillä on jokaisella kyky luoda ja oppia uutta. Siksi haluammekin innostaa niin uusia kuin vanhoja asiakkaitamme hyödyntämään Novan mahdollisuuksia uusilla ja mielenkiintoisilla tavoilla. Siinä Teitä auttaa Asiantuntijapalvelut -yksikkömme.

Haluatko sinäkin tutustua uuteen nykyaikaiseen Nova7 -versioon? Ota yhteyttä suoramyyntiimme tai lähimpään Partneriin.

Nova7 -toimitukset ovat alkaneet huhtikuussa!

NOVA7 KEHITYSTIIMI

Laajan Nova7 -järjestelmän kehitykseen osallistui useita henkilöitä Visman eri toimipisteistä ja organisaation osastoilta. Visma kiittää kaikkia Nova7 -ohjelmaan kehityspanoksensa antaneita työntekijöitä, kumppaneita ja asiakkaita pitkäjänteisestä työstä. Suurimman ponnistuksen on tehnyt tuotekehityksen Nova-tiimi, joka suoriutui urakasta siihen annetussa ajassa ja toteutti aikatauluun määrätyt ominaisuudet niiden haasteellisuudesta huolimatta!



Toimialauutisia

Visma Software on erikoistunut kiinteistönhallinnan, teollisuuden, tukku- ja erikoistavarakaupan, tilitoimistojen, urakoinnin sekä energiayhtiöiden toiminnanohjausjärjestelmiin.

Lisäksi tarjolla on laaja-alaisia toimialariippumattomia ohjelmistoratkaisuja.

Yritys voi valita käyttöönsä itselleen parhaiten soveltuvan ohjelmistokokonaisuuden Econet-, Nova- tai L7 -järjestelmistä.

Asiakkuudenhallintaan on tarjolla monipuolinen Visma CRM ja hankinta- sekä laskunkäsittelytoimintoihin Proceedo-ratkaisu.

Seuraaville sivuille ovat toimialapäällikkömme keränneet ajankohtaisia asioita ja vinkkejä.

Pyydä lisätietoa ratkaisustamme: puh. 0207 560 570 tai myynti@vismasoftware.fi



Monipuolisia ratkaisuja

kiinteistönhallintaan

Toiminnanohjausjärjestelmämme on suunniteltu kehittämään ja helpottamaan kiinteistötoimialan liiketoimintaa tehokkaasti ja kilpailukykyisesti. Tällä hetkellä ohjelmistomme on käytössä lähes 400 kiinteistönhallintatoimialan yrityksessä. Asiakkaitamme ovat esimerkiksi isännöintitoimistot, kiinteistöhuoltoyritykset, aluehuoltoyritykset, vuokrataloyhtiöt ja opiskelija-asuntoja hallinnoivat yhtiöt. Ratkaisuihimme löytyvät mm. seuraavat toiminnallisuudet: vuokra- ja vastikehallinta sekä -määritys, isännöinti, lainanhallinta, tasekirja, huoltokirjayhteys, kuntoarvio, talokirja, sopimusten hallinta ja monipuolinen laskutus. Järjestelmissämme on mahdollisuudet myös sähköisen toiminnan integrointiin.

KIHARKISTO ON TASEKIRJAN LISÄKSI MYÖS DOKUMENTTIARKISTO

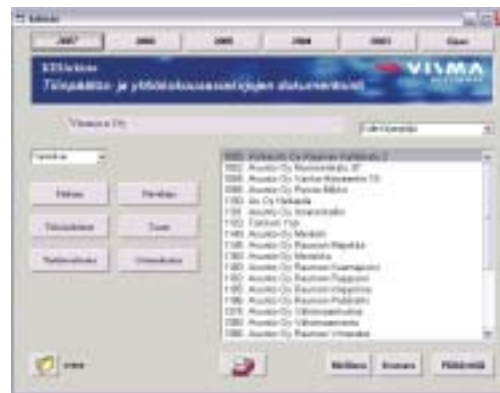
Kiinteistötoimialalla käsitellään sadoittain, ellei tuhansittain erilaisia asiakirjoiksi luokiteltavia dokumentteja mm. kokouspöytäkirjoja, talousarvioita, korjaussuunnitelmia, tilinpäätösasiakirjoja ja erilaisia sopimuksia. Yhä useammin asiakirjat ovat sähköisessä muodossa ja joko Microsoft Office -tuotteiden avulla tuotettuja tai pdf-muotoisia dokumentteja.

KIHArkisto sovelluksella voit kätevästi arkistoida kaikki sähköiset dokumentit tasekirjan ja tilinpäätösasiakirjojen lisäksi. Voit ylläpitää ja tehdä uusia dokumentteja, selata ja muuttaa olemassa olevia sekä arkistoida ne tarvittaessa. Dokumentit löytyvät nopeasti oman yhden kokonaisuuden sisältävän painikkeen takaa.



Ketjutetuilla raporteilla voit muodostaa tuloslaskelmaa varten. Tähän valitaan kaikki tarvittavat tasekirjan liitteet eri sovelluksista ja ne ohjataan tiedostoiksi Word-muodossa. Näin kaikki tarvittavat liitteet saadaan koottua yhteen mahdollisimman vähällä vaivalla.

Tasekirjan muodostustoiminto on Word-dokumentin sisään rakennettu makrokokoelma. Toimintoa käynnistettäessä ruudulle tulostuu niiden asiakirjojen nimet, jotka yhdistetään yhdeksi ja ainoaksi Word-dokumentiksi eli Tasekirjaksi. Valmistusta Tasekirjaa voidaan vielä tarvittaessa muokata.



Päivä- ja pääkirjat sekä tuloslaskelmat ja taseet saat suoraan Liinos6/L7:stä tulostettua KIHArkis-toon. Voit myös tehdä omia dokumenttiarkistoja.



BUDJETOINTI / PTS

Vuokranmääritys- ja budjetointiohjelman yhteyteen on valmistumassa taloudellisen pitkän tähtäimen suunnitteluun (PTS) rakennetut toiminnot. Pitkän tähtäimen budjetoinnissa voidaan ennustebudjetti antaa vuosiksi eteenpäin. Vuosien lukumäärää ei ole mitenkään rajattu.

Isompien peruskorjauksien ja kiinteistöjen kehityshankkeiden taloudellinen vaikutus voidaan kohtuullisen tarkalla tasolla määrittellä jo hankkeiden suunnitteluvaiheessa. Olemassa olevien lainojen lyhennys- ja korkotiedot tiedetään riittävällä tarkkuudella. Näiden lisäksi voidaan käsitellä myös suunnittelulainoja tulevaisuuden tarpeita varten.



Vuoden ja vuokranmääritysyksikön valinta PTS:ssä.

Joachim Juslin,
toimialapäällikkö, kiinteistönhallinta



Teollisuudesta kahden vuosikymmenen kokemus



Teollisuustoimialan osaamisemme perustuu yli 20 vuoden kokemukseen ja yli 1000 teollisuusasiakkaan kumppanuuteen. Erikoisosaamisalueitamme ovat koneiden ja laitteiden valmistus, metalliteollisuus, sähkö- ja elektroniikkateollisuus, huonekaluteollisuus, moottoriajoneuvoteollisuus, hienomekaanisten laitteiden valmistus, tietoliikennelaitteiden valmistus, kemianteollisuus, tekstiili- ja nahkateollisuus, mineraaliteollisuus sekä muu valmistava teollisuus. Ydinasioita teollisuustoimialan järjestelmissämme ovat joustavasti toteutettava toimintojen automatisointi ja aktiivinen toiminnan ohjaus. Ratkaisumme palvelevat mm. tuotannon ja toiminnan ohjauksessa, asiakkaiden ja projektien hallinnassa, kokonaissuunnittelussa, tuotekonfiguroinnissa, logistiikassa sekä huollon ja myynnin järjestelminä. Järjestelmissämme on myös rajapinnat Internetkauppaikkoihin sekä kaikki tarvittavat talous- ja henkilöstöhallinnon ominaisuudet.

TARJOUSTEN JA TILAUSTEN KÄSITTELY SELLAISENA KUIN KÄYTTÄJÄ SEN TARVITSEE

Visma L7 -tuotteen julkistuksen myötä tarjoamme entistä paremmat työkalut tarjousten ja tilausten syöttämiseen. Tarjousten tekeminen onnistuu paikasta ja ajasta riippumatta suoraan järjestelmään web-käyttöliittymän kautta. Käyttöliittymä on joustava ja asiakaskohtaisesti voidaan suunnitella, mitä tietoa siinä näkyy ja mitä toiminnallisuuksia se pitää sisällään. Sovelluksen avulla voidaan tehdä myös konfiguroitavien tuotteiden tarjouslaskenta sekä tilaukseksi kääntäminen. Tämä ketju nopeuttaa tarjousten ja tilausten syöttämistä sekä antaa reaaliaikaisen tiedon tarjouskannasta sekä hinnoittelusta. Lisäksi tilaustietoja voidaan tarkastella tilaus- ja rivitasolla reaaliaikaisesti.

Order ID	Customer	Status	Amount	Date
101	ABC Oy	Open	12000	2023-10-27
102	DEF Ltd	Open	8500	2023-10-28
103	GHI Inc	Open	15000	2023-10-29
104	JKL Corp	Open	9000	2023-10-30
105	MNO AB	Open	11000	2023-10-31

Rivitason toimitustilanne

AUTOMAATTIOSTAMINEN VÄHENTÄÄ RUTIINEJA

Ostajan rutiinitoimintojen helpottamiseksi on ostosovellukseen lisätty automaattiostonimikkeiden käsittely. Tällä sovelluksella voidaan hoitaa koko ostoketju automatisoidusti tarpeen muodostuksesta ostotilauksen lähettämiseen asti. Tämä vähentää merkittävästi ostajan työhön kuuluvia tilausten tallentamis- ja lähettämistehäviä. Ostotilaukset muodostuvat automaattisesti ja ne myös lähtevät toimittajan yhteyshenkilölle sähköpostilla pdf-muodossa.



Ostotarpeista voidaan luoda tilaus yhdellä toiminnolla. Tämäkin voidaan automatisoida ajastetuksi toiminnoksi.

Jari Jokela,
toimialapäällikkö, teollisuus

Nykyaikaiset ohjelmistot

tilitoimistojen tarpeisiin

Eriyisesti suomalaisten tilitoimistojen käyttöön tarkoitettut Visma Softwaren järjestelmät ovat oikea ratkaisu silloin, kun tilitoimistosi haluaa vastata kaikkiin asiakasyritysten tarpeisiin tehokkaasti ja joustavasti. Kustannustehokas hankintahinta, alhaiset ylläpitokustannukset ja laaja sisältö tekevät investoinnista tuottavan. Asiakasyrityksemme saavat jatkuvaa taustatukea, mikä varmistaa liiketoiminnan sujuvuuden. Ohjelmistoratkaisumme ovat käytössä myös taloushallinnon opetuksessa useissa maamme kaupallisen alan oppilaitoksissa, joista valmistuu vuosittain runsain joukoin uusia taloushallinnon alan ammattilaisia!

VISMA SOFTWARE TARJOAA TYÖKALUT NYKYAIKAISILLE TILITOIMISTOILLE

Tilitoimistojen arvo on suomalaiselle yritystoiminnalle erittäin suuri. Tilitoimistojen tärkein tehtävä on toimia yritysten taloushallinnon asiantuntijoina, konsultteina ja kumppaneina. Tilitoimiston asiakkaan pitäisi pystyä keskittymään omaan osaamiseensa ja jättämään taloushallinnon perusrutiinit ja analysointi oman taloushallinnon kumppaninsa hoidettavaksi.

Suurin osa tilitoimistoista pystyy jo nykyisin tarjoamaan asiakkaalleen täysivaltaisen taloushallinnon, toisaalta osa yrityksistä tarvitsee aluksi vain peruskirjanpidon ja tarpeet muovautuvat ja kasvavat ajan kuluessa. Tilitoimistot ovatkin suuren muutoksen edessä - miten tyydyttää sekä pienen, aloittavan yrityksen että ovella kolkuttelevan suuren, uuden tyyppisiä palvelukonsepteja vaativan yrityksen tarpeet.

SÄHKÖISTYVÄ TILITOIMISTO

Kauan on jo puhuttu tilitoimistojen työnkuvan muuttumisesta. Sähköistytvä maailma tulee vähentämään rutiinitöitä ja tilitoimiston henkilökunnan pitää olla valmis elämään tämän muutoksen kanssa. Esimerkiksi sähköisten osto- ja kululaskujen osuus on suunnilleen kaksinkertaistunut vuosittain - vuoden 2006 lopussa tilitoimistojen pk-yrityisasiakkailla oli mahdollisuus saada verkkolaskuina keskimäärin 17% osto- ja kululaskuistaan. Millaiseksi työnkuva siis muodostuu? Pitääkö työntekijöiden erikoistua konsulttaatioon vai tuovatko uudet prosessit työtehtäviä, jotka vielä ovat arvoituksia? Markkinoiden asettamien vaatimusten ohella haasteita tilitoi-

mistoille tuovat siis myös osaavan henkilökunnan löytäminen sekä alalla jo toimivien ammattilaisten taitojen kehittäminen. Perusajatus tulee kuitenkin varmasti pysymään samana: asiakkaalle pitää pystyä tarjoamaan lisäarvoa tuottamalla laadukkaita ja kustannustehokkaita taloushallinnon palveluja.

Tilitoimisto tarvitsee myös hyvät ja tarkoituksenmukaiset työvälineet suoriutuakseen sekä arkipäivän rutiineista että vaativimmista työtehtävistä.

Visman kattava tilitoimistoratkaisu on Econet Pro, joka tarjoaa perustoimintojen tehokkuutta ja sitä kautta myös kannattavuutta. Tehokas tallennus, automaattikirjaukset ja monipuolinen raportointi sekä lukuina että grafiikkana ovat esimerkkejä tilitoimistoratkaisumme ominaisuuksista. Econet Pro toimii myös tehokkaasti tilitoimiston ja sen asiakkaiden yhteisenä järjestelmänä, jolloin työnjako tilitoimiston ja asiakkaan välillä on helposti toteutettavissa. Tilitoimisto voi tarjota asiakkaalleen edullisena sivulisenssinä vaikkapa myyntilaskutuksen ja -reskontran. Asiakas voi näin hoitaa laskutuksensa samalla järjestelmällä tilitoimistonsa kanssa. Jos asiakas käyttää järjestelmäänsä paikallisesti omassa toimistossaan, voidaan kirjanpidon tapahtumat esim. laskutuksesta siirtää vaikkapa sähköpostitse tilitoimiston hoitamaan kirjanpitoon. Jos käytötapa on yhteinen etäjärjestelmä (ASP), kirjanpidon tapahtumat ovat järjestelmässä vain napin painalluksella.

Nova-tilitoimistolinkki tehostaa tietojen välitystä asiakkaan ja tilitoimiston välillä silloin, kun asiakkaalla ja tilitoimistolla on käytössään eri taloushallinnon järjestelmät. Asiakkaalla käytössään olevien Nova- tai Econet -osakirjanpitojen tapahtumat voidaan siirtää vaikkapa sähköpostin välityksellä tilitoimiston Nova- tai Econet -kirjanpitojärjestelmään.

HELPOTUSTA ASP:N AVULLA!

Visman tarjoaman sovellusvuokrauksen (ASP) avulla tilitoimisto voi tarjota omille asiakkailleen valmiin ratkaisun talous- ja materiaalihallinnon

sähköiseen liiketoimintaan. Sovellusvuokrauksessa tilitoimisto ja tilitoimiston asiakkaat käyttävät valitsemiaan Econet -ohjelmistoja Internet-yhteyden avulla mistä tahansa. Ostolaskujen käsitteleminen, palkkojen laskeminen, kassavirran analysoiminen tai jokin muu toiminto - valitse omien tarpeidesi mukaan! ASP vapauttaa tilitoimiston resurssit sen omaan ydinliiketoimintaan ja mahdollistaa IT-investointien kassavirran hallinnan.

KOULUTTAUTUMINEN ON INVESTOINTI TULEVAISUUTEEN

Koulutus auttaa tehostamaan työskentelyä, hyödyntämään monipuolisesti järjestelmän tietoja ja soveltamaan ohjelmistoa yrityksen tavoitteiden mukaisesti. Ohjelmiston käyttöönoton alkuvaiheessa koulutukseen ei voi kiinnittää liikaa huomiota. Hyvällä (ja riittävällä) koulutuksella vältetään suurimmalta muutosvastarinnalta käyttäjien taholta ja maksimoidaan käytön tehokkuus heti alusta alkaen oikeilla prosesseilla ja käyttötavoilla.

Visman Econet- ja Nova-tilitoimistoratkaisuja käyttää yli 800 tilitoimistoa. Ohjelmistokehityksemme jatkuu tulevaisuudessakin vahvana!

Erja Hipari-Rantala,
toimialapäällikkö, tilitoimistot

Urakointi ja energia - ratkaisuistamme lyhyesti



Järjestelmiemme kilpailukyky perustuu pitkäaikaiseen urakointi- ja energiatoimialojen tuntemukseemme ja vahvaan tuotekehitysosaamiseemme. Asiakkaamme edustavat sähkö- ja LVI-urakointiyrityksiä, verkonrakennusyrityksiä, eristysurakointiyrityksiä ja teollisuuden palveluorganisaatioita. Energiatoimialan asiakkaamme edustavat myynti- ja siirtoyhtiöitä sekä eriytettyjä verkonrakennusyrityksiä. Ratkaisuja urakointi- ja energiatoimialalle löytyy mm. talous-, henkilöstö- ja materiaalihallintoon, projektien hallintaan, työ-, tarvike- ja energialaskutukseen sekä sähköiseen liiketoimintaan.

ONLINE-SAATAVUUSKYSELY

Online-saatavuuskysely mahdollistaa tarvikkeiden saatavuuden tarkistamisen välittömästi ja suoraan L7-ohjelmistosta ympäri vuorokauden. Kysely tarvikkeiden saatavuudesta voidaan tehdä palvelun piirissä oleville tukuille ja vastaus saadaan muutamassa sekunnissa. Tukun järjestelmä vastaa kyselyyn automaattisesti ja vastaus perustuu sen hetkiseen tilanteeseen eikä sido tukkua. Kyselyn voi tehdä tukun keskusvarastoon ja tukusta riippuen myös tiettyyn toimipaikkaan. Palvelun käyttö edellyttää asiakkaalta Internet-yhteyttä.

L7-ohjelmistossa ostotarverivien saatavuuskysely voidaan tehdä useammalle toimittajalle samalla kertaa. Kysely voidaan myös ohjata haluttuun toimittajan toimipisteeseen. Kyselyssä lähtevä määrä muunnetaan tarvittaessa toimittajan myyntiyksikköön (yksikkömuunnokset haetaan toimittajahinnalta), jolloin muunnettu määrä näkyy ruudun alaosan taulukossa kyseisen toimittajan sarakkeessa. Toimittajat tallennetaan käyttäjäkohtaisesti muistiin, joten kun ruutu avataan seuraavan kerran, edellisen kerran kyselyssä käytetyt toimittajat ovat oletuksena valittuina.

Vesa Hänninen,
toimialapäällikkö, urakointi ja energia



Esimerkissä on tehty saatavuuskysely kahdelle valitulle toimittajalle tuotteista, joissa haluttu toimituspäivä on 9.2.2007.

Jos kyselyssä on ollut mukana useampia toimittajia, kunkin toimittajan saatavuustiedot näytetään omilla sarakkeissa. Käyttäjä voi tällöin vertailla tuotteen saatavuutta. Toimittajilta saavissa sanomissa voi olla myös Info-tietoa, joka esitetään ruudun alareunassa.

Kysely voi palauttaa seuraavat saatavuustiedot:

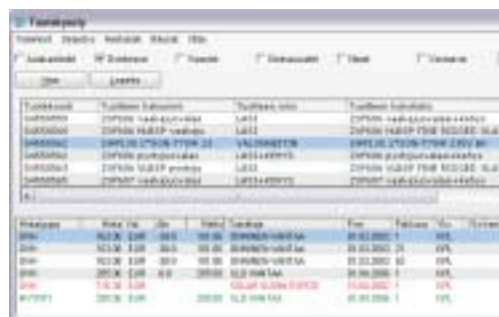
- Tuotetta ei ole saatavissa
- Tuotetta on saatavissa heti
- Tuote on saatavissa annettuna päivämääränä (tällöin esitetään myös päivämäärä, jolloin tuote on saatavissa)
- Osatoimitus (tällöin esitetään myös päivämäärä, jolloin tuote on saatavissa sekä osatoimituksen määrä)
- Tuntematon tuote (tuotetta ei ole toimittajan valikoimissa)

Kyselyn tulokset voidaan haluttaessa tulostaa.

YHTEYS

SÄHKÖNUMEROT.FI -VERKKOPALVELUUN

Suomen Sähkötukkuliikkeiden Liitto ry (SSTL) ylläpitää alan yhteistä tuotekoodistoa, sähkönumerorekisteriä. Sähkönumerorekisterissä on tällä hetkellä tiedot yli 185 000 sähkötarvikkeesta ja tuotekuvaukset yli 32 000 tuotteesta. Noin



25 000 tuotteesta löytyvät myös tuotekuvat sekä 12 600 tuotteella on linkitys tuotteen valmistajan tai maahantuojan omalla nettisivulla olevaan pdf-dokumenttiin tai muuhun staattiseen tuotesivuu ja 32 000 tuotteella on linkitys dynaamiseen tuotekorttiin.

SSTL:n ja Visma Softwaren välisen sopimuksen mukaisesti Visma voi myydä omille asiakkailleen SSTL:n sähkönumerorekisterin tuotetietojen ja -kuvien käyttöoikeutta L7-ohjelmiston yhteydessä. Kun ominaisuus on asennettu ja aktivoitu, L7 Tuotepoiminta/Tuotevalinta -ruudun tai Tuotekysely -ruudun aktiivisena olevaan sähkötuot-





Tukkutoimialalle kokonaisvaltaiset järjestelmät

Erityisesti tukkutoimialalle suunniteltu ohjelmistomme vapauttaa asiakkaidemme aikaa heidän omaan ydinliiketoimintaansa. Asiakasyritystemme koko vaihtelee yhden toimipisteen yrityksistä ympäri Suomen toimiviin tunnettuihin konserneihin. Erikoisosaamisemme edustaa monia tukkukaupan alueita: moottoriajoneuvojen tukkukauppaa, agentuuritoimintaa, elintarvikkeiden ja taloustavaroiden tukkukauppaa, puolivalmisteiden, jätteiden ja romun tukkukauppaa, koneiden, laitteiden ja tarvikkeiden tukkukauppaa. Järjestelmä kattaa talous-, palkka- ja materiaalihallinnon lisäksi mm. vuorovaikutteisen varastonohjauksen, logistiikan, viivakooditoiminnot ja tiedonkeruun, myynnin ja asiakkuuden hallinnan sekä automatisoinnit raportoinnissa ja ostoissa.

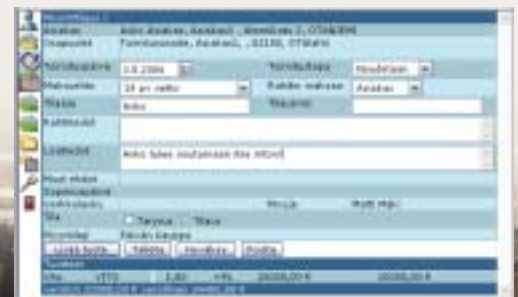
MYYNTITILAUKSET 4FIELD JA HUOLTOJÄRJESTELMÄ 4FIELD

Myyntitilaukset 4Field mahdollistaa nimensä mukaisesti myyntitilauksien kirjaamisen L7-järjestelmään suoraan "kentältä". Asiakas- ja tuotetiedot hinnoitteluohjauksineen haetaan sovellukseen reaaliajassa L7-pääjärjestelmästä. Tehdyt tilaukset tallennetaan samaa reittiä pääjärjestelmään, jolloin toimitus- ja laskutusrutiinit hoituvat L7:n kautta.

Huoltojärjestelmä 4Field taas antaa mahdollisuuden välittää L7-järjestelmään avatut avoimet huoltotehtävät suoraan "kentälle". Huoltotehtävän suorittaja näkee ja ylläpitää tehtävätietoja sekä kirjaa käyttämänsä materiaalit ja tekemänsä työt sovelluksen kautta suoraan tehtävälle. Mikäli tehtävään liittyy huotokortti, voidaan sitäkin tarkastella suoraan sovelluksessa. Samaa reittiä on myös mahdollista avata uusia tehtäviä, jotka tallentuvat L7-järjestelmään.

4Field-sovellukset ovat ensisijaisesti suunniteltu langattomille mobiililaitteille mutta luonnollisesti ne toimivat myös esimerkiksi normaalissa työasemassa. Selainkäyttöisyyden ansiosta sovellukset ovatkin täysin päätelaiteriippumattomia; riittää että laitteessa on Internet-selain. Sovellukset mahdollistavat reaaliaikaisen tiedonkulun organisaatiossa ja niiden avulla päästään eroon saman tiedon moninkertaisesta kirjaamisesta! Lisäksi selainratkaisun yhtenä merkittävänä etuna on se, että sovellusta ei erikseen tarvitse asentaa käyttäjän hallussa olevaan laitteeseen vaan sekä käyttöliittymä että sovelluksen datasisältö ovat yrityksen pääjärjestelmässä. Käyttäjä ei siis kannata mukanaan päätelaitteessa itse sovellusta ja sen mukana yrityksen arvokkaita asiakas-, hinta- yms. tietoja. Järjestelmään kirjaudutaan selaimen kautta henkilökohtaisella tunnuksella ja salasalla, jolloin suodatetusti käyttäjälle sallitut tiedot ovat käytettävissä.

Myyntitilaukset 4Field -sovelluksen kautta voit kirjata uuden tilauksen mistä ja milloin tahansa!



teeseen liittyvät Sähkönumerot.fi -verkkopalvelussa olevat tiedot voi avata "klikkaamalla" Info-painiketta. Palvelun käyttö edellyttää Internet-yhteyttä.

TILAUSVAHVISTUKSESTA TILAUS

OVT/EDI -sovellus tukee nyt toimintoa, missä L7 osaa muodostaa tukkurin lähettämästä tilausvahvistuksesta uuden ostotilauksen järjestelmään. Toiminto on mahdollista niissä tapauksissa, missä L7-käyttäjäyritys tilaa tukkurin verkkokaupasta tarvikkeita työnnumeroille. Tukkurin lähettää tilauksesta vahvistuksen OVT-tiedostona, jolloin tiedostoon on muodostettu ns. L7-tilausnumero joko asiakkaan tukkurille antaman sarjan tai tukkurin oman tilausnumeron perusteella. L7-järjestelmään luodaan sanoman mukana tuleva ostotilausnumero ja sille rivit. Syntynyt tilaus vahvistetaan samalla periaatteella kuin se olisi lähtenyt L7-järjestelmästä OVT-aineistona. Samoin saapuva OVT-lasku kohdistetaan edellä mainittuun tilaukseen vastaavasti kuten OVT-aineistona lähteneeseen tilaukseen. Jos sanomassa ei ole työnnumeroa, niin tilausta ei perusteta; tästä kirjoitetaan maininta lokiin.

Vesa Hänninen,
toimialapäällikkö, urakointi ja energia

Visman tuotemerkkeistämisen vuosi *vauhdilla käyntiin!*

Brändien merkitys tulee tulevaisuudessa korostumaan huomasti. Kiristyvässä ja kansainvälistyvässä kilpailussa menestyminen vaatii tuekseen vahvan brändin, joka auttaa selviytymään talouden muutoksista keskimääräistä helpommin. Tuotemerkkeistämisen tärkeys onkin viime vuosien aikana etenkin suurissa yrityksissä ymmärretty, mutta kokonaisuuden kunnolliseen osaamiseen on silti useimmilla vielä matkaa. Myös Visma-konserni on kääntänyt katseensa pitkälle tulevaisuuteen ja käynnistänyt tuotemerkkeistämisen prosessin vaihteittain eri maissa. Tänä vuonna Visma tulee näkymään suomalaisilla markkinoilla yhä vahvemmin.

Vuosi 2007 alkoi Vismassa perinteiseen tapaan koko henkilöstön koulutustilaisuudella saman katon alla. Tällä kertaa koulutuspaikkana toimi Hämeenlinnan kylpylähotelli Aulanko ja ohjelmassa oli informaation täyteiset kaksi päivää. Yhtenä pääaiheista oli suurta mielenkiintoa herättänyt Visman tuotemerkkeistämisen prosessi, joka laitettiin saman tien käyntiin brändikonsultti **Thomas Gadin** johdolla.

Gadin mukaansa tempaava luento käsitteli esimerkein väritettyä brändistrategian luomista. Hän lähestyi aihetta kehittämänsä 4D-brändimallin näkökulmasta ja selvitti strategian suunnittelua, merkitystä ja koko prosessin kulkua rautalankaversioon avulla, jotta jokainen kuulija sai käsityksen mistä oikein on kyse. Hän aloitti luentonsa selvittämällä, mikä oikeastaan on tuotemerkki ja mikä taas brändi. Ero tuli selväksi: tuotemerkki on jokaisen tuotteen nimi ja logo, brändi on jotain mihin uskomme ja mitä

arvostamme. Samaan hengenvetoon Gad halusi havainnollistaa tämän esimerkin avulla, jossa vastakkain olivat Coca-Cola ja Pepsi. Juomien makuja vertailtiin sokkotestissä, jossa yli puolet osallistuneista valitsi Pepsin paremman makuiseksi. Kun taas maistajat näkivät juomien nimet ja tunnistivat brändit, kaksi kolmasosaa piti Coca-Colaa parempana. Tuotteen valinnassa ei siis aina ole kyse pelkästään tuotteen laadusta, vaan myös hyvin rakennetusta brändistä ja mielikuvasta, joka tuotteelle on luotu.

Vaiheikkaita luennon jälkeen päästettiin visma-laisten aivonystyrät töihin, kun vuorossa oli tuotemerkkeistämiseen liittyvä ryhmätö. Tarkoituksena oli ideoida 4D-brändimallin jokaiselle ulottuvuudelle sopivia keinoja. Pienten alkuvaikeuksien jälkeen kaksisataapäinen henkilöstömme pääsi kunnolla vauhtiin ja luovan hetken lopputuloksena syntyi kasapäin erilaisia markkinointi-ideoita.

THOMAS GAD

Ruotsalainen, kokenut mainonnan asiantuntija Thomas Gad on kehittänyt 4D-brändimallin, joka pohjautuu siihen, että tulevaisuuden menestyvissä brändeissä on neljä ulottuvuutta. Gadin kehittämä menetelmä brändien luomiseksi, muuntamiseksi sekä ylläpitämiseksi on ainutlaatuinen ja vastaa tällä hetkellä hyvin verkkotalousyritysten tarpeita. Ennen omaa yritystoimintaansa hän työskenteli Grey Advertising Internationalin palveluksessa, jossa hän oli mukana rakentamassa muun muassa Nokian ("Connecting People"), SAS:n, Compaqin, Microsoftin ja Telian menestyksekkäitä brändejä. Tällä hetkellä Gad työskentelee konsulttina perustamassaan Brandflights-yrityksessä, jonka toimipisteet sijaitsevat Tukholmassa, Lontoossa ja Moskovassa.



Lisätietoja 4D-brändimallista saat Thomas Gadin kirjoittamasta kirjasta "4D-brändimalli - menetelmä tulevaisuuden brändin luomiseen".

4D-BRÄNDIMALLI PÄHKINÄNKUORESSA

Gad esitteli luennossaan kehittämänsä 4D-brändimallin, josta hän on myös kirjoittanut kirjan. 4D-brändimallin perustan muodostavat toiminnallinen, sosiaalinen, psykologinen ja eettinen ulottuvuus, joiden avulla on Gadin mukaan mahdollista ymmärtää brändin todellinen luonne sekä tulevaisuuden mahdollisuudet. Ulottuvuuksia kartoittaessa on syytä muistaa, että yksikään brändi ei voi rakentua vain yhden ulottuvuuden varaan. Ulottuvuuksien vahvuuksissa voi sen sijaan olla eroja.

Toiminnallinen ulottuvuus

Toiminnallisella ulottuvuudella Gad tarkoittaa tuotteen tai palvelun hyödyn ymmärtämistä, mitä osataan yleensä toteuttaa parhaiten liike-elämässä. Gad ottaa tästä esimerkiksi ruotsalaisen huonekalujätti IKEA:n, joka pyrkii tarjoamaan asiakkailleen hyvää laatua, modernia ja toimivaa suunnittelua niin, että he kokevat saavansa kunnan vastinetta rahoilleen. Alhaisten kustannusten li-

säksi IKEA:ssa korostetaan tuotteiden toiminnallisuutta, minkä vuoksi tuotteista tehdään perusmallisia, selkeitä ja pelkistettyjä.

Brändistrategiassaan epäonnistuneeksi Gad mainitsee sen sijaan Philipsin, jonka vahvuus kotitalousbrändinä perustuu vain menneisyyteen eikä nykyaikaisen ja kokonaisvaltaisen brändin hallintaan. Jos Philipsin brändiä verrataan esimerkiksi Sonyn yhtenäiseen brändiin, ymmärretään ero yhä selvemmin.

Sosiaalinen ulottuvuus

Sosiaalisella ulottuvuudella tarkoitetaan brändin kykyä luoda asiakkailleen samaistumista tiettyyn sosiaaliseen ryhmään. Hyvänä esimerkkinä tästä ovat Adidaksen tai Niken merkit urheiluvälineissä. Myös IKEA ja Nokia ovat hoitaneet kulluttajasuhteitaan niin ensiluokkaisesti, että ovat onnistuneet luomaan vahvan sosiaalisen ulottuvuuden.

Psykologinen ulottuvuus

Psykologisella ulottuvuudella tarkoitetaan kykyä tukea yksilöä henkisesti. Nike toteutti uudenlaisia mainontaa kertomalla kuluttajille: "Just do it" ("Tee se"). Oivallus erotti mainoksen kilpailevista tuotteista paljon tehokkaammin kuin tossujen rakenteesta kertovat yksityiskohdat, joita kilpailijoillakin oli tarjolla.

Eettinen ulottuvuus

Eettinen ulottuvuus tarkoittaa puolestaan brändin vastuun ymmärtämistä. Nokian brändissä se on "Connecting People", joka on toiminut loistavasti niin paikallisesti kuin globaalistikin. Sen sijaan IKEAn argumentti on "yhä useampien ihmisten päivittäisen elämänlaadun parantaminen", jonka vuoksi IKEA toimii demokraattisesti ja antaa yhä useammalle ihmiselle tilaisuuden parantaa elämänlaatuaan edullisia huonekaluja hankkimalla.

Visma Proceedo -ratkaisut

Hankintaan sekä laskunkäsittelyyn suuren ja keskisuuren kokoluokan organisaatioille

PROCEEDO-RATKAISUT OSANA

VISMA SOFTWARE OYJ:N TUOTEVALIKOIMAA

Ruotsissa toimintansa käynnistänyt Proceedo Solutions Ab ostettiin osaksi pohjoismaista Visma-konsernia vuonna 2005. Suomen Proceedo-liiketoimintaa on hallittu lokakuusta 2006 lähtien Visma Software Oyj:n toimesta. Aiemmin Aleksanterinkadulla Helsingissä sijainnut Proceedo Solutions Ab:n Suomen toimisto siirrettiin tuolloin Visma Software Oyj:n toimitiloihin Espoon Leppävaaraan.

Proceedo-tuotteet ovat Visman ratkaisu suurille ja keskisuurille organisaatioille ei-tuotannollisten hyödykkeiden hankinnan ja ostolaskujen käsittelyn tehostamiseksi.

RATKAISU PÄÄPIIRTEITTÄIN:

HANKINTA- JA LASKUNKÄSITTELYJÄRJESTELMÄ

Visma Proceedo -tuotteet muodostuvat Internet-pohjaisesta ratkaisusta (On Demand), jonka avulla asiakas voi tehostaa hankinta- ja/tai laskunkäsittelyprosessiansa. Yksinkertainen ja käyttäjäystävällinen käyttöliittymä on Proceedo-ratkaisun tunnuspiirre.

Proceedo-hankintajärjestelmä (eProcurement)

on työväline ostoprosessin tehostamiseen.

Proceedo-laskunkäsittelyjärjestelmä (Invoice Management)

mahdollistaa asiakkaalle ostolaskujen käsittelyn automatisoinnin.

Visman Proceedo -toimitus kattaa ratkaisun ylläpidon, kehityksen ja päivitykset uudempiin versioihin. Visma toimittaa asiakkaalle käyttöönoton projektina. Kokonaispalvelu sisältää myös HelpDesk- ja tukipalvelut.

Proceedo-hankintaratkaisuun voidaan liittää asiakkaan tärkeimmät ei-tuotannollisten tuotteiden ja palvelujen toimittajat esimerkiksi Proceedo-tuotekatalogipalvelun kautta, jolloin asiakas ulkoistaa toimittajakohtaisten tuoteluetteloidensa ylläpidon Vismalle.

KOHDEMARKKINAT SEKÄ ASIAKASREFERENSsit

Proceedo-ratkaisu on kehitetty suurille ja keskisuurille yrityksille sekä julkisen sektorin organisaatioille. Ratkaisua käyttää tällä hetkellä Pohjoismaissa yli 80 organisaatiota.

Esimerkkejä suomalaisista Proceedo-asiakkaiden joukkoon liittyi helmikuussa 2007 Elektroskandia Oy.

Ruotsalaiset kunnat Mölndal, Kungsbacka, Täby ja Katrineholm ovat esimerkkejä pohjoismaisista kunta-asiakkaiden joukkoon liittyneistä. Pohjoismaisista yritysasiakkaiden joukkoon voidaan mainita mm. Nordea, SAS, Tele2, Connex, Schenker ja AstraZeneca.

TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

Proceedo-liiketoiminta on yksi pohjoismaisen Visma-konsernin nopeimmin kasvavia liiketoiminnan alueita. Visma panostaa voimakkaasti Suomen Proceedo-liiketoimintaan ja tavoittelee uusia julkisen sekä yksityisen sektorin asiakkaita Proceedo-järjestelmäkäytön piiriin.

Lisätietoa Proceedo-myyntistämme:

Teemu Palmuaro

puh: 040 574 5306

sähköposti: teemu.palmuaro@vismasoftware.fi

Merimaa Accounting Services ja Nettomaster Oy

tarjoavat taloushallinnon palveluja

Helsinkiläinen Merimaa Accounting Services viettää ensi vuonna 20-vuotispäiviänsä. Yrityksellä on monen vuoden kokemus taloushallinnon palveluiden tarjoamisesta ja sen palkkalistoilla on kolmetoista kokopäiväistä asiantuntijaa, sekä tilintarkastajia että kirjanpitäjiä. Merimaa Accounting Servicen palveluihin kuuluvat muun muassa kirjanpito, tilinpäätös, verokonsultointi ja yritys-analyysit. Tilitoimiston erikoisosaaminen painottuu tilintarkastukseen. Kohderyhmänä ovat lähinnä pienet, alle kolmenkymmenen hengen yritykset, sisältäen myös ulkomaisia yrityksiä Pohjoismaista ja Venäjältä. Etenkin venäläisten asiakkaiden määrä on kasvussa ja Merimaan palveluksessa onkin muutama venäjänkielen hallitseva kirjanpitäjä.

Nettomaster Oy on Merimaa Accounting Serviceen verrattuna hieman nuorempi yritys, sillä se on perustettu vuonna 2000. Nettomasterin palveluksessa toimii kuusi henkilöä ja yrityksen erikoisosaamiseen kuuluvat yritysten riskienhal-

linta sekä talousvalmennus erilaisten koulutus-tilaisuuksien muodossa.

NETTOMASTER GROUP

Sekä Merimaa Accounting Services että Nettomaster Oy ovat jäsenyrityksiä Nettomaster Group tilitoimistoverkostossa yhdessä seitsemän muun palveluntarjoajan kanssa. Yhteistyöelimeen kuuluvat yritykset auttavat pieniä ja keskisuuria yrityksiä sekä yrittäjiä taloushallintoon, tilintarkastukseen ja verotukseen liittyvissä asioissa. Nettomaster Group on osa kansainvälistä IEC -verkostoa, jossa on yhteensä 40 jäsenyritystä ympäri maailman.

SAMAN KATON ALLE

Merimaa Accounting Services sekä Nettomaster Oy muuttivat helmikuussa yhteisiin tiloihin Haagan Kone Oy:n alivuokralaisiksi. Samoihin tiloihin muutti myös Nettomaster Groupin jäsenyritys Datrex Ky. Yhteiset tilat luovat yrityksille tilaisuuden keskittyä paremmin omaan erikoisosa-

miseensa. Osaamisen keskittäminen tuo myös asiakkaille mahdollisuuden laajempaan asiantuntijapalveluiden käyttöön. Yhteiset tilat mahdollistavat myös suurempien koulutus-tilaisuuksien järjestämisen.

PALVELUT ON TUOTETTU

ECONETILLA JO YLI 10 VUODEN AJAN

Merimaalla on ollut Econet-ohjelmisto käytössä yli kymmenen vuoden ajan. Päätös Econet-ohjelmistoon siirtymisestä syntyi, kun vanha MsDos-pohjainen järjestelmä oli aika vaihtaa Windows-pohjaiseen. "Merkittävä peruste hankinnassa oli se, että Econet oli kauppaoppilaitosten käytössä. Tuttu ohjelmaympäristö helpottaa uusien työntekijöiden sopeutumista yrityksen palvelukseen. Toinen merkittävä tekijä oli se, että Econet on monen asiakkaan suosiossa. Asiakkaan on helppo ulkoistaa taloushallintonsa vaikkapa vain väliaikaisesti, esimerkiksi äitiysloman ajaksi, kun ohjelmisto on tuttu tilitoimistolle", kertoo toimitusjohtaja **Ilkka Merimaa** Accounting Service Oy:stä. Nettomaster Oy:n toimitusjohtaja **Jukka Hämäläinen** perustelee Econetin valintaa samoilla syillä korostaen Econetin olevan käytössä monella Nettomaster Oy:n kohderyhmään kuuluvalla pienellä yrityksellä.

ASP-RATKAISU SÄÄSTÄÄ AIKAA

Osalla Merimaan Accounting Servicen asiakkaita on käytössä ASP-ratkaisu. "Kun sivulisenssin avulla pystytään prosesseja yksinkertaistamaan, tuo ASP-ratkaisu todella merkittävän edun. Siinä asiakas on tilitoimiston kanssa samassa järjestelmässä. Tässä ratkaisussa ei tarvita erillistä tiedonsiirtoa, vaan tiedot päivittyvät reaaliaikaisesti", toteaa Ilkka Merimaa. Esimerkiksi jos asiakas tekee oman kirjanpidon, voi Merimaa Accounting Services hoitaa tilinpäätöksen toimistolta käsin. Tämä säästää molempien yritysten aikaa ja resursseja.



Tuomi-Team Oy Tyynyjä, Tuoleja ja Tekniikkaa

Mitä yhteistä on vedenkäsittelyjärjestelmien toimittajassa, työtuolien tukkukaupassa ja kodintekstiilien valmistajassa? Enemmän kuin arvaattekaan.

*Näitä monen alan ammattilaisia yhdistää
Tuomi-Team yhtiö ja Visma Softwären toimittama
toiminnanohjausjärjestelmä.*



Perheyhtiö Tuomi-Team Oy on holding-yhtiö, jonka omistamista yrityksistä Dosfil Oy tuottaa vedenkäsittelyjärjestelmiä, Toplux Oy toimii toimistosisustamisen maahantuojana ja tukkuna ja Univisio Oy on erikoistunut makuuhuonetekstiilien valmistamiseen. Kaikki sisaryritykset ovat sitä mieltä, että Tuomi-Teamin kautta he saavat tukea toimintaansa ja paremman mahdollisuuden kehittää sitä.

ERGONOMISIA TOIMISTOTUOLEJA HYVÄLLÄ TIIMIHENGELLÄ

“ Sopiva työtuoli lisää luovuutta ja työtehoa ” tietää Toplux Oy:n henkilökunta. Toplux Oy on vuonna 1984 perustettu toimistosisustamiseen erikoistunut yritys, joka sekä suunnittelee että markkinoi ergonomisia toimisto- ja kokoustuoleja sekä muita toimistokalusteita.

Yli sadan jälleenmyyjän kautta Topluxin tuotteet löytävät tiensä niin toimistoon, kotiin, kouluun kuin konferenssitilaankin. Viennin osuus liikevaihdosta on lähes 40 %, joten Toplux Oy:n tuoleihin voi törmätä myös ulkomailla. Tuotekehityksessä Toplux panostaa ergonomian lisäksi ympäristöystävällisyyteen. Tästä hyvänä esimerkkinä on HÅG -mallisto, jonka tuotteet ovat lähes 100%:sesti kierrätettäviä.

Yrityksen Helsingissä sijaitsevilla toimitaloilla työskentelee tällä hetkellä yhdeksän henkeä. “ Meillä on käsinkosketeltavan hyvä tiimihenki - yrityksen positiiviset kasvuluvut johtuvat suurelta osin siitä ”, kertoo toimitusjohtaja **Roger Lohman**. Hän näkee alan kilpailun olevan kovaa mutta uskoo yrityksen viime vuosien

kasvun silti jatkuvan, “ Menestyksemme salaisuus on ammattitaitoinen, motivoitunut ja osaava henkilökunta, tehokas tuotekehitys sekä erittäin lyhyt toimitusaika.”

UNEN AMMATTILAIKSENA KOHTA 20 VUOTTA

Univisio Oy:n viesti jokaiselle meistä on “ Nuku itsesi virkeäksi ”. Yrityksen tuotteilla ajatuksen toteuttaminen onkin enemmän kuin helppoa.

Vuonna 1988 perustettu Univisio Oy on kotimaisen makuuhuonetekstiilien valmistaja. Ensi vuonna 20-vuotisjuhliansa viettävä yritys pitää tekstiilien suunnittelun lähtökohtana mukavuutta, helpohoitaisuutta ja turvallisuutta.

Univision tuotteista löytyvät niin tyyny, peitteet, lakanat kuin päiväpeitteetkin sekä sisustus-tyyny ja verhot. Tulevaisuuden tuotteina Univisiossa nähdään kestävästä kehityksestä edistävät ja funktionaaliset tuotteet. Ympäristöystävällisyys on osa yrityksen perusarvoja, mikä näkyy materiaaleissa, tuotannossa sekä alihankkijoiden valinnassa.

Asiakaskunta tekstiileille on laaja ja tuotteita vie-dään myös ulkomaille jälleenmyyjien toimesta. Kuluttajille Univision tuotteita myyvät keskusliik-keet, huonekaluketjut sekä tavaratalot ja yritys-asiakkaista voidaan mainita esimerkiksi varustamot. Univision liikevaihdossa on viime vuosien aikana tapahtunut kasvua, jonka toivotaan jatku-van myös tulevaisuudessa. “ Olemme alan toi-seksi suurin yritys Suomessa. Vahvuutemme on joustavuus ja nopea palvelu ”, kertoo Univisio Oy:n toimitusjohtaja **Helena Huuromen**.

VESIJÄRJESTELMIÄ VANKALLA KOKEMUKSELLA

Vantaalla sijaitseva Dosfil Oy on vuonna 1997 perustettu yritys, jonka henkilöstön osaamisen juuret ulottuvat 60-luvulle asti. Yrityksen neljä työntekijää tarjoavat siis asiakkaille vankalla ko-kemuksella vedenkäsittelyn ja teollisuustekniikan hallintaa.

Dosfil Oy:n asiakaskohderyhmä jakautuu kahtia teollisuuden yrityksiin ja kunnallisiin asiakkaisiin. Teollisuudessa Dosfilin järjestelmiä käytetään mm. tuotantoprosessissa ja kemikaalien käsitte-lyssä. Esimerkiksi sellu- ja paperiteollisuuden sekä voimalaitosten kemikaaleille toimitetaan “ avaimet käteen ” -järjestelmiä ja kumppaneiden kanssa toteutettuja koneikkoja. Kunnallisella puolella Dosfil toimittaa niin juomavesi- kuin uima-allasvesijärjestelmiä. Suurin osa tuotteista ja niiden osista tuodaan Euroopasta itse ja jär-jestelmät kasataan asiakkaille mittatilaustyönä.

“ Meiltä löytyy ratkaisuja laidasta laitaan, niin pie-neen kuin suureenkin tarpeeseen ”, kertoo Dosfil Oy:n **Antti Jokinen**. “ Lähdemme aina siitä, että asiakas pitää saada tyytyväiseksi. ” Viime syksyi-

sen tuotevalikoiman uudistamisen sekä henki-löstömäärän kasvun kautta haetaan Dosfilillä markkinaosuuden kasvua.

TÄNÄ KEVÄÄNÄ UUTEEN JÄRJESTELMÄÄN

Univisio Oy:llä ja Toplux Oy:llä on takana pitkä historia Visman Visio -järjestelmän kanssa. “ Ehkä kymmenen vuotta sitten asennettiin Visio2 ”, muistelee Univisio Oy:n Helena Huuromen yhteistyön alkutaivalta. Dosfil Oy:ssä järjestelmä otettiin kunnolla käyttöön vasta viime kesänä. Nyt jokaisessa kolmessa yrityksessä on käytös-sä Visman Visio3 ja siirtyminen Liinos6-ympäris-töön on ajoitettu tälle keväälle.

Tällä hetkellä Visio3 -järjestelmä on kaikissa kol-messa yrityksessä käytössä vaihtelevasti läpi toiminnan. Järjestelmällä tehdään yritysten kir-janpito ja lasketaan palkat. Sillä hoidetaan myynti-laskutus sekä myymälälaskutus, ostotoiminta, projektienhallinta, varastotoiminnot sekä tuotan-to. Päivittäin Visio3:sta käyttää näissä kolmessa yrityksessä yhteensä 29 henkilöä. Tärkeimmik-si toiminnoiksi koetaan varastonvalvonta ja las-kutus.

Yhteistyö Visman kanssa on sujunut viime vuo-sien aikana mutkattomasti. “ Alkuvuosina yhteis-työssä oli pientä kangertelua, mutta se selvitet-tiin hyvässä yhteisymmärryksessä ”, kertoo Ro-ger Lohman. “ Nyt yhteyshenkilömme paneutuu tilanteeseemme, ymmärtää tarpeemme ja tie-tää, miten ne voidaan Visman tuotteilla ratkais-ta ”, hän jatkaa. Myös Univisio Oy:n Huuromen kiittelee lähimpiä yhteistyökumppaneita, “ Paras-ta Vismassa ovat ne henkilöt, jotka todella ym-märtävät meitä ”.

Yritysten tarpeet on nyt kartoitettu uudestaan ja päätös siirtymisestä Liinos6 -järjestelmään on ollut yritysten yhteinen. Vanhan järjestelmän ke-hityksen hiipuessa siirrytään käyttämään uutta versiota ja samalla saadaan lisää tehoa varasto-tilanteen valvontaan ja helppoutta ostorutiineihin. Toplux Oy:ssä Liinos6 -järjestelmän suurin etu tulee olemaan Extranetin liittäminen varastoi-mintoihin, jolloin varastotiedot ovat heti asiak-kaiden käytettävissä ja ylimääräiseltä työltä sääs-tytään. Huuromen ja Jokisen mielestä vanhaan Visio3 -järjestelmään verrattuna uusi Liinos6 tun-tuu helpommalta, joustavammalta ja yksinkertai-semmalta käyttäen.

Spectral Imaging Oy keskittyy vientiin

Specim valmistaa spektraalikuvauslaitteita ja -järjestelmiä sekä teollisuuden, tutkimuksen että kaukokartoitusalan käyttöön. Yritys on keskittynyt instrumenttivalmistukseen ja toimii yhteistyössä järjestelmätoimittajien ja integraattorien kanssa, jotka vastaavat loppuasiakastoimituksista. Spektraalikuvaustekniikka perustuu valon ja aineen vuorovaikutukseen, jonka johdosta erilaisilla materiaaleilla on yksilöllinen spektraalinen sormenjälkensä, eli ne heijastavat valoa eri tavoin.

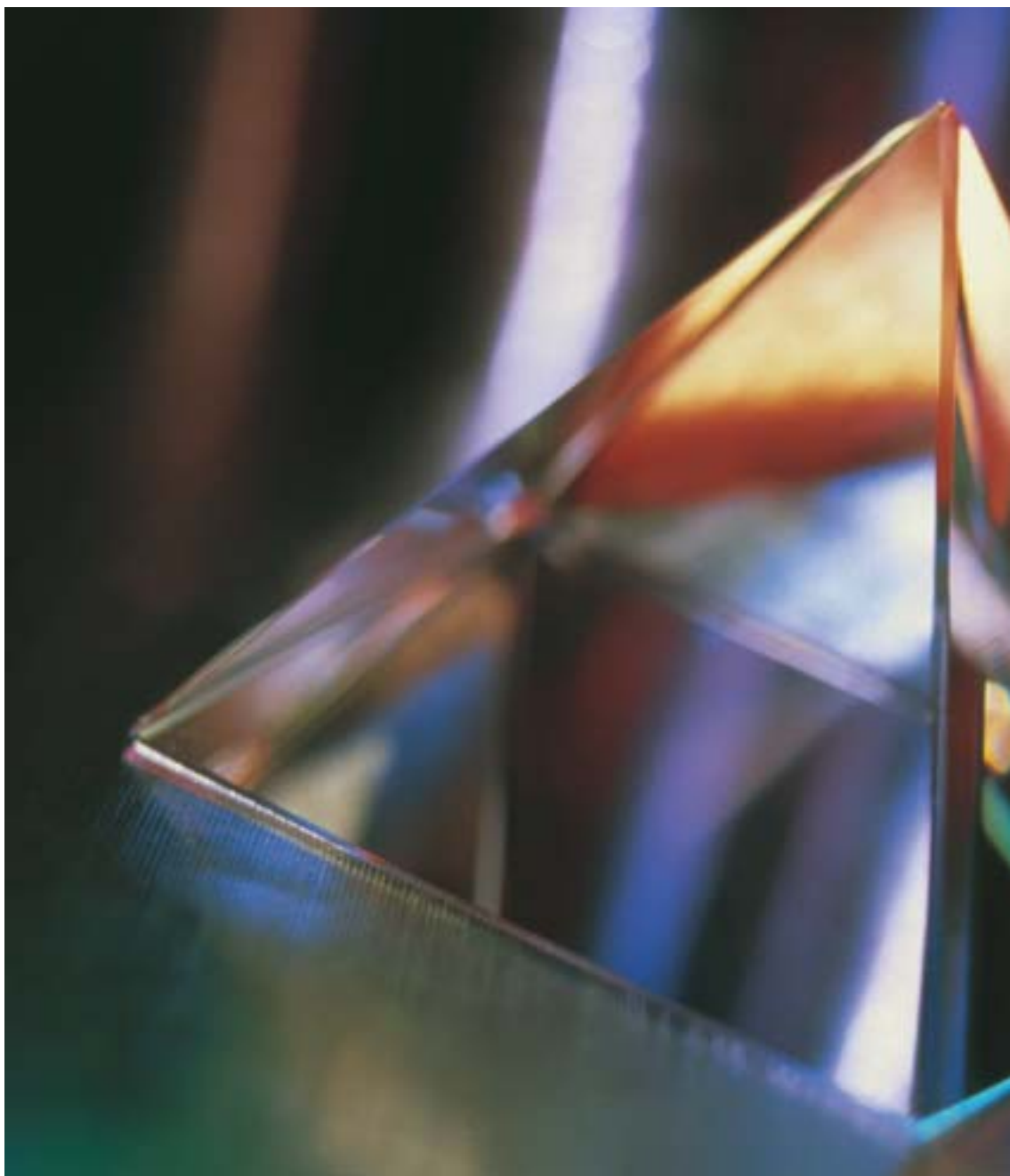
Specim, Spectral Imaging Oy, on perustettu vuonna 1995. Tällä hetkellä Specimillä työskentelee 19 vakituista ja kolme osa-aikaista työntekijää. Yrityksen toimipiste sijaitsee Oulussa. Liiketoiminnasta jopa 95% tulee viennistä jakautuen tasaisesti Euroopan, USA:n ja Aasian maiden kesken. Myyntiä Specimillä on yli 30 maahan ja laaja jälleenmyyjäverkosto kattaa 25 maata.

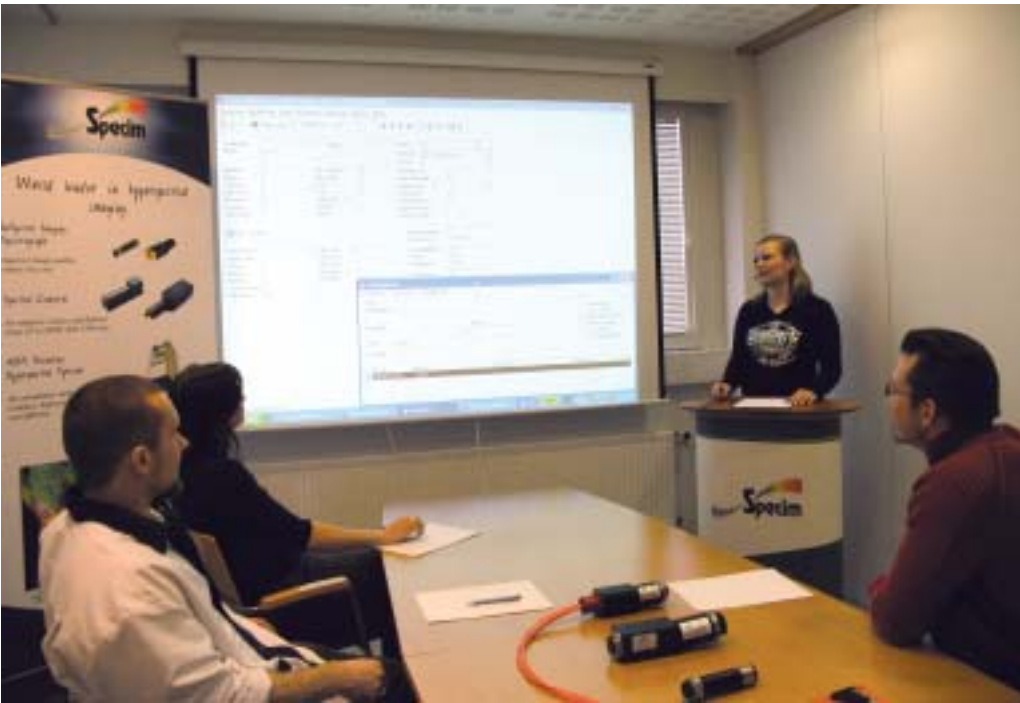
Specimillä on kaksi tuotelinjaa. Teollisuusinstrumentit ovat komponenttituotteita, joita voidaan käyttää esimerkiksi värimittauksessa, kierrätysmateriaalien lajittelussa tai lääketieteessä. Asiakkaat ovat tällöin pääasiassa konenäköjärjestelmien toimittajia sekä tutkimuslaitoksia. Kaukokartoitusjärjestelmät toimitetaan laajoina kokonaisuutoimituksina, jotka sisältävät spektraalikameroiden lisäksi antureita, tarvittavat ohjelmistot sekä käyttökoulutusta. Järjestelmien avulla voidaan tehokkaasti kartoittaa lentokoneesta laajoja alueita. Tuloksia voidaan käyttää esimerkiksi ympäristön tilan seurantaan ja valvontaan, täsmäviljelyn apuna tai vaikkapa mineraalien etsimiseen.

NOVA-OHJELMISTA

LÄHES KOLMEN VUODEN KOKEMUS

Specim on ollut Visman asiakkaana kesästä 2004 alkaen, jolloin yritykseen hankittiin Nova C/S Pro -ohjelmisto. Tuolloin Specim palkkasi myös uuden työntekijän hoitamaan logistiikkaa sekä Nova-pääkäyttäjän tehtäviä. " Aluksi vertailtiin useita eri ohjelmistoja, käytiin läpi niiden piirteitä ja





valittiin demokäyttöön muutama parhaaksi katsottu järjestelmä. Osa toimittajista karsiutui tässä vaiheessa, koska heiltä ei ollut mahdollisuutta saada demoversiota omaan käyttöön vaan demotilaisuus olisi pitänyt järjestää toimittajan tiloissa. Valintaprojekti toteutettiin opinnäytetyönä vertailemalla eri ohjelmistoja ja kyselemällä ohjelmistojen silloisilta asiakkailta käyttökokemuksia. Valintaan vaikuttivat myös ohjelmiston kustannukset”, kertoo **Anu Porkka** Specim Oy:stä.

”Tärkein kriteeri oli saada varastotuotteet hallintaan niin, että ne eivät ole yksittäisen henkilön muistin varassa. Järjestelmän täytyi myös ymmärtää pitkiä ja monitasoisia tuoterakenteita ja lisäksi ohjelman piti olla helppokäyttöinen ja selkeä. Nova-ohjelmat täyttivät edellä mainitut vaatimukset. Novasta saatavat viikoittaiset hälytysraportit ja varastotuotteiden selkeä hallinta ovat myös osaltaan vaikuttaneet ohjelmiston valintaan. Hyvin tärkeänä pidämme myös sitä, että voimme olla varmoja toimittajan halukkuudesta jatkokehittää ohjelmistoa myös asiakkaan ehdotusten pohjalta”, jatkaa Porkka.

NOVA-OHJELMIEN AVULLA HALLITUMPAA TOIMINNANOHJAUSTA

”Aikaisemmin Specimillä ei ollut käytössä minikäänlaista toiminnanohjausjärjestelmää. Novan myötä varastotuotteille saatiin koodit, hyllypaikat ja -tarrat. Tuotteiden paikantaminen ja ylläpito on helpottunut. Asiakkaille saadaan asianmukaiset

dokumentit tilausvahvistuksesta laskuihin. Tuotantoa pystytään ennakoimaan ja ostotilaukset tehdään todellisen tuotantotarpeen mukaan”, Anu Porkka toteaa.

Kun Porkalta kysytään ohjelmiston käyttöönotosta, hän muistelee: ”Aluksi Specim Oy:ssä otettiin käyttöön varastokirjanpito, asiakaskortisto, ostotilaukset, tuotanto, myyntitilaukset ja laskutus. Lisäksi pääkäyttäjä koulutettiin käyttämään Crystal Reports -ohjelmaa, jonka avulla raporttipohjat saatiin yhtenäisiksi muiden yrityksen käytämien dokumenttien kanssa. Syksyllä 2006 ohjelmistoa laajennettiin ostoreskontralla. Tällä hetkellä ostoreskontraa käytetään vain kotimaisten ostolaskujen hallinnointiin. Vuoden 2007 loppuun mennessä ostoreskontraan tullaan syöttämään myös ulkomaan laskut. Tällä hetkellä Specimillä on 15 aktiivista Nova-käyttäjää. Kahdella työntekijällä on käyttöoikeudet jokaiseen käytössä olevaan ohjelmamoduuliin”.

Specim Oy on korkean teknologian kasvuyhtiö, jonka päämäärä on olla alansa merkittävä toimija koko maailmassa. Tuotteiden laatu ja asiakastytyväisyys ovat tavoitteen saavuttamiseksi keskeisiä ja sen vuoksi yritys panostaa sekä logistiikkaan että sisäisen toiminnan tehostamiseen. Onnistuneen Nova-ohjelmien käyttöönoton jälkeen tullaan jatkossa selvittämään Visma CRM -ohjelmiston tarjoamia mahdollisuuksia asiakasyhteyksien hallintaan.

VISMAgazine lukijakysely

Lukijakysely toteutettiin osana liiketalouden tradenomin opinnäytetyötä viikkoina 45 ja 46. Siihen vastasi 373 henkilöä, joista suurin osa oli tutustunut enemmän kuin yhteen VISMAgazineen. Vastauksia tuli tasaisesti eri toimialoilla työskenteleviltä mutta eniten vastaajia oli yrityksistä, joilla on käytössä Visman Nova-ohjelmisto ja jotka ovat olleet Visman asiakkaina yli neljä vuotta.

VISMAGAZINE - RAIKAS VAI RASKAS?

VISMAgazineen ulkonäkö sai vastaajilta yleisarvosanan hyvä. Lehden ulkomuoto sai monia positiivisia luonnehdintoja kuten tyylikäs, raikas ja laadukas, mutta lehteä katsottiin myös kriittisesti. Muutamien mielestä lehti oli raskas, tylsän näköinen ja sekavan oloinen. Eniten kritiikkiä sai kuitenkin lehden koko, joka ei ole tavanomainen A4.

Lukijat toivoivat lehden koon sellaiseksi, joka mahtuisi mappiin tai lehtikoteloon. Nämä kommentit ilahduttivat meitä lehden toimituksessa, sillä ne osoittivat, että VISMAgazine halutaan säästää ja sen ääreen palataan myös myöhemmin. Tämä tavoite toimituksella juuri onkin - tuottaa lehteen sisältöä, joka palvelee asiakkaitamme pitkäjänteisesti.

VINKKEJÄ JA ASIAKKAITA

VISMAgazineen sisältöön oltiin suurimmaksi osaksi tyytyväisiä. Lehden koettiin sisältävän riittävästi tietoa Visman tuotteista ja palveluista, uutuustuotteista sekä toimialaratkaisuksista. Kiinnostavimpina palstoina pidettiin Ajankohtaista ja VISMAvinkit -palstoja sekä Kurssit&Koulutus -kalenteria. Myös artikkelit Visman ratkaisusta ja asiakkaita olivat luetuimpien kärjessä.

Saimme kyselyn kautta paljon vastauksia kysymykseemme "Mitä asiakkaamme haluavat lukea". Lisää juttuja kaivattiin Visman omista työntekijöistä ja muista asiakkaita. Kyselyssä toivottiin selvästi eniten lisää ohjelmistojen käyttöön liittyviä ideoita ja vinkkejä, tietoa uusista ohjelmistojen ominaisuuksista ja muutenkin ohjelmien kehittämisestä.

Vastaajista 72,7 % oli sitä mieltä, että VISMAgazineen avulla he pysyvät ajan tasalla Visma Softwaren toiminnasta. Luku on mielestämme todella rohkaiseva. Toinen kannustava asia oli se, että 58,4 % vastaajista koki lehden tärkeäksi tai hyvin tärkeäksi.

TOIMITUS VASTAA

Olemme keränneet tähän muutamia lehden lukijoilta saatuja kysymyksiä sekä kommentteja, joihin haluamme vastata.

"Lehteen enemmän artikkeleita asiakasyrityksien ohjelmistoratkaisuista."

Toimitus kommentoi: Jokaisessa VISMAgazineessa pyritään julkaisemaan kaikista päätuotteidemme käyttäjistä asiakasesittelyjä. Artikkelin sisällön tuotamme asiakkaan kanssa yhteistyönä.

"Muiden käyttäjien kommentit tai muut asiakkaat eivät minua kiinnosta, nehan ovat vain Visman referenssiluettelo."

Toimitus kommentoi: Asiakasesittelyjä on VISMAgazineen kirjoitettu keväästä 2005 lähtien, jolloin asiakaslehti muutettiin sähköisestä painetuksi. Tähän mennessä kaikista esitellyistä asiakkaista vain muutamat ovat olleet referenssi-asiakkaitamme. Olemme iloisia siitä, että myös asiakkaat itse ovat ottaneet meihin yhteyttä ja tiedustelleet voisivatko esittäytyä lehdessämme! Lukijakyselyn palautteissa toivottiin paljon asiakasesittelyjä, joten niitä tulemme myös jatkossa julkaisemaan.



Lähestyimme viime vuoden marraskuussa asiakkaitamme ja yhteistyökumppaneitamme VISMAgazine -lukijakyselyn merkeissä. Halusimme selvittää lukijoiden tyytyväisyyttä lehteen ja saada palautetta siitä, mitä asiakkaat haluavat lehdestämme lukea. Olemme kyselyn tuloksiin hyvin tyytyväisiä - VISMAgazine herättää mielipiteitä! Kaikki palaute, niin kiitokset kuin kritiikkikin, käytiin läpi huolellisesti. Saimme vastauksistanne paljon hyviä ideoita tulevia lehtiä varten.

“Jokaiselle ohjelmistoryhmälle pitäisi olla oma lehti, jossa aina kerrottaisiin uusia käyttövinkkejä.”

Toimitus kommentoi: Toivomme, että voimme asiakaslehtemme avulla palvella mahdollisimman monipuolisesti kaikkia asiakkaitamme. Lehden toimittaminen ei kuitenkaan ole päätöistämme, joten jokaiselle asiakasryhmälle on mahdoton tuottaa omaa asiakaslehteä. Asiakaspalvelumme “VISMAvinkit” -palsta kuuluu VISMAgazine vakiopalstoihin ja palstalla tullaan edelleen julkaisemaan vinkkejä päätuotteidemme eniten kysytyistä asioista.

“Haluaisin lukea lehdestänne Visman työntekijähaastatteluja.”

Toimitus kommentoi: Laitamme ehdotuksen harkintaan ja kenties syksyllä ilmestyvästä lehdestä löytyy jo Visman työntekijähaastatteluja.

PALAUTTEITA LEHDEN ULKOASUUN LIITTYEN:

“Ulkoasu saisi erottua eli olla jotenkin aikakauslehtimäisempi.”

“Hyvän kokoinen ja sopiva sivumäärä.”

“Visuaalisesti hyvin suunniteltu.”

“Painomuste haisee pahalta!”

“Ison kokonsa vuoksi erottuu muusta postista helposti.”

“Lehden koko voisi olla sellainen, että se mahtuu mappiin.”

“Nätti ja laadukas painotyö. Paperi on hyvälaatuista ja kuvat kauniita.”

“Lehden sivujen ei välttämättä tarvitse olla noin paksuja.”

“Ensivilkaisu antaa todella asiapitoisen (ehkä kuivahkon) vaikutelman.”

“Lehteä kuvailee mielestäni sana: raikas.”

Toimitus kommentoi: Haluamme asiakaslehtemme erottuvan muun postin joukosta ja uskomme, että parhaat keinot erottua ovat lehden koko ja ulkonäkö. Pyrimme noudattamaan tiettyä rauhallista linjaa grafiikassa - tavoitteenamme on tarjota asiakkaille selkeä lehti, joka samalla sisältää hyödyllistä tietoa. Jokaisessa lehdessä julkaisemme myös kevyempiä artikkeleita.

“Haluaisin omaan ohjelmaan (Econet 2000 palkanlaskenta -ohjelma) liittyvää asiaa, alustavia tietoja mahdollisista uusista päivitykseen liittyvistä muutoksista.”

Toimitus kommentoi: Versiopäivityksiin liittyvistä asioista tiedotamme asiakkaillemme pääsääntöisesti sähköisen suorapostin muodossa. Leh-

teen kirjoitamme uutisia silloin, kun aiomme julkaista esimerkiksi uuden tuotteen, kuten syksyn lehdessä kirjoitimme artikkelin L7-ohjelmistosta ja nyt keväällä uudesta Nova7:stä.

“Yhdistyksiin liittyviä asioita joskus olisi kiva lukea. Kaikki hyödyllinen toimistoalan tieto olisi mielenkiintoista.”

Toimitus kommentoi: Tietenkin voimme kirjoittaa asiakasesittelyn myös yhdistyksestä, jolla on toimittamamme ohjelmisto käytössä. Mikäli yhdistys tai yritys, jossa työskentelet, on halukas esiintymään asiakaslehdessämme, ota yhteyttä VISMAgazine toimitukseen: vismagazine@vismasoftware.fi

Edellä mainittuun sähköpostiosoitteeseen otamme mielellämme vastaan muutakin palautetta, kuten osoite- tai yhteyshenkilömuutostietoja, lukijapalautteita sekä artikkeliehdotuksia!

VISMAgazine -asiakaslehden toimitus haluaa lähettää lämpimät kiitokset kaikille lukijakyselyyn vastanneille! Pyrimme ottamaan huomioon lukijoitamme saatuja palautteita ja toiveita, kun jatkossa tuotamme asiakaslehteä.



Tamico Systems Oy

ICT-asiiantuntija pk-yritysten palveluksessa

Tampereella päätoimipaikkaansa pitävä Tamico Systems Oy on tullut vuosien aikana tutuksi monelle Visman asiakkaalle Econet-jälleenmyyjänä. Jatkossa yritys saa edustaa myös Nova-ohjelmia ja Visma CRM -asiakkuuksienhallintaohjelmaa, sillä Tamico Systems Oy on tuorein Visma Certified Gold Partner -arvon saanut jälleenmyyjäyritys. Visma Certified Gold Partner -arvon saanut kumppani on valtuutettu Visma-jälleenmyyjä Suomessa. Lisäksi yrityksen tulee olla niin osaamistasoltaan kuin resursseiltaanakin sellainen, että tietotekniikan ja ohjelmien sovittamiseen asiakkaiden tarpeisiin on mahdollista kiinnittää erityistä huomiota.

Tamico Systems Oy on vuonna 1986 perustettu yritys, joka tarjoaa pk-yritysten ja yhteisöjen ICT-ratkaisuja Pirkanmaan ja Etelä-Suomen alueella. Tällä hetkellä yrityksen palkkalistoilla on 15 työntekijää ja ohjelmistomyynnin lisäksi toiminta käsittää ICT-järjestelmien ylläpidon, tietoturvalliset verkot ja web-pohjaiset sovellukset.

VISIONA LAADUN KEHITTÄMINEN

Tamico Systems Oy toimii asiakasyritystensä kokonaisvaltaisena kumppanina kaikissa tietotekniikan ja yritystoiminnan haasteissa. Johtavana toiminta-ajatuksena onkin auttaa asiakasta tietotekniikan hyödyntämisessä ICT-ylläpitotoiminnan ja konsultoinnin avulla. Tamico Systems Oy:n toimitusjohtaja **Hannu K. Mattila** näkee tietotekniikan kehittämisen ja järjestelmien uusimisen olevan pk-yritysten lähivuosien suunnitelmassa. Tähän uusimistarpeeseen vastaaminen kuuluu yrityksen strategiaan ja sen kautta Tamico Systems Oy:n liikevaihdon kehitykseen on budjetoitu 20 %:n kasvu tälle tilikaudelle.

Visio vuoden 2012 Tamico Systems Oy:stä pitää sisällään kasvun lisäksi yrityksen omien prosessien ja palveluiden laadun kehittämisen. Tavoite on olla merkittävä kansallinen ICT-järjestelmätoimija pk-yrityksissä. Asiakasyritysten kanssa yhdessä kasvaminen luo lujan pohjan laajentumiselle, jopa eri paikkakunnille. Lempäälän Ideaparkkiin avattu tukipiste ja koko asiakaskuntaa palveleva Hotline-etävalvomo laajentavat yrityksen mahdollisuuksia palvella asiakkaitaan entistä paremmin.



Kouvolan Data-Kanava Oy yksi ottaa vastuun

Kouvolan Datakanava Oy on vuonna 1993 perustettu yritys, joka kuuluu valtakunnalliseen Datainfo -ketjuun. Yrityksen toiminta kattaa lähinnä pk-yritysten ICT-ratkaisut Kymenlaakson alueella toimintaperiaatteella "Yksi ottaa vastuun". Kouvolan Data-Kanava on toiminut Visma Certified Partnerina nelisen kuukautta.



Kouvolan Data-Kanava Oy toimittaa asiakkailleen kokonaisvaltaisia ja yksilöllisesti suunniteltuja tietotekniikka-, tietoliikenne- ja viestintäratkaisuja eli ICT-ratkaisuja. Heiltä yritykset saavat myös erilaisia yksittäisiä tietotekniikka-alan palveluita ja tuotteita. Data-Kanavan liikevaihto oli viime vuonna noin kolme miljoonaa euroa ja työntekijöitä on tällä hetkellä 12. Heistä teknisiä asiantuntijoita on yhdeksän ja kolme henkilöä toimii myynnissä.

ASIAKSLÄHTÖISTÄ TIETOTEKNIKKAA

Kouvolan Data-Kanavan toiminnan kulmakiviä ovat:

- asiakaslähtöinen toimintatapa
- hyvä palvelu
- ammattitaidon jatkuva kehittäminen
- osaava henkilöstö

Toiminnan kulmakivet vaativat operatiivista järjestelmällisyyttä ja jatkuvaa vastuunkantoa. Yrityksen oma kehitystyö kohdistuu myös toimivien ja kustannustehokkaiden ratkaisujen jatkuvaan kehittämiseen. Kouvolan Data-Kanava pitää asiakkaitaan parhaana toimintansa mittarina. Heiltä saatu palaute sekä käytännön esimerkit toteutetuista ratkaisuista puhuvat parhaiten heidän puolestaan.

Yrityksen tavoitteena on tukea ja tehostaa ratkaisuillaan asiakkaan liiketoimintaa ja luoda pitkäaikaisia asiakassuhteita. Tätä tavoitetta Kouvolan Data-Kanava toteuttaa asettamalla työlleen korkeat laatustandardit sekä kouluttautumalla ja kehittämällä toimintaansa. Näin he voivat aina tarjota asiakkailleen parhaat ja ajanmukaiset ICT-ratkaisut. Kouvola-yrityksen kilpailukyky muodostuu siis osaamisesta ja asiakaskohtaisten ratkaisujen integroinnista sekä laadukkaasta asiakaspalvelusta. Kouvolan Data-Kanava Oy on ollut valtuutettu Visma Certified Partner viime vuoden joulukuun alusta saakka.

Elektromill

hallitsee useiden eri teollisuudenalojen vaativat koneistukset

Elektromill Oy on Kajaanissa toimiva, kesällä 2000 perustettu koneistamoalan yritys, joka valmistaa osia mm. paperi- ja ajoneuvoteollisuudelle. Yritys työstää esimerkiksi ruostumatonta ja haponkestävää terästä, titaania, kuparia, messinkiä sekä erilaisia muovilaatuja. Elektromill Oy ei itse harjoita vientiä mutta sen loppuasiakkaat ovat globaaleja yrityksiä.

Elektromill Oy työllistää tällä hetkellä viisi koneistajaa sekä assistentin yrittäjä-toimitusjohtaja **Ari Korhosen** lisäksi. Kuten useissa teollisuuden alan yrityksissä myös Elektromillissä tarvittaisiin tuotantoon lisää koneistajia mutta Kajaanin seudulla tuntuu olevan alan osaajista tällä hetkellä työvoimapula.

TOIMINNAN KASVAESSA RUTIINIT HALLINTAAN UUDELLA OHJELMISTOLLA

Assistentti **Marja Pehkonen** kertoo, että hän teki aluksi kaikki tarjoukset ja laskut tekstinkäsittelyohjelmalla. Lähetyslistat painettiin kirjapainossa mutta kirjoitettiin käsin. Tilausvahvistukset ym. oli aina tehtävä erikseen. "Kun toiminta vakiintui ja asiakasmäärät sekä tilausrivit kasvoivat, kävi manuaalinen systeemi todella työlääksi ja turhauttavaksi. Luonnollisesti myös inhimillisten virheiden riski oli suuri. Yrityksessämme huomattiin tarve hankkia hyvä ja toimiva järjestelmä auttamaan rutineissa sekä mm. helpottamaan tilastointia. Siinä vaiheessa, kun sopivaa ohjelmistoa lähdettiin etsimään, tavoitteena oli löytää sellainen ohjelmisto, joka on kattava mut-

ta ei liian hintava. Edellisten kriteerien lisäksi haluttiin ohjelmistokokonaisuus, jota olisi mahdollista laajentaa tarpeiden lisääntyessä", luettelee Pehkonen.

Keväällä 2005 Elektromill oli mukana Helsingin Messukeskuksessa järjestettävillä Finntec-messuilla ja he osuivat Visman osastolle. Marja Pehkonen kertoo, että he jättivät yhteydenottopyynnön Visman henkilökunnalle ja pian messujen jälkeen heihin ottikin yhteyttä Kajaanissa toimiva Visman Partneri, **Tieto-Oskari Oy**.

"Uutta ohjelmistoa kun etsittiin, otimme luonnollisesti kilpailevia tarjouksia muiltakin ohjelmiston toimittajilta. Vertailussa oli yhteensä kolme ohjelmistoa. Vertailujen jälkeen päädyimme Nova-ohjelmien ominaisuuksien lisäksi valintaan vaikutti tietysti se, että Tieto-Oskari on meitä lähellä toimiva, helposti tavoitettavissa oleva ja luotettava yritys", perustelee Marja Pehkonen. "Yhteyshenkilönä Tieto-Oskarilla oli **Hanna Kempainen**. Hanna on loistoyksilö kertomaan tällaiselle maalikolle ohjelmasta. Miellyin ohjelmiston ulkoasuun sekä valikoihin - ne näyttivät selkeiltä ja tutuilta itseoppineellekin pc:n käyttäjälle", Pehkonen jatkaa.

NOVA-OHJELMAT OTETTIIN KÄYTTÖÖN ASTEITTAIN

Kun Marjalta kysytään ohjelmiston käyttöönotosta, hän sanoo pontevasti: "Resurssini tuntien

päätin heti, että ohjelmisto otetaan käyttöön osittain, jotta ehtisin omaksua asiat. Halusin myös koulutusta ja opastusta juuri edellä mainituista syistä. Ohjelmiston käyttöönotto suunniteltiin ja toteutettiin porrastetusti: ensin aloitettiin myyntipuolella (asiakkaat, tuotteet, myyntitilaukset ja laskut), sitten siirryttiin ostoihin (toimittajat, ostotilaukset sekä ostoreskontra) ja viimeisimpänä käyttöön otettiin palkanlaskenta. Kaikki on mennyt hienosti ja olen todella innostunut Novasta ja sen helpohkosta omaksumisesta! Hanna on ollut hyvä ja kärsivällinen opettaja. Kun uskonpuute iskee, hänelle voi aina soittaa ja homma etenee. Jatkossa täytynee opetella ottamaan yhteyttä myös varsinaiseen ohjelmistokeen, sillä meillä on voimassaoleva ylläpitosopimus. Työni mielekkyys ja tehokkuus ovat parantuneet huomattavasti Novan myötä! Voin suositella Novaa lämpimästi niin vaativalle käyttäjälle kuin pienemmänkin yrityksen tarpeisiin", toteaa Pehkonen. Ohjelmiston laajennus on ollut jo puheenaiheena ja Pehkonen kertoo, että seuraavaksi Elektromill Oy:ssä otetaan käyttöön Nova-tuotannonohjaus.

Ohjelmistokokonaisuuden käyttöönotto Elektromill Oy:ssä on sujunut erittäin hyvin. "Toimittajan näkökulmasta arvostan erityisesti sitä, että asiakas on varannut projektille riittävästi aikaa sekä positiivista asennetta. Tapaamiset ovat aina mukavia ja Marjan luokse on ilo mennä!", kommentoi Hanna Kempainen Tieto-Oskari Oy:stä. Hannan siirtyessä uusiin haasteisiin uudeksi myyntipäälliköksi tulee Nina Oikarinen.



HelpDesk on helppo ja nopea tukipalvelu!

HelpDesk -järjestelmä on ylläpitoasiakkaillemme kuuluva palvelu, jota käytetään pyyntöjen kirjaamiseen sekä asiakaspalvelussa että asiakkaalla. Järjestelmässä näkyvät siis asiakkaan itse kirjaamat pyynnöt ja pyynnot, jotka kirjataan asiakkaan soittaessa asiakaspalveluumme.

HelpDeskiin kirjaututaan Internet-sivujemme kautta, osoitteessa <http://www.vismasoftware.fi/helpdesk/>. Kirjautumiseen tarvitaan tunnukset, jotka voi tilata sivulta kohdasta "Tilaa tunnukset". Tilauksen saavuttua Visma Software Oyj:lle asiakas saa tunnukset sähköpostitse. Tunnukset ovat voimassa heti ja ovat käyttäjäkohtaisia.

HelpDeskin käyttämisestä on etua!

HelpDesk -järjestelmää on helppo käyttää.

Alla on luettelo muutamista käyttöön liittyvistä eduista:

- HelpDesk -järjestelmään voit kirjata pyyntöjä myös asiakaspalvelun aukioloajan ulkopuolella.
- Pyyntöön on mahdollista lisätä liitteitä, jotka nopeuttavat asian käsittelyä sekä pyynnön ratkaisemista.
- Asiakas voi itse seurata omien pyyntöjensä käsittelyä ja lisätä kommentteja.
- HelpDesk -järjestelmässä voit tutkia kaikkia yrityksellesi kirjattuja pyyntöjä sekä etsiä vinkkejä aikaisemmin kirjatuista ratkaisuista.
- Asiakas voi itse valita ratkaisuehdotuksen vastaustavaksi sähköpostin, HelpDeskin tai puhelimen.

Kun kirjaat pyynnön kuvausta ensi kertaa, pyrihän vastaamaan mahdollisimman kattavasti seuraaviin kysymyksiin:

- Missä sovelluksessa/ohjelmamoduulissa tilanne ilmenee?
- Mikä on kyseisen sovelluksen/ohjelmamoduulin versionumero?
- Onko kyse räätälöidystä ominaisuudesta?
- Kuinka monella käyttäjällä/työasemalla tilanne ilmenee?
- Milloin ominaisuus on toiminut aiemmin oikein?
- Mitä muutoksia on tehty työasemalle/palvelimelle edellisen käyttökerran jälkeen? Esimerkiksi ohjelmiston tai virustorjunnan päivitys, palvelimen vaihto, tms.
- Millä toimenpiteillä on mahdollisesti yritetty korjata tilannetta?
- Jos kyse on teknisestä ongelmasta, kirjaathan pyyntöön tietoja myös esim. työaseman/palvelimen käyttöjärjestelmästä, ServicePack-versiosta, jne.
- Jos on kyse virheilmoituksesta, kirjaathan pyyntöön virhetilanteen kokonaisuudessaan ja lisää mielellään pyynnön liitteeksi ruutukuva virheilmoituksesta.



CRM

Pikanäppäimet, jotka helpottavat ja nopeuttavat Visma CRM -järjestelmän käyttöä

F1 Näyttää käyttämäsi kohdan ohjeen.

F2 Avaa kentän muokkausta varten.

Esimerkiksi yhteyshenkilön nimeä muutettaessa vain F2-painikkeella pääsee muokkaustilaan.

F5 Päivittää näkymän.

F12 Voidaan hyödyntää mm. silloin, kun halutaan pudotusvalikon listaus näkyviin kokonaisuudessaan. Myös kaikkien keltaisena näkyvien kenttien listat saa esille tällä näppäimellä.

Esc Sulkee tai tyhjentää tiedot päällimmäisestä ikkunasta.



Ongelmia asiakkaiden tai yhteyshenkilöiden haussa?

Jos jostain syystä asiakkaan tai yhteyshenkilön tietoja ei löydy, tarkista, että taulukossa oleva sininen hakurivi on tyhjä kaikkien kenttien osalta ja ettei suodatintoiminto ole käytössä. Kun suodatin on poissa käytöstä, suppilon kuva on harmaa. Jos suppilon kuva on vihreä, on toiminto aktiivinen ja tällöin saadaksesi kaikki tiedot näkyviin, tulee suodatus poistaa käytöstä kyseisellä välilehdellä.

Haettaessa asiakastietoja tai yhteyshenkilöitä käytä *-merkkejä korvaamaan mitä tahansa merkkiä, esimerkiksi haettaessa tekniikkasanan sisältäviä yritysten nimiä syötä hakuriville *tekniikka*.

Econet

LOMALASKENTA

Lomalaskenta tehdään, kun lomavuosi päättyy 31.3. Huomioi, 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-määritys on oikealla lomavuodella. Tee lomalaskenta Ei tilastoihin -määrityksellä, 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 -määrityksellä. Korvataan-toiminto valitaan silloin, jos vanhat lomat on maksettu. Summataan-toimintoa käytetään sen sijaan tilanteessa, kun vanhoja maksamattomia lomiamia on lomalistalla.

TYEL-PÄIVITYS

Päivityksessä ohjelmaan lisätään uusi TyEL-eläkejärjestelmä. Eläkejärjestelmä on määriteltävissä uusille työsuhteille päivityksen jälkeen.

Perustiedot / Yritystiedot

Yritystiedoissa on uusi kenttä TyEL-%. Kenttään syötetään vahvistettu eläkeprosentti. Eläkeprosenttia käytetään sivukulujen laskennassa.

Perustiedot / Eläkesopimukset

TyEL-eläkejärjestelmän sopimukset määritellään lomakkeella Eläkesopimukset. Eläkesopimukseen liittyy tieto vakuutusnumerosta sekä tiedostosta, jolla eläkeperusteista tiedot välitetään eläkeyhtiöön. Eläkesopimuksessa määritellään tilitysten tilitystapa. Eläkesopimuksista voidaan määritellä yksi oletussopimukseksi, jolloin ohjelma henkilön lisäyksessä tarjoaa oletusarvoista sopimusta henkilöön liitettäväksi.

Rekisterit / Henkilöt

Henkilökortilla on uusi kenttä, Eläkesopimus. Henkilökortilla näkyy viimeisin muutos henkilön eläkejärjestelmään.

Painikkeesta "Eläkehistoria" voidaan selailla ja muokata henkilön eläkejärjestelmän historia-tietoja. Henkilön eläkemäärittelyihin tehtävät päivämäärä-/sopimusmuutokset vaikuttavat eläkelaskentaan sekä eläkemaksujen tilitykseen.

Erikoistoiminnot / TyEL-päivitys

Vuoden 2007 alussa LEL, TaEL ja TEL yhdistyvät uudeksi eläkejärjestelmäksi "TyEL". Siirryttäessä uuteen eläkejärjestelmään on mahdollista siirtää henkilöiden eläkejärjestelmät automaattisesti TyEL:iin, määriteltynä haluttuun sopimukseen. Valinnassa määritellään, mihin eläkesopimukseen henkilöt liitetään. Huom! TyEL:n osalta ensimmäinen muutospäivä on 1.1.2007.

Mikäli päivityksestä halutaan jättää jokin ryhmä pois, **poistetaan** ko. rivin kohdalta rasti "Päivitä". Ohjelma varmistaa vielä muutospäivämäärän. Mikäli ryhmäpäivitystä halutaan käyttää vakuutusten siirtoon eläkesopimuksesta toiseen, valitaan eläkejärjestelmä / eläkesopimus, jota muutos koskee.

Muutosajon jälkeen vanhan eläkesopimuksen tiedot siirtyvät henkilön eläkehistoriatietoihin.

Visio3 ja Liinos6

LOMAVUODEN ANSIOKERTYMÄT

Tuntipalkkaisella henkilöllä lomavuoden ansio kertyy kumulatiiviselle palkkalajille 880 palkkalajeista, joiden ohjauksessa on 80 (lomavuoden ansiotunnit) ja/tai 800 (lomavuoden ansio eurot).

Oletusarvoisesti lomavuoden ansiokertymän nollaus tapahtuu laskettaessa palkkoja ensimmäisen kerran 31.3. jälkeen (maksupäivä 1.4. tai sen jälkeen). PLNOLLAUS-parametrin (Henkilöt/Asetukset/Ohjaukset) määrittelyä tarvitaan vain siinä tapauksessa, että ko. lomavuoden viimeiset palkat maksetaan vasta lomavuodenvaihteen 31.3. jälkeen. PLNOLLAUS-parametrin päiväyksenä tulee tällöin olla lomavuoden viimeistä palkanmaksupäivää seuraava päivä.

Kyseinen parametointi vaikuttaa vain kumulatiivisiin lomavuoden ansioihin, 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.

Lomapalkkalaskenta on suositeltavaa tehdä ensin kokeena tarkistusta varten. Koeajo muodostaa pelkän tulosteen, vasta tosiajo päivittää tietoja.

Ennen varsinaista lomapalkkalaskentaa on hyvä tulostaa tilastoista raportti "maksamattomat lomapalkat".

Palkkajaksoilta kerätään lomavuodelle kuuluvat tiedot annetun maksupäivärajan mukaisesti.

Lomapalkkalaskenta

suorittaa seuraavat toimenpiteet:

- Perustaa tuntipalkkaisille uuden loma-KTA:n sekä lomapäivän hinnan henkilön Palkat-ruudulle.
- Päivittää lomaoikeuden eli kunkin palkan-saajan lomapäivien määrän ko. henkilön kumulatiivisiin tietoihin (Henkilöt/Asetukset/Ohjaukset/PLLOMA-parametrin ohjausten mukaan) viimeisimmälle lasketulle palkkajaksoille. Ohjelma EI huomioi kumulatiivisissa mahdollisesti olevia entisiä lomatietoja, vaan uudet tiedot tallentuvat niiden päälle.
- Jos Lomat-sovellus on käytössä, avaa lomapalkkalaskenta-ajo uuden lomavuoden lomarekisteriin.

Jos henkilön työsuhdetiedoissa 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, kertykö kuukaudelle vähintään 14 työpäivää. Jaksoilta kertyneet työpäivät voi tarkistaa "Työpäivät kuukausittain" -raportilta (Palkkatapahtumien syöttö/Toiminnot/Raportit/HJAKSO10).



Tarkemmat ohjeet löytyvät Palkanlaskennan ja Lomapalkkojen käyttöohjeista.

Nova-ohjelmat

TYEL -KUUKAUSI-ILMOITTAMINEN NOVA-PALKANLASKENNASSA

Raportointi eläkeyhtiöön tapahtuu sopimuksen mukaan. Jos yrityksessä käytetään kuukausi-ilmoitusmenetelmää jossakin TyEL-sopimuksessa, näistä työsuhteista ei tehdä vuosi-ilmoitusta enää vuoden päättyessä.

ENNEN TYEL-ILMOITUSTEN TULOSTAMISTA

- Tarkistetaan, että Palkanlaskennan Ohjaustiedot-ikkunassa Selitteet-välilehdellä on perustettu TyEL-vakuutus/vakuutukset.
- Varmistetaan, että Henkilötiedot-ikkunassa on kaikille henkilöille määriteltynä eläkevakuutus ja eläkevakuutusprosentit.
- Mikäli ohjelman halutaan käyttävän TyEL-alaraja-automatiikkaa TyEL-pidätyksessä, varmistetaan, että Palkanlaskennan ohjaustiedoissa Tiliointi-välilehdellä on määriteltynä TyEL-alaraja (tiliointiryhmittäin) ja Muut-välilehdellä rasti on kohdassa Automaattinen TyEL-pidätys.
- Ohjelma käyttää alarajaa kirjausvaiheessa, mutta TYVI-tiedostoon tulevat kaikki ansiot (manuaalinen huomioiminen, jos ansiot alle 46,08 euroa/kk) Tämä siksi, että palkkakausia voi olla useita kuukaudessa ja jos raja ylittyy, on nykylainsäädännön mukaan mahdollista periä työntekijältä eläkevakuutusta taannehtivasti.

Huom! TyEL-raportoinnin vuoksi henkilöiden nimet tulee olla tallennettuna Henkilötietoihin muodossa sukunimi etunimi. Suosittelemme muotoa myös ohjelman muun käytettävyyden kannalta.

KUUKAUSI-ILMOITUSMENETELMÄ

Kuukausi-ilmoitusmenetelmässä ilmoitetaan eläkevakuutusyhtiöön kullekin yrityksessä työskennelleelle henkilölle maksetut palkat palkanmaksua seuraavan kuukauden 20. päivään mennessä.

Nova-palkanlaskennasta voidaan muodostaa TyEL-ilmoitus TYVI-aineistona seuraavasti:

TYVI-aineiston muodostamiseksi tarvitaan Nova-palkanlaskennan laajennus-lisenssi.

- Eläkevakuutusilmoitus on Tulostus-valinnan alla. Optioiksi valitaan Kuukausi-ilmoitus tai Kuukausi-ilmoitus (tilapäinen ta).
- TYVI-aineistopolku syötetään Tiedosto/portti-kohtaan. TYVI-aineistopoluksi annetaan olemassa oleva polku, esim. C:\Nova6\Yr1\aineiston nimi.
- TYVI-aineistot muodostetaan jokaisesta sopimuksesta erikseen, joten aineistopolku kannattaa nimetä siten, että eri vakuutukset on helppo erottaa toisistaan.

Huom! Jos kuukauden maksetuissa palkoissa on henkilöitä, joiden TyEL-alaraja ei ylittynyt, ovat henkilöiden bruttoansiot mukana TYVI-aineistossa. Kyseiset henkilöt poistetaan operaattorin sivulla ennen aineiston lähettämistä, ellei henkilöltä ole peritty TyEL-maksua.

Tarkemman ohjeen tyviaineiston muodostamisesta voi pyytää Novan asiakaspalvelusta, www.vismasoftware.fi/helpdesk.

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.

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 yhtäaikaaisesti tietokonehuokassa tiettyyn ohjelmaan liittyvää koulutusta. Lisäksi järjestämme seminaareja ja asiakastilaisuuksia eri aihealueista.

Kurssien ilmoittautumis- ja perumisehdot:

Kursseilleme voit ilmoittautua Internet-sivustollamme osoitteessa 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 meihin yhteyttä.



Kurssit

Kevät 2007

PVM	Kurssi	Paikka	Euroa (+alv 22%)
-----	--------	--------	---------------------

ECONET

30.05.	Econet Pro uudet ominaisuudet	Espoo	300
--------	-------------------------------	-------	-----

LIINOS6

31.05.	Crystal Reports -jatkokurssi	Espoo	350
--------	------------------------------	-------	-----

Syksy 2007

PVM	Kurssi	Paikka	Euroa (+alv 22%)
-----	--------	--------	---------------------

ECONET

04.09.	Pääkäyttäjäkurssi	Espoo	180
05.09.	Palkanlaskennan peruskurssi	Espoo	350
06.09.	Kirjanpidon peruskurssi	Espoo	350
27.09.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Espoo	350
05.10.	Ostoreskontra	Espoo	180
05.10.	Myyntireskontra	Espoo	180
08.10.	Palkanlaskennan peruskurssi	Oulu	350
09.10.	Lomapalkkalaskenta	Oulu	300
10.10.	Ostoreskontra	Oulu	180
10.10.	Myyntireskontra	Oulu	180
11.10.	Kirjanpidon peruskurssi	Oulu	350

LIINOS6

10.09.	Pääkäyttäjäkurssi	Espoo	350
18.09.	Crystal Reports -perusteet	Espoo	350
08.10.	Crystal Reports -jatkokurssi	Espoo	350
25.10.	Pääkäyttäjäkurssi	Jyväskylä	350

NOVA

19.10.	Laajennettu tilausten käsittely	Espoo	350
22.10.	Kirjanpidon perusteet	Espoo	350
23.10.	Palkanlaskennan perusteet	Espoo	350
24.10.	Laskutus/Myyntireskontra	Espoo	300
25.10.	Ostoreskontra	Espoo	180
29.10.	Myyntitilaukset	Espoo	180
29.10.	Ostotilaukset	Espoo	180
30.10.	Pääkäyttäjäkurssi	Espoo	350
31.10.	Crystal Reports -perusteet	Espoo	350

Tiedustelut ja varaukset:

Visma koulutuspalvelut
puh. 0207 560 518, koulutus@vismasoftware.fi

Kalenterin koulutusaikatauluihin saattaa tulla muutoksia.
Löydät aina ajan tasalla olevan kurssikalenterin kotisivuiltamme,
www.vismasoftware.fi/kurssiaikataulut.



Tapahtumakalenteri 2007

KESÄKUU

12. - 13.06 Taloushallintoliiton Kesäpäivät, Lappeenranta

SYYSKUU

13. - 14.09 Isännöintipäivät, Aulanko, Hämeenlinna

26. - 28.09 Alihankinta 2007, Pirkkahalli, Tampere

LOKAKUU

03. - 05.10 Kiinteistö 2007 -näyttely, Messukeskus, Helsinki

Pidätämme oikeuden muutoksiin.

Osa tapahtumista maksullisia.

Aina ajan tasalla olevan tapahtumakalenterin löydät kotisivuiltamme osoitteesta

www.vismasoftware.fi.



Visma menossa mukana

VISMAN NAISET KYMPILLÄ MUKANA!

Naisten Kymppi on Suomen suurin ja vanhin naisten liikuntatapahtuma, joka kerää toukokuussa Helsinkiin tuhansia innokkaita naisia juoksemaan, hölkkäämään tai kävelemään sauvoilla ja ilman. Kymmenen kilometrin lenkkireitti kulkee Töölönlahden ympäristössä ohi kulttuurinähtävyyksien sekä läpi rauhallisten puisto- ja metsämaisemien.

Visman naiset ovat olleet jo vuosia mukana Naisten Kympillä ja osallistumisesta onkin muodostunut vuosien saatossa jokakeväinen perinne. Lenkkityyli on vapaa; muutamia juoksijoita löytyy aina, mutta suurin osa nauttii rennosta kävelystä ja hölkkästä. Yhtenäinen asu koetaan tärkeäksi ryhmähengen luomisen kannalta ja tänäkin vuonna tunnustat ryhmämme punavalkoisesta väristä.

Visman naiset toivottavat kaikille hyvää lenkkeilykautta!



Palaute

Jos julkaisumme toi mieleesi kysymyksiä, kommentteja, risuja tai ruusuja, haluaisimme kuulla ne.

Anna palautetta VISMAgazinesta osoitteessa: www.vismasoftware.fi/vismagazinepalaute.

Voit lähettää kommenttejasi myös sähköpostitse: vismagazine@vismasoftware.fi.

Palautteita voi jättää myös nimettömästi.



Värikästä kesää!

VISMA SOFTWARE OYJ

Visma Software Oyj on osa pohjoiseurooppalaisia Visma-konsernia. Olemme täyden palvelun ohjelmistotalo, joka kehittää, markkinoi ja myy toiminnanohjauksen, asiakkuudenhallinnan ja hankintatoimen tietojärjestelmiä. Yhdessä partnereidemme kanssa asennamme, ylläpidämme ja tuemme järjestelmiämme sekä koulutamme niiden käyttäjät. Toimintamme Suomessa on painottunut urakointiin, energiayhtiöiden, 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. Toimitamme Econet -ohjelmistoratkaisut yhteistyössä partnereidemme kanssa.

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 partnereidemme 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, soveltuva erilaisten yritysten tarpeisiin. Järjestelmä koostuu myynnin, markkinoinnin, projektitoiminnan ja asiakaspalvelun osa-alueista. Pohjana toimii asiakasrekisteri, joten kaikki tiedot ovat heti asiakasrajapinnassa työskentelevien käytettävissä.

VISMA L7

L7 -toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmä on suunniteltu urakointiin, energiayhtiöille, teollisuuteen, tukku- ja erikoistavarakauppaan sekä kiinteistönhallintaan. Toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmä sisältää kaikki tarvittavat osa-alueet taloushallinnosta toimialojen erikoissovelluksiin. Eri sovellukset yhdistyvät tuoteperheessämme kiinteäksi kokonaisuudeksi.

VISMA PROCEEDO

Visma Proceedo -tuotteet muodostuvat Internet-pohjaisesta ratkaisusta, jonka avulla asiakas voi tehostaa hankinta ja/tai laskunkäsittelyprosessinsa. Proceedo-ratkaisut on kehitetty suurille ja keskisuurille yrityksille sekä julkissektorin organisaatiolle. Proceedo-hankintajärjestelmä (eProcurement) on työväline ostoprosessin tehostamiseen. Proceedo-laskunkäsittelyjärjestelmä (Invoice Management) mahdollistaa asiakkaalle ostolaskujen käsittelyn automatisoinnin. Tällä hetkellä 80 suurta julkisen ja yksityisen sektorin organisaatiota käyttää Pohjoismaissa Visma Proceedo-ratkaisuja.