

VISMA Aqazine

NRO 1 / 2011

VISMAN ASIAKASLEHTI



Teemu Nuutinen:
Diili oli ainutlaatuinen
kokemus

Visman pilvipalvelut, joustavia
ratkaisuja jokaiselle

Muiden johtaminen edellyttää
itsensä tuntemista

Julian Assangen ex-kollega
Daniel Domscheit-Berg:

HALLITSEE INTERNETTIÄ OPENLEAKS-SIVUSTOLLA

 VISMA®



Arjen pienet innovaatiot: Tämän lehden teemana ovat innovaatiot. Niiden ei tarvitse olla aina suuren suuria uudistuksia. Ne voivat olla myös pieniä muutoksia, joita toteutamme arkisissa työtehtävissämme. Englanninkielinen sanonta "If it ain't broken, don't fix it!" (Jos se ei ole rikki, älä korjaa sitä!) kertoo mielestäni innovaatioiden ylle levittyvästä varjosta; muutospelosta. Innovaatioiden aurinkoisella puolella taas koetaan oppimisen riemua, kun pystymme tekemään totutun asian helpommin, nopeammin tai tehokkaammin kuin aikaisemmin. Haastattelussaan Diili-ohjelmassa toiseksi sijoittunut Teemu Nuutinen kertoo, mitä innovaatiot hänelle merkitsevät.

Kuinka suhtaudumme avoimuuteen? Avoimuus ja informaation julkisuus ovat yksi tärkeimmistä keskustelun aiheista tulevaisuudessa ennustaa Openleaks-sivuston perustaja Daniel Domscheit-Berg. Hänen mielestä yritysten ja valtionhallinnon tulisi miettiä, onko tietojen julkisuus ongelma ja jos on, niin miksi?

Joustavuutta ilman rajoja: Ohjelmistojen käyttäminen verkon ylitse ASP- tai OnDemand-palveluna on yhä useammalle varteenotettava vaihtoehto tietojärjestelmiä hankittaessa. Mutta tiesittekö, että on myös mahdollista käyttää ulkoistamiskumppanin kanssa yhteistä järjestelmää, jolloin taloushallinnon työt jaetaan asiakkaan ja Visman kesken joustavasti? "Pilvessä" pystyy jo hoitamaan laajalti yrityksen eri toimintoja.

Mitä kuulostaisi 60 % säästö työajassa? Hermia on innovaatiotoiminnan ja teknologiansiirron ammattilainen. Yritys valitsi toimintansa ohjaamiseen integroidun Visma Business -järjestelmäkokonaisuuden, mikä säästi Controller Elina Kytömäen työajasta 60 % ja toi myös lisää mielenrauhaa.

Ydinliiketoimintaan kuulumattomia toimintoja kannattaa ulkoistaa: Pyrkinessään tehostamaan liiketoimintaansa Imatran Kylpylä päätyi ulkoistamisratkaisuun. Ulkoistamisen perusteena oli ajatus omien henkilöresurssien suuntaamisesta yhtiön ydinliiketoimintaan. Toimitusjohtaja Hannu Saarinen kertoo, miten taloushallinto nyt Visman kanssa hoituu.

Johtatko sinä minua vai minä sinua? Johtajuus on vastuun ottamista ja selvien vaatimusten osoittamista. Valmentaja Mia Törnblomin mukaan tärkeimpiä johtajan ominaisuuksia ovat hyvä itsetunto ja itsetuntemus. Johtajan on tärkeää opetella tuntemaan itsensä ja pitämään itsestään. Hyvän johtajan vahvuus on uskaltaa nähdä, kuinka hänen itsensä täytyy kehittyä. Tarkoituksena ei ole muuttua sen takia, että joku muu niin sanoo, vaan omaa käytöstään pitää muuttaa omasta tahdostaan. Jos haluaa onnistua johtajana, johtajuus pitää nähdä kutsumuksena ja aloittaa työ omasta itsestään.

Aurinkoista kevättä ja iloisia lukuhetkiä!

Terhi Karasjärvi
Terhi Karasjärvi

SISÄLTÖ

AJANKOHTAISTA..... 3

Tekniikka joka luo pelkoa, haastattelussa Daniel Domscheit-Berg..... 4

Visman pilvipalvelut, joustavia ratkaisuja jokaiselle 6

Projektihallintaa myynnistä laskutukseen pilvipalveluna 8

Toimialakohtainen tietojärjestelmä yhdessä tilitoimiston kanssa 9

Luovuus on avain menestykseen 10

Teemu Nuutisen elämä Diilin jälkeen..... 12

Visma Business – joustava työkalu tehokkaaseen taloushallintoon..... 14

Hermia Oy vauhdittaa innovaatioita Visma Business apunaan..... 16

Imatran Kylpylä palvelee jo 350 000 asiakasta 18

Muiden johtaminen edellyttää itsensä tuntemista 20

Näin selviät SEP:stä 22

KURSSI&KOULUTUS..... 23



Palaute

Toiko asiakaslehtemme mieleesi kysymyksiä, artikkeliehdotuksia tai muuta kommentoitavaa?

Lähetä palautteet ja ideat sähköpostilla osoitteeseen: vismagazine@visma.com



Visma Services yhtiöiden nimet muuttuivat

Oy Visma Services Infocon Ab:n nimi on muuttunut vuodenvaihteessa Visma Services Oy:ksi. Visma Services Aleatus Oy Ab on fuusioitunut vuodenvaihteessa osaksi Visma Services Oy:tä.

Ecovis Finland Oy:n nimi on muuttunut Visma BMS Oy:ksi.

Osoitteet ja puhelinnumerot pysyvät samoina.

Teemuaho muutti visma.fi:hin

Visma Services Teemuaho on 1.1.2011 alkaen muuttanut netissä. Yritys löytyy nyt www.teemuaho.fi-sivuston sijaan Visman yritysten yhteiseltä www.visma.fi-sivustolta.

Visma.fi-sivustolta löytyvät nyt niin TAnet-kirjautuminen, Visma Navita -päivitykset, toimipisteiden yhteystiedot kuin lisätietoja tarjottavista palveluista.

Oletko jo käynyt tutustumassa?



Seuraa Visman kuulumisia

VISMA FACEBOOKISSA JA TWITTERISSÄ

Käytätkö Facebookia tai Twitteriä? Visma löytyy jo molemmista palveluista, tykkää ja seuraa meitä!

Kerromme Facebook- ja Twitter -sivuillamme Visman kuulumisia ja julkaisemme infoa tuotteistamme, palveluistamme, tapahtumista sekä avoimista työpaikoista. Lisäksi seuraamme ICT- ja ERP-alan uutisia – mukana siis mielenkiintoisia linkkejä!

Tykkää Visma Finland -sivustamme ja saat reaaliaikaista tietoa ajankohtaisista aiheistamme.

VISMA BLOGI – ASIAA TEHOKKUUDESTA

Lue blogistamme, mistä Vismassa keskustellaan.

Blogiimme kirjoittelevat niin ohjelmistojen kuin ulkoistamispalvelujen asiantuntijamme antaen sisäpiiriin katsauksia Visman maailmaan ja arkeen pureutuen ajankohtaisiin teemoihin.

Käy lukemassa ja kommentoimassa kirjoituksiamme. Haluaisimme erittäin mielellämme kuulla juuri sinun näkökulmasi käsittelemme aiheisiin!

Kommentoimalla voit myös toivoa aiheita, joista haluaisit meidän kirjoittavan.

VISMAGAZINE WEBTV – KUULE JA NÄE ENEMMÄN

Päiset tutustumaan syvemmin lehtemme artikkelien aiheisiin videoiden kautta. Julkaisemme lehdessä esiintyvistä henkilöistä videohaastatteluja, joita pääset katsomaan kotisivuillamme osoitteessa www.visma.fi/vismagazine tai YouTuben Visma Finland -kanavalla.

Tässä numerossa toteutimme videot Daniel Domscheit-Bergin, Jason Calacanisin ja Teemu Nuutisen haastatteluista sekä Hermia Oy:n esittelystä. Tunnistat videoidun jutun VISMAGazine webTV -logosta.

Visma yhteistyöhön Maventan kanssa

Visma on solminut yhteistyösopimuksen sähköisen laskutuksen palveluntarjoaja ja verkkolaskuoperaattori Maventa Oy:n kanssa. Sopimus laajentaa Visman tarjoamia verkkolaskutusmahdollisuuksia.

Maventan laskutusverkosto on yhteensovittava kaikkien suomalaisten ja useiden kansainvälisten laskutusverkostojen ja formaattien kanssa. Maventan laskutusverkosto valitsee automaattisesti kustannustehokkaimman tavon laskun välittämiseen. Niin verkkolaskut, sähköpostilaskut kuin paperilaskutkin hoituvat tehokkaasti yhdellä ratkaisulla.

Maventan verkosto on edullinen tapa lähettää laskut, sillä Maventa-asiakkaiden välillä se on ilmaista ja muiden verkkolaskuoperaattorien asiakkaille laskun toimittaminen maksaa parhaimmillaan vain muutaman kymmenen senttiä. Myös paperilaskujen lähetyks on edullista.

Käyttöönottokustannuksia ei ole ja voit aktivoida verkkolaskutuksen suoraan Visman toiminnanohjausjärjestelmän kautta. Visman verkkolaskutusominaisuudet ovat saatavilla Visma Business-, Visma Econet-, Visma L7-, Visma Nova- ja Visma Severa -järjestelmiin.



TEKNIikka, JOKA LUO PELKOA – JOPA KOKOUSHUONEISSA

- Avoimuus ja informaation julkisuus on yksi tärkeimmistä keskustelun aiheista nyt ja tulevaisuudessa. Sillä on suuria vaikutuksia niin yrityksissä, organisaatioissa kuin valtionhallinnossakin. Avoimuus lisää tekojen ja päätösten jäljitettävyyttä, mikä on erittäin hyvä asia, sanoo Daniel Domscheit-Berg.

Daniel Domscheit-Berg on mies Openleaks-sivuston takana eikä hän pilaile, kun kyse on informaation julkisuudesta ja globalisaatiosta.

-Teknologisten muutosten vuoksi yritysten ja valtionhallinnon on tärkeää miettiä, minkälaisia tietoja tallennetaan, miten ne säilytetään ja ketkä niihin pääsevät käsiksi. Mutta oikeastaan kyse on loppujen lopuksi siitä, kuinka suhtaudumme avoimuuteen.

MAAILMAN VAARALLISIN NETTISIVUSTO

Aikaisemmin Wikileaksissä työskennellyt Daniel Domscheit-Berg perusti oman paljastussivuston sen jälkeen, kun hän ja Julian Assange ajautuivat julkiseen riitaan. Uuden sivuston tarkoituksena on vuotaa tietoja organisaatioista, yrityksistä ja valtioiden hallituksista pitäen niiden lähteet salassa. Sivusto sai nimekseen Openleaks ja se avattiin vuoden 2011 alussa monien Wikileaksin entisten työntekijöiden avustuksella.

Julian Assangen ollessa pidätettynä Domscheit-Berg on käyttänyt ajan hyödykseen. Helmikuussa 2011 julkaistiin hänen kirjansa "Inside WikiLeaks – My Time With Julian

Assange at the World's Most Dangerous Website". Kirja herätti jälleen Wikileaksista uusia keskusteluja, joiden keskipisteenä oli nyt Daniel Domscheit-Berg. VISMagazine tapasi teknologia-aktivisti Domscheit-Bergin hänen kotimaassaan Saksassa.

- Halusin perustaa nettisivuston, jolle kaikki voivat lähettää dokumentteja ja tietoja täysin anonymisti. Openleaks on teknologiatuottaja, joka tarjoaa avoimuutta ja tiedon vapautta.

Domscheit-Bergin mielestä Wikileaksin toiminta on tärkeää, mutta sivusto ei tee tarpeeksi töitä lähteidensä suojelemiseksi. Hän sanoo Assangea nerokkaaksi, mutta vallanhimoiseksi valehtelijaksi, joka ei noudata omaa avoimuuspolitiikkaansa. Assange taas on vastannut näihin syytöksiin tekemällä Domscheit-Bergistä rikosilmoituksen ja syyttämällä häntä sabotaasista.

Wikileaksilta lähtiessään Domscheit-Berg otti mukaansa suuret

määrät informaatiota, joka oli hänen mielestään liian arkaluontoista ja jonka lähteitä ei oltu tarpeeksi hyvin suojattu. Hän itse käytti Wikileaks-aikanaan salanimeä "Daniel Schmitt" (kissansa mukaan), mutta päätti siirtyä oman nimensä käyttöön Openleaksin myötä.

ANONYMITEETIN TURVALLISUUS

Openleaksin tarkoitus ei Domscheit-Bergin mukaan ole vuotaa mitään vain tietoja, vaan informoida ja varoittaa ihmisiä väärinkäytöksistä tai laittomasta toiminnasta yrityksissä, organisaatioissa tai julkisissa instituutioissa.

-Turvallinen kommunikaatio median kanssa edellyttää, että tietoja

voidaan antaa täysin anonymisti. Silloin on tietysti anonymi, kun tulostaa tekstin ja postittaa sen lehdille ilman lähettäjän nimeä. Mutta mielestäni myös

digitaalisessa maailmassa, kun tietoja lähetetään Internetin kautta, pitäisi olla mahdollisuus anonymiteettiin.

"Halusin perustaa nettisivuston, jolle kaikki voivat lähettää dokumentteja ja tietoja täysin anonymisti"

Daniel Domscheit-Berg

- Syntynyt Saksassa 1978
- Kuului saksalaiseen hakkeriorganisaatioon nimeltä "Chaos Computer Club"
- Wikileaksin entinen pääohjelmoija
- Toimi Wikileaksissä salanimellä Daniel Schmitt
- Perusti Internet-sivuston nimeltä Openleaks
- Kirjoittanut kirjan "Inside WikiLeaks – My Time With Julian Assange at the World's Most Dangerous Website"

Lisääntyvä avoimuus ja aina suurempi digitaalisesti arkistoidun tiedon osuus tekee todennäköisemmäksi sen, etteivät tiedot pysy aina salassa. Daniel Domscheit-Bergin mielestä yritysten ja valtionhallinnon tulisikin miettiä, onko tietojen julkisuus ongelma ja jos on, niin miksi? On tilanteita missä voi olla perusteltua salata tietoa, mutta voidaan myös ajatella, että tällöin ylläpidetään valheellista julkisivua



OpenLeaks

- Julkaistiin vuoden 2011 alussa
- Paljastus- eli ns. whistleblower-sivusto
- Whistleblower = yksityinen tietolähde tai henkilö, joka paljastaa tai varoittaa väärinkäytöksistä tai laittomasta toiminnasta yrityksissä, organisaatioissa tai julkisissa instituutioissa

eikä olla rehellisiä ja avoimia. Tällaisen kahtiajakautuneen rajan ylläpitäminen tiedon ja totuuden välillä on vaikeaa. Pelko totuuden julkitulosta pakottaa suuria yrityksiä ja hallituksia tekemään muutoksia sen suhteen, kuinka he suhtautuvat omiin tietoihinsa.

- Kaikki on toisin kuin 20 vuotta sitten. Informaatiotulvaa ei enää voida rajoittaa ja se onkin tärkeää. Kyse on uuden teknologian hyödyntämi-

sestä tiedon saatavuuden parantamiseksi, Domscheit-Berg kuvailee ja jatkaa:

- Olemme nyt vaiheessa, missä yhteiskunta lähtee aivan uudelle raiteelle. Säännöt ovat muuttuneet, mikä voi luoda epävarmuuden ja pelon ilmapiiriä paljolti siksi, ettei kukaan tiedä, mihin tämä kehitys johtaa. Muutos tapahtuu, halusimme tai emme ja siksi onkin tärkeää pohtia, kuinka suhtaudumme tähän uuteen todellisuuteen.

HAAVOITTUVAT YRITYKSET

Muutos suurempaa avoimuutta kohti koskee kaikkia, valtionhallintoa, viranomaisia – ja myös yrityksiä, tehden meistä paitsi vahvempia myös haavoittuvaisempia.

- Monet johtajat ovat nykyään valppaampia. Ihmisestä tulee erityisen valpas, kun hänellä yksin ei ole kaikkea valtaa, vaan hänen tekemisensä voidaan jälkepäin tarkistaa. Näin voidaan välttää niin sanottua inhimillistä korruptiota. Otetaan esimerkki: Wikileaks julkaisi videoita amerikkalaisista sotilaisista Bagdadissa ampumassa siviilejä helikoptereista käsin. He toimivat niin, koska eivät uskoneet, että kukaan saisi koskaan tietää. Juuri tästä avoimuudessa on kyse. Olen melko varma, että ihmiset eivät tekisi tai sanoisi kaikkia samoja asioita julkisesti kuin mitä salassa. Onko se oikein, pohtii Domscheit-Berg.

Domscheit-Bergin mielestä niin yhteiskunnallisten kuin liike-elämän johtajien pitäisi opetella ajattelemaan uudella tavalla.

- Avoimuus toimii kuin valvontakamera. Emme me ihmiset ole korruptoituneita luonnostamme, mutta kuka tahansa paljon valtaa saanut voi kuitenkin korruptoitua, jos emme huolehdi siitä, ettei niin käy.

ROBIN HOOD -TEKNOLOGIAA

Domscheit-Berg on hieman kuin Robin Hood jakaessaan tietoa ja kyseenalaistaessaan yhteiskunnan johtorooleja. Domscheit-Berg painottaa, että hän ei suinkaan varasta keneltäkään vaan tarjoaa teknologiaa, joka mahdollistaa tiedon jakamisen ja tehtyjen huomioiden kertomisen kaikille.

- Maailma on kokenut suuria muutoksia sinä aikana, kun Inter-

netistä on tullut arkipäiväinen osa elämäämme. Voimme lukea australialaisia päivälehtiä kotisohvallamme tai saada muutamassa sekunnissa yhteyden ihmisiin melkein missä tahansa maailman kolkassa. Globalisoituminen on tosiasia ja se on vaikuttanut dramaattisesti kommunikointitapoihimme, Domscheit-Berg huomauttaa.

MIKROFONI KANSALLE

Egyptin kansannousun aikana perinteinen media, kuten televisio, radio ja lehdet, kertoivat tilanteesta niin kattavasti kuin mahdollista, silloisen presidentti Mubarakin tehdessä kaikkensa estääkseen uutisten vuotamisen. Kansa otti asiat omiin käsiinsä ja niin sosiaaliset mediat, kuten Twitter, Facebook ja YouTube, saivat uut-

“Herää myös kysymys, mitkä tiedot ovat luotettavia?”

ta merkitystä ja voimaa. Jatkuvia päivityksiä ja tietoja tilanteesta lähetettiin suoraan kansan keskuudesta maailmalle ilman toimittajia ja uutistenlukijoita. Kukapa tietää, miten kansannousu olisi päättynyt, jos nämä viestintäkanavat olisi sensuroitu tai suljettu.

- Monet poliitikot haluaisivat perustaa Internetiin sensuurisuodattimia valvomaan informaation tulvaa ja estämään sen vaikutuksia, mutta kenelläkään ei pitäisi olla valtaa sensuroida tai estää sellaisen viestintäkanavan toimintaa, joka on avoin kaikille, Domscheit-Berg sanoo.

Aikakaudella, jolla sosiaaliset mediat ohjaavat vallankumouksellisten hyökkäyksiä ja nimettömiä vihjeitä julkaistaan Internetissä, herää myös kysymys, mitkä tiedot ovat luotettavia ja kuka kontrolloi “valvojaa”? Ja kuinka tämä vaikuttaa meihin jokaiseen ja siihen, kuinka käsittelemme tietoa?

VISMAN PILVIPALVELUT – JOUS

Ohjelmistojen käyttäminen verkon ylitse OnDemand-palveluna on yhä useammalle yritykselle varteenotettava vaihtoehto taloushallinnon tai toiminnanohjauksen ohjelmistoa hankittaessa. Visman strategian ydin on antaa asiakkaille valinnan varaa siinä, kuinka he voivat parhaiten tehostaa toimintaprosessejaan. Siksi panostamme erilaisiin tapoihin käyttää ratkaisujamme. Tällä aukeamalla on esitelty Visman pilvipalveluiden ja OnDemand-ratkaisujen tarjoamia mahdollisuuksia.

YHTEINEN JÄRJESTELMÄ ULKOISTAMISKUMPPANIN KANSSA

Visma Servicesin tarjoamien taloushallinnon palvelujen yhteydessä on sinun mahdollista etäkäyttää samaa Visma Business -järjestelmää yhdessä Visma Servicesin laskennan ammattilaisten kanssa. Taloushallinnon osat voidaan siten jakaa omien työntekijöidesi ja Visma Servicesin kesken joustavasti ja tehokkaasti.

Moderni Visma Business on huolellisesti testattu ja kattava taloushallinnon järjestelmä, joka on räätälöitävissä asiakkaan tarpeiden mukaiseksi. Sen tarjoamat laajat toiminnot mahdollistavat pääkirjan sekä reskontrien tehokkaan ja kontrolloidun hallinnan jopa 12 eri seurantatasolla. Seurantatasoille voit kohdistaa tuotot ja kulut siten, että yrityksesi tuloksen seuranta eri tasoilla on mahdollista. Johtavan tietokantateknologian ja Windows-käyttöjärjestelmän yhdistelmä sekä monipuoliset rajapinnat tarjoavat miltei rajattomat mahdollisuudet toimialakohtaisten erillisjärjestelmien väliin integrointiin.

VERKKOLASKUTUS ENTISTÄ HELPOMMAKSI

Visman palvelut ja järjestelmät mahdollistavat laskujen lähettämisen ja vastaanottamisen sähköisesti yhteistyökumppaneidemme, mm. Maventa-verkkolaskuoperaattorin, kautta.

Maventa-verkoston etu on, että laskujen lähettäminen verkoston sisällä on ilmaista ja välittäminen ulkopuolisille operaattoreille hyvin edullista. Käyttöönottokustannuksia ei ole ja voit aktivoida verkkolaskutuksen suoraan Visman toiminnanohjausjärjestelmän kautta.

Verkkolaskutus on oleellinen osa Visma Servicesin kokonaisvaltaista taloushallinnon palvelupakettia. Lisäksi Visma Verkkolaskutus on saatavilla Visma Business-, Visma Econet-, Visma L7- ja Visma Nova -järjestelmiin.

HELPPOA RAPORTOINTIA

Selainpohjaisella Visma Reporting -raportointimoduulilla pääset katsomaan ja tulostamaan tarvitsemiasi taloushallinnon raportteja sekä tositteita paikasta riippumatta.

Voit hakea raportteja järjestelmässä esimerkiksi tietyiltä ajanjaksoilta, tileiltä tai kustannuspaikoilta. Tallentaminen onnistuu PDF- tai Excel-muotoon, jolloin voit kätevästi siirtää tietoa ulos Visma Reporting -ohjelmasta ja työstää materiaalia halusi mukaan.

Visma Reporting on integroitu Visma Business -toiminnanohjausjärjestelmään.

SÄHKÖÄ OSTOLASKUJEN KIERRÄTYKSEEN

Ostolaskujen sähköisen käsittelyn selainpohjaiset ratkaisumme ovat Visma Workflow -palvelukokonaisuus sekä Visma Document Center-, Visma Approval Center- ja Visma Mobile -järjestelmät.

Visma Servicesin tarjoama Visma Workflow -palvelukokonaisuus sisältää Visma Business -järjestelmään integroidun sähköisen ostolaskujen käsittelyn ja arkistoinnin. Skannattujen ja hyväksytyjen laskujen kuvat siirtyvät Visma Business -järjestelmän kautta myös Visma Reportingiin.

Kaikki ostolaskujen kierrätyksen ratkaisumme toimivat Internetissä, joten ne ovat käytettävissä missä ja milloin tahansa ja laskun hyväksyminen on todella helppoa. Ostolaskujen sähköinen hyväksyntä vähentää manuaalisen työn osuutta sekä virhemahdollisuutta merkittävästi.

TAVIA RATKAISUJA JOKAISELLE

TEHOKASTA PROJEKTIN JA TYÖAJAN HALLINTAA

Visma Severan SaaS-pohjaisella työkalulla hallitset projektisi myynnistä laskutukseen. Siirrä verkkoon yrityksesi CRM, projektit, työajanseuranta ja laskutus, niin pääset käsiksi tietoihin mistä ja milloin vain. Erityisen suosittu Visma Severa on erilaisten asiantuntija- ja projektiyritysten, kuten konsulttien, IT-yritysten, mainos-, arkkitehti- ja insinööritoimistojen keskuudessa.

Suosituilla Visma Severalla hallinnoidaan jo 240 000 projektia sekä noin 5,5 miljoonaa työtuntia ja sillä on lähetetty yhteensä yli 280 000 laskua.

ASIAKKUUKSIEN HALLINNALLA YHTEISTYÖ ONNISTUU

Selkeä ja helppokäyttöinen Visma SuperOffice CRM -järjestelmä on mahdollista hankkia myös SaaS-pohjaisena, eli ns. pilvipalveluna. Visma SuperOfficen avulla hallitset yrityksen asiakkaat ja kontaktit tuloksetta.

Keräämällä kaikki yrityksesi asiakastiedot samaan järjestelmään, luot perustan asiakassuhteiden suunnittelulle ja johtamiselle. CRM-järjestelmällä varmistat tietojen välittymisen ja yhteistyön onnistumisen.

MODERNEJA PANKKIPALVELUJA

Visma Banking toimii yhdessä Visman muiden järjestelmien kanssa pohjana Visman SEPA-ratkaisuille. Palvelu varmistaa asiakkaidemme maksusanomien SEPA-muodon. Visma Banking -pankkiliikennepalvelu toimii OnDemand-alustalla. Yhteys Visma Bankingiin toteutetaan salatun yhdyskäytävän kautta. Visma Banking on luotettava ja pankkien kanssa yhteistyössä jatkuvasti kehittyvä pankkiliikennepalvelu.

Visma Bankingin käyttö OnDemand-palveluna takaa sen, että kaikilla asiakkailla on aina käytössään maksusanomien oikea versio ja pankkiliikenteessä toimiva ratkaisu – ilman paikallisia ohjelmistopäivityksiä.

Visman pankkiliikennepalvelussa on rekisteröityneenä jo melkein 4 000 yritystä ja transaktioita on tehty jo yli 100 miljoonan arvosta.

TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMÄT VERKOSSA

Ohjelmistojen käyttäminen verkon ylitse ASP- tai OnDemand-palveluna on yhä useammalle yritykselle varteenotettava vaihtoehto taloushallinnon tai toiminnanohjauksen ohjelmistoa hankittaessa.

Meidän ohjelmistotuotteidemme sovellusvuokrausta on toteutettu jo vuosia ja suosio kasvaa kohisten. Tällä hetkellä voit käyttää ASP-palveluna Visma Business-, Visma Econet-, Visma L7- ja Visma Nova -toiminnanohjausjärjestelmiä.

ASP-ratkaisun etuja ovat nopea käyttöönotto, pienet aloituskustannukset sekä toisaalta ennustettavat käyttökustannukset. ASP-asiakkaana käytössäsi on aina uusien ohjelmistoversio ja varmuuskopiointi sekä muu tietoturva ovat ajan tasalla. Enää sinun ei tarvitse huolehtia järjestelmäympäristön teknisistä vaatimuksista. Lisäksi voit käyttää palvelua missä tahansa, se ei ole sidottu paikkaan tai tiettyyn verkkoon.

Projektihallintaa myynnistä laskutukseen pilvipalveluna

Visma Severa on web-pohjainen ratkaisu asiantuntija- ja projektiyrityksille. Vahvuutena on, että asiakas pystyy yhdellä työkalulla hoitamaan asiakashallinnan, projektinhallinnan, työaikakirjaukset sekä laskutuksen.

Visma Severa -ratkaisu on saanut hyvän vastaanoton sekä Suomessa että Ruotsissa, ja sillä on jo yli 8.000 käyttäjää erilaisissa projektityypeistä liiketoimintaa tekevissä organisaatioissa. Koska kysymyksessä on pilvipalveluna tarjottava ratkaisu, on käytön aloittaminen asiakkaille helppoa ja kustannustehokasta. Myyntijohtaja Jussi Pekkala on erittäin tyytyväinen ratkaisun saamasta hyvästä asiakaspalautteesta.

KOKO PROJEKTIPROSESSIN HUOMIOONOTTAMINEN

- Kun käyttäjä kirjautuu sisään ratkaisuun, hänelle avautuu henkilökohtainen aloitusikkuna, johon voidaan asettaa käyttäjän päivittäin tarvitsemat toiminnallisuudet, tiedot sekä raportit. Lisäksi ratkaisu on helppo mukauttaa oman liiketoiminnan toimintatapoihin, Pekkala kertoo.

- Järjestelmä kattaa kaikki tärkeimmät liiketoimintaa tukevat toiminnallisuudet myynnistä töiden aikataulutukseen, työtuntien ja kulujen seurantaan sekä laskutukseen. Lisäksi raportointi on reaaliaikaista koko prosessin osalta.

1 MYYNTI:

Visma Severa täyttää tyyppillisen projektitoimintaa tekevän yrityksen CRM-järjestelmän vaatimukset. Käytännössä tämä tarkoittaa, että järjestelmästä löytyvät asiakastiedot ja kontaktihistoria, myyntitapahtu-

mien seuranta sekä kattavat myynnin raportit ja ennusteet. Ratkaisun avulla on myös helppoa laatia tarjouksia.

2 AJAN, RESURSSIEN JA KULUJEN HALLINTA:

Tehokkaan projektinhallinnan avulla työt on helpompi viedä loppuun sovitussa aika- ja kulupuiteissa. Projektit voidaan suunnitella, vaiheistaa ja aikatauluttaa paremmin sekä niille pystytään varaamaan tarvittavat resurssit. Lisäksi pystytään seuraamaan projektin kustannuksia ja valmiusastetta päättämiseen asti. Työtehtävien parissa työskentelevien työntekijöiden toimintaa voidaan suunnitella ja päivittää tilanteen mukaan.

3 TUNTIEN KIRJAUS:

Visma Severan avulla tuntikirjausten tekeminen ja niiden kohdistaminen projekteille käy vaivattomasti. Näin pystytään seuraamaan päivittäin sekä laskutettavan että ei-laskutettavan ajan käyttöä ja varmistaa, että kaikki tunnit tulevat laskutettua. Ratkaisussa voidaan vapaasti määrittää vaiheet ja tehtävät, joiden mukaan tunnit kirjataan. Lisäksi projektien ja työntekijöiden tehokkuuslukuja voidaan seurata reaaliajassa. Tuntien hinnoittelu tapahtuu joustavasti. Hinnat voidaan määrittellä erikseen eri projekteille ja työlajeille tai voidaan käyttää tunneista riippumatonta kiinteää hinnoittelua.

4 AUTOMATISOITU LASKUTUS:

Nopea ja virheetön laskutus on tärkeää yritysten maksukyvyyn kannalta. Visma Severa muodostaa projekteista laskutuksessa sekunnissa yhdellä hiiren napautuksella kirjattujen tuntien, matkakulujen, palveluiden ja tuotteiden perusteella. Järjestelmässä on valmiita laskumalleja, joita voidaan myös helposti muokata. Itse määritellyt laskuasetuksia voidaan niin ikään tallentaa ja laskut voidaan lähettää paperi- tai sähköisessä muodossa. Palvelua voidaan käyttää erillisenä laskutusratkaisuna tai automaattisesti muodostuneet laskupohjat voidaan siirtää taloushallinnanjärjestelmään ja hoitaa varsinainen laskutus sieltä.

5 REAALIAIKAINEN RAPORTOINTI:

Koska kaikki yrityksen asiakkaisiin, projekteihin ja laskutukseen liittyvät tiedot ovat samassa paikassa, voidaan syötettyjä tietoja hyödyntää helposti ja kattavasti raportoinnissa. Asiakas- tai projektikohtainen kannattavuus, yrityksen tarjous- ja tilauskanta tai laskutuksen kehittyminen helpottaa yrityksen päivittäisen tilanteen seurannassa sekä auttaa tunnistamaan mahdolliset ongelmakohtat. Lisäksi työntekijöiden tuottavuuden ja laskutusasteen seuraaminen on helpompaa. Lukuisten valmiiden raporttien lisäksi voidaan tehdä myös omia raportteja, joiden asetukset ja tietotaso ovat helposti valittavissa.

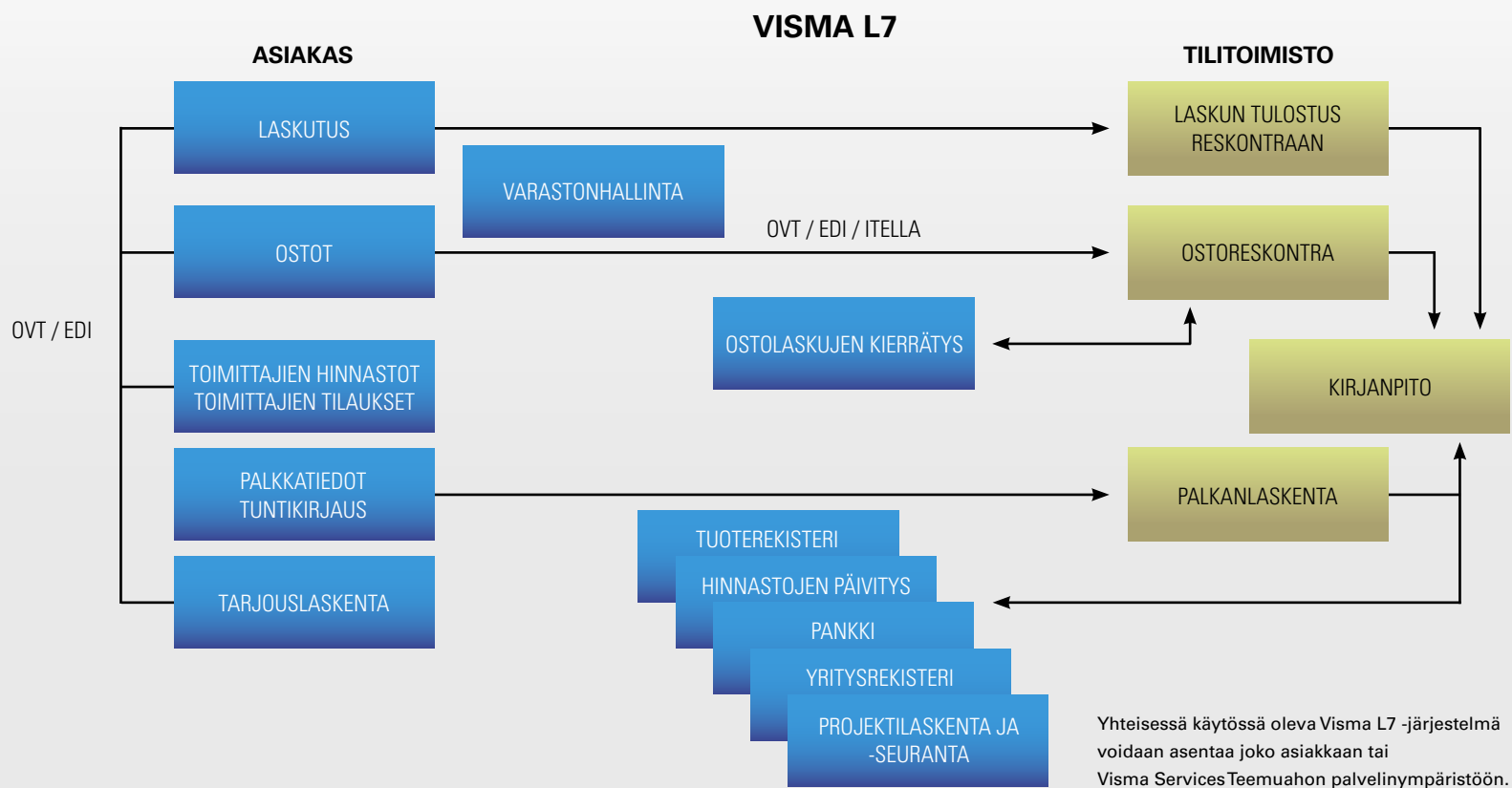
Suomessa Visma Severa on vastaavien ratkaisuiden selkeä markkinajohtaja. Jussi Pekkala uskoo, että myös Pohjoismaissa monet projektorientoituneet yritykset ovat kaivanneet ratkaisua, joka sisältää nämä kaikki toiminnallisuudet. Syötettyjä tietoja voidaan näin käyttää tehokkaasti ja manuaalista aikaa vievää työtä poistuu automatisoimalla prosesseja. Lisäksi toiminnasta saadaan kokonaiskuva, jota voidaan hyödyntää yrityksen päätöksenteossa.

- Sen lisäksi asiakas saa kaikki Internet-pohjaisen ratkaisun hyödyt. Asennuksia ei tarvita ja ohjelmaa voidaan käyttää milloin ja missä tahansa, paikasta ja ajasta riippumatta. Vaikka ratkaisun ulkoasu ei olekaan ratkaiseva tekijä, niin Visma Severan graafinen ja selkeä ulkoasu lisää käytön mielekkyyttä ja antaa hyvän käyttäjäkokemuksen, Pekkala summaa.

- Mene sivulle visma.fi/severa ja testa ratkaisua ilmaiseksi 30 päivän ajan.

Jussi Pekkala:
Visma tarjoaa
täydellisen
Internet-pohjaisen
kokonaisratkaisun
projektinhallintaan.

TOIMIALAKOHTAINEN TIETOJÄRJESTELMÄ + TALOUS- JA PALKKAPALVELUT = VISMA



Perinteisesti yrityksen toiminnanohjaus- ja talousprosessit ovat toisistaan erillään yrityksen keskittyessä toimintonsa ohjaukseen ja tilitoimiston keskittyessä taloushallinnon tehtäviin. Molemmilla osapuolilla on tarkoitusta varten omat erilliset ohjelmat. Onneksi Visman asiakkaana voit toimia toisin.

Perinteinen yrityksen ja tilitoimiston välinen toimintamalli sisältää runsaasti tietojen kaksinkertaista tallennusta. Yritys laatii laskut, tallentaa ostot ja työntekijöiden tunnit sekä suorittaa maksut omassa tietojärjestelmässään. Tämän jälkeen yritys toimittaa samat tiedot tilitoimistoon, jossa ne kirjataan uudestaan tilitoimiston omaan järjestelmään. Edellä kuvattu perinteinen menettely on kaukana nykyaikaisesta ja aikaa säästävistä ulkoistettujen talousprosessien integroimisesta yrityksen toiminnanohjaukseen.

Yhdessä toimien Visma Software ja Visma Services Teemuaho tarjoavat asiakkailleen ainutlaatuisen palvelukonseptin ja mahdollisuuden täydelliseen asiakkaan ja tilitoimiston integraatioon.

- Visma Softwarelta asiakkaat saavat toimialakohtaisen Visma L7 -toiminnanohjausjärjestelmän sekä siihen liittyvät palvelut, ja Visma Services hyödyntää tätä asiakkaan omaa järjestelmää talous- ja palkkapalvelujen tuotannossa. Visman

yhteinen palvelukonsepti on erinomainen esimerkki Visman toiminnanohjausjärjestelmä- ja taloushallinto-osaamisen muodostamasta synergiasta, kertovat Visma Services Teemuahon toimitusjohtaja Kristiina Timperi ja Visma Softwaren myyntijohtaja Kari Trygg kuin yhdestä suusta.

PARASTA ON TOIMIALAKOHTAISUUS

Palvelu on mahdollista toteuttaa kahdella tavalla: yhteisessä käytössä oleva Visma L7 -järjestelmä voidaan asentaa joko asiakkaan tai Visman palvelinympäristöön. Mikäli järjestelmä on asiakkaan palvelimella, käytetään sitä tilitoimistossa etäyhteyden avulla. Jos taas Visma L7 -järjestelmä asennetaan Visman palvelimelle, asiakas käyttää sitä ASP-palveluna ja voi ulkoistaa Vismalle taloushuoliensa lisäksi myös vastuun tietohallinto- ja ylläpitoasioista.

- Palvelukonseptimme on toimialallamme todella ainutlaatuinen:

asiakkaamme saavat samalta palveluntarjoajalta sekä toimialakohtaisen järjestelmäratkaisun että talous- ja palkkapalvelut kyseisellä järjestelmällä toteutettuna. Tällaisesta palvelumallista hyötyvät kaikki osapuolet. Tieto on yhdessä järjestelmässä yhden tallennuksen tai yhden haun takana. Päällekkäinen työ poistuu ja kaikki tieto on molempien osapuolien saatavissa aina tarvittaessa. Asiakkaat välttävät rekrytoinneilta ja varamiesjärjestelyiltä. Ei ihme, että näitä palvelusopimuksia on toteutettu viimeksi päättyneen vuoden aikana useita, kertoo Kari Trygg.

JAETAAN TIEDOT JA TYÖT

Työnjako asiakkaan ja tilitoimiston välillä sovitaan jokaisen asiakkaan kanssa yksilöllisesti. Työnjakomalli muuttuu asiakkaiden tarpeiden vaihdeltaessa. Yhden järjestelmän ympäristössä perinteinen jako asiakkaan- ja tilitoimiston töihin poistuu ja erilaiset yhteistyövaihtoehdot ovat mahdollisia.

Keskeinen etu Visman palvelukonseptissa on, että kaikki asiakkaan toimet, joilla on vaikutusta yrityksen taloushallintoon, kytkeytyvät siihen automaattisesti. Varastosaldot päivittyvät ostojen ja myyntien vaikutuksesta. Projektiseuranta elää projekteille tehtyjen ostojen, laskutuksen ja kohdistetun työn mukaan. Asiakkaat laativat tarjouksia, tekevät myynti- ja ostotilauksia sekä kirjaavat myyntilaskuja ja kiertävät ostolaskuja sähköisesti.

- On tyypillistä, että myynti- ja ostoreskontrien ulkopuolella olevat kirjanpitoon kuuluvat asiat hoidetaan tilitoimistossa. Esimerkiksi tiliotteilta tehtävät kirjaukset, kululaskut, pankki- ja muistiotositteet yms. tositteet viedään kirjanpitoon tilitoimiston toimesta. Samoin tilitoimisto pitää huolen siitä, että pankkitileillä ja kirjanpidossa olevat asiat täsmäävät. Kaikki työ tehdään kuitenkin asiakkaan omassa Visma L7 -järjestelmässä. Tilitoimisto toimii siis aidosti yrityksen omana talousosastona, selvittää Kristiina Timperi.

LUOVUUS ON AVAIN YRITYKSEN MENESTYKSEEN

Kuinka menestyä liike-elämässä johtajana ja yrittäjänä? Amerikkalaisen Internet-yrittäjä Jason Calacanisin mukaan tärkeää on olla luova, mahdollisuusorientoitunut ja avoin uusille ideoille. Parhaiten se onnistuu, kun ympärillä on nuoria ja kunnianhimoisia ihmisiä. Ainakin Jason Calacanis on tällä reseptillä menestynyt ja vaurastunut.



Vuonna 2005, vain puolitoista vuotta Weblogs, Inc.:in perustamisesta, Jason Calacanis myi yrityksensä America Onlinelle (AOL) 30 miljoonan dollarin hinnalla. Kyseessä oli blogien kaupallistamiseen tarkoitettu työkalu, joka mahdollistaa mainosbannereiden rakentamisen blogeihin rikkomatta bloggaajan yksityisyyttä tai blogin houkuttelevuutta. Juuri tämä oli ollut vaikeinta monille netti-innovaattoreille viimeisen 10–15 vuoden aikana: rakentaa kaupallisesti mielenkiintoisia alustoja, jotka tukevat sekä Internetissä ilmaiseksi saatavilla olevia että kaupallisia palveluja.

Nykyisin Jason Calacanis johtaa Internet-yhtiötä, jonka pääkonttori on Santa Monica Beachilla. Elämä

on muuttunut paljon sitten niiden aikojen, kun Pamela Anderson ja David Hasselhoff hölkkäsivät vatsa sisässä ja rinta ulkona tällä Los Angelesin tunnetuimmalla rannalla. Taivaanranta on kuitenkin valoisa niille, jotka uskaltavat ottaa riskejä. Jason Calacanisin mukaan avain yrityksen menestykseen ovat nuoret, luovat ihmiset.

- Me olimme ensimmäisiä, jotka kaupallistivat bloggauksen. Bloggaajat kertovat omasta elämästään, mikä tekee blogeista eläviä ja innostavia. Minun intressini siihen juontuivat vuosistani toimittajana. Sen ansiosta huomasin jo varhaisessa vaiheessa, kuinka helppoa mielenkiintoinen bloggkaus on. Oli erityisen inspiroivaa nähdä, kuinka itseä kiinnostavat asiat voi osoittaa suoraan samoista asioista kiinnostuvalle yleisölle.

Calacanis myi yrityksensä, kun USA:n suurin Internet-yhtiö teki erittäin hyvän tarjouksen. Mutta hyvää tarjousta tärkeämpi syy oli kuitenkin se, että Weblogs, Inc. ei suinkaan

ollut hänen parhaimpia ideoitaan. Mutta mistä yritysjohtaja tai yrittäjä voi tietää, mikä idea on paras?

PARAS IDEA

- Parhaimman idean tunnistamiseksi on tärkeää tuntea olevansa turvassa. Minulla ei ole tapana kehua itseäni, mutta aloittaessamme toimintaamme olimme 6–24 kuukautta muita edellä. Se tarkoittaa yksinkertaisesti sitä, että kilpailuasema muihin nähden oli loistava. Ongelmana taas oli se, että ihmiset yleisesti ottaen eivät liiemmin arvosta bloggausta, minkä tosin jo tiesimmekin. Myyminen oli siten houkutteleva vaihtoehto, kun saimme hyvän tarjouksen ja samaan aikaan halusin mie-

”Kyseessä eivät niinkään ole ideat itsessään, vaan enemmänkin tavat, joilla ne toteutetaan”

lueummin keskittyä muihin ideoihin. Yleensä sisimmässään tuntee, mikä idea on hyvä, mutta tuo tunne voi myös muuttua nopeasti.

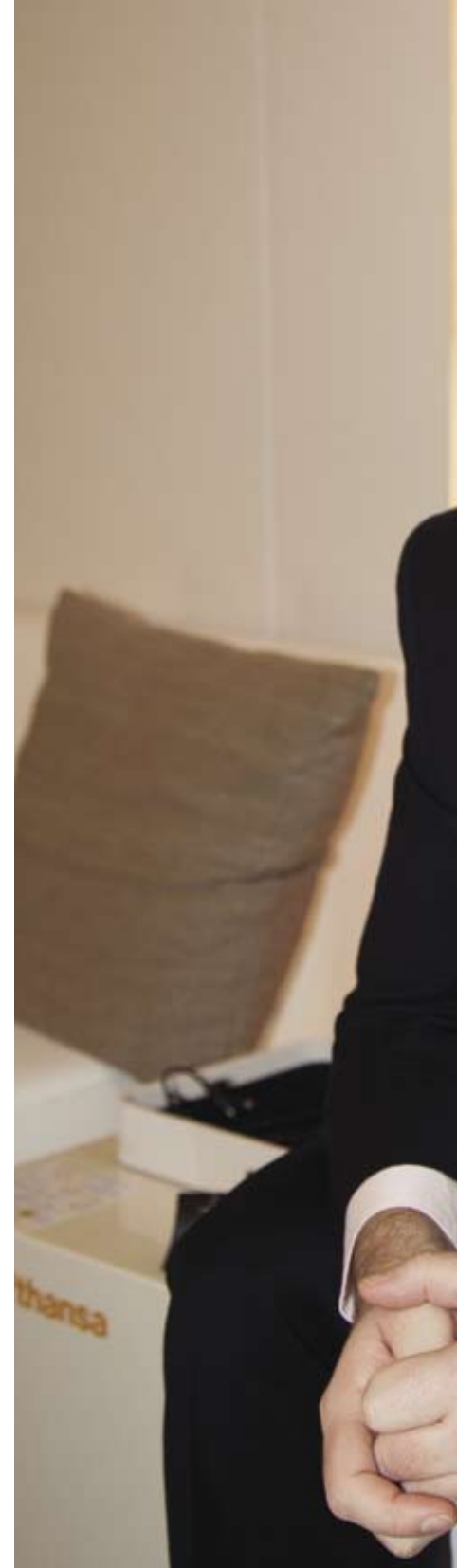
Calacanis johtaa nykyisin verkostoa nimeltä Mahalo.

- Mahalon takana on huomattavasti parempi idea kuin Weblogs, Inc.:in, ja siksi siitä on tullut odotet-

tua suurempi. Meillä on jo kuvien jakamiseen Flickr, viestejä jaetaan Twitterillä ja Facebookissa, Wikipedia auttaa tutkimuksissa ja Googlesta etsitään linkkejä. Niinpä tarvittiin sivusto, jolta on mahdollista oppia jotakin: aina tacejen valmistuksesta siihen, kuinka italiaksi sanotaan ”minä rakastan sinua”. Tämä on Mahalon tarkoitus.

TOTEUTTAMINEN IDEOITA TÄRKEÄMPÄÄ

Calacanis lisää, että nykyisin liike-elämässä ajoitus on ensiarvoisen tärkeää, koska suurin osa hyvistä ideoista on jo keksitty ja niitä on sovellettu käytännössä.





Jason Calacanis

- 40-vuotias yrittäjä Brooklynistä, New Yorkista
- Perusti Weblogs, Inc.:in yhdessä Brian Alveyn kanssa vuonna 2003, ja se myytiin AOL:lle 30 miljoonalla dollarilla vuonna 2005
- Mahalo.comin perustaja ja johtaja, sivustolla noin 10 miljoonaa käyttäjää kuukaudessa

- Kyseessä eivät niinkään ole ideat itsessään, vaan enemmänkin tavat, joilla ne toteutetaan. Luovuus voidaan kanavoida käynnissä oleviin työprosesseihin, ei vain ideavaiheeseen. Läpimurtovoiman ja kilpailutujen saavuttaminen edellyttävät uutta ajattelutapaa suhteessa yrityksen työprosessien rakentamiseen ja läpiviemiseen. Samalla täytyy tarkkailla kaiken aikaa mitä ympärillä tapahtuu, ja etsiä jotakin uutta. Idean ei tarvitse olla täysin originaali tai ainutkertainen. Itse asiassa on vaikeaa löytää originaliteettia tämän päivän liike-elämässä. Kyse on siitä, että samat rakennuspalikat kasataan uudella, tehokkaalla ja luovalla tavalla. Siksi toteutusvoima on tärkeämpää kuin luovuus

itsessään. Hyvät ideat voivat osoittautua vähemmän hyväiksi, jos ei ole kykyä saada niiden potentiaalia esiin tehokkaalla seurannalla. Näin ollen itse alkuperäistä ideaa paljon tärkeämpää useimmille yrityksille onkin hyvä toiminnanohjaus. Ja vaikka alkuperäinen idea olisi ollut nerokas, itsensä haastamista täytyy jatkaa koko ajan uusilla ideoilla. Tällöin kilpailuvoima ja toteutuskyky säilyvät.

VOITTAJATKIN EPÄONNISTUVAT

- Yleensä voittajat ovat niitä, jotka myös epäonnistuvat. Se on täysin ymmärrettävää, sillä todellinen menestys riippuu usein siitä, kuinka yritysjohtaja osaa toimia vastoin-

käymisissä ja virheiden kanssa. Eikä ideoiden tarvitse olla originaaleja, sillä tapa, jolla niitä viedään eteenpäin, ratkaisee sen menestyvätkö ne vai eivät. Facebookin menestys ei johdu loistavasta ideasta, sillä sen verkosto perustuu sille, mikä on jo ollut olemassa ennen Facebookia esimerkiksi My Spacessa. Tunnetusti MySpace oli olemassa ensin, mutta innovaation ja toteutuskyvyn puutteen vuoksi siitä ei tullut samanlaista menestystarinaa kuin Facebookista. Mark Zuckerberg on tehnyt paljon asioita aivan väärin, mutta siitä huolimatta hän on toiminut ja luonut innovaatioita uusien, luovien ratkaisujen kautta – ja menestynyt, Jason Calacanis kuvailee.

Hän toteaa myös, että:

- Ideat eivät oikeastaan merkitse mitään, kun taas kyky toteuttaa niitä, merkitsee kaikkea. Useimmat yritykset eivät menesty hyvän idean takia, vaan siksi, että ne lähtevät prosesseihin avoimin mielin ja tarkoituksenaan myydä ideoituaan niin sisäisesti kuin ulkoisestikin. Siinä on tämän päivän tie menestykseen.

POHJOISMAALAISTEN HYVÄ ELÄMÄ

Calacanis on käynyt Pohjolassa useamman kerran ja siksi hän tuntee alueen yritysilmaston melko hyvin. Mikä on hänen vaikutelmansa yritysten kilpailuvoimasta, luovuudesta ja halusta menestyä Pohjolassa?

- Mielestäni pohjoismaisista yrittäjistä ei ole tulossa multitalonäijä. Olosuhteet Pohjoismaissa ovat jo erittäin hyvät ja yrittäjät ovat korkealla kansainvälisessä "onnellisuusskaalassa". Tämä yltäkylläisyys johtaa siihen, että ette ole

liike-elämässä yhtä hyökkäviä kuin esimerkiksi amerikkalaiset. Me emme mieli pääsemmekö maailmanmarkkinoille, vaan kuinka nopeasti se tapahtuu. Suuri osa siitä ajasta, jonka yritysjohtajan tai yrittäjän pitäisi käyttää menestyksen tavoitteluun, kuluu täällä perheen ja lasten parissa, Calacanis hymyilee.

Samanlaista elämää hänkin voisi kyllä kuvitella elävänsä, vaikka



rakastaa työtään. Rakkaus työhön onkin onnistumisen keskeisiä tekijöitä yrityselämässä riippumatta henkilön roolista tai yrityksestä.

- Menestykseen pyrittäessä ensisijaisen tärkeää ei ole onnellisuus, vaikka se etu onkin. Tärkeintä on tehdä töitä lujasti ja ilolla. Itse en esimerkiksi ajattele, kuinka paljon teen töitä, koska rakastan työtäni ja se vie minua eteenpäin. Tällainen ajattelumalli on erittäin tärkeää nykypäivän dynaamisessa ja sykkivässä liike-elämässä!

VISMAgazine **webTV**

Katso haastattelu verkkosivuiltamme!
www.visma.fi/vismagazine



Teemu Nuutinen:

DIILI OLI AINUTLAATUINEN KOKEMUS

Vismalle televisiossa pyörineen Diili-ohjelman kumppanuus oli ainutlaatuinen kokemus. Ainutlaatuista Teemu Nuutiselle oli Diilissä kisaaminen. Teemu kamppaili joulukuussa valtavat katsojamäärät keränneessä finaalissa koko kisan voitosta Mira Kasslinin kanssa. Mutta Diili on nyt takana ja Hangossa määrää kohta Mira. VISMAgazine kutsui Teemun kylään ja kysyi, millaista elämä Diilin jälkeen on?

Diilissä 14 kilpailijaa kisasi Hangon rakennusprojektin toimitusjohtajan paikasta erilaisissa myyntiä ja markkinointia testaavissa tehtävissä 12 jakson ajan.

- Olihan se hieman kummallista. Lähteä nyt 15 kilometrin päähän kotoa asumaan hotelliin 14 kilpailuhenkisen, tuntemattoman tyyppin kanssa kaikki yhteydet ulkomailmaan katkaistuna. Ehdin miettiä omia voimavarojani ja arvostankin nyt enemmän elämän pieniä juttuja.

Diili oli minulle kaikin puolin positiivinen kokemus, kertoo Teemu Nuutinen.

- Viihdeohjelman Diilin tehtävät olivat ajoittain kaukana normaalista liike-elämästä. Motivaation ja voimantahdon ylläpito oli vaikeaa kaikille kilpailijoille, mutta tiimit toimivat ja tehtävissä kaikilla oli hauskaa.

Kysymykseen vieläkö häviö harmittaa, vastaa Teemu rennosti hymyillen:

- Ei harmita, Mira hoitaa homman varmasti todella hyvin. Hänellä on intohimo ja osaaminen kiinteistösektorille. Minulle oli pääasia, että pääsin näyttämään mitä osaan. Koska en voittanut, on minulla nyt mahdollisuus tehdä jopa enemmän itseni näköisiä diilejä.

Hienointa Diili-kokemuksessa oli Teemun mielestä tutustuminen muihin kilpailijoihin sekä ihmisiin ohjelmatuotannon ja yhteistyöyritysten takana. Diilin aikana muo-

dostuneet suhteet ja verkostot ovat hänestä todella arvokkaita.

INNOVATIIVISUUS ON ELINEHTO

Osallistumista Diiliin voisi kuvailla eräänlaiseksi innovaatioksi. Teemun mielestä koskaan ei voi olla riittävän innovatiivinen ja innovatiivisuus on liike-elämässä elinehto.

- Liiketoimintaa on kyllä olemassa ilmankin, mutta vasta innovaatiot tekevät siitä isompaa bisnestä.



lemaan aivan uudella tavalla. Harvoin tosin inspiraatio iskee toimistossa oman työpöydän ääressä.

- Parhaat ideat saan yleensä juoksulenkillä, autossa tai uudessa. Olen

- Olen edelleen mukana samoissa yhtiöissä kuin ennen Diiliäkin: perheyrietyksessämme Suomen Koulupalvelu Oy:ssä, joka on itse asiassa Visma Services Teemuahon pitkäaikainen

tehokkuutta ja asiakkaamme ovatkin onnistuneet nostamaan myyntiään jopa useita kymmeniä prosentteja, Teemu kertoo ja jatkaa:

- Myynti ja markkinointi on vahvinta alaani, kuten Diilin tehtävissäkin näki. Olen myynnin johtamisessa ja valmentamisessa omassa elementissäni. On ollut todella hienoa huomata, että kokemuksistani on muillekin hyötyä. Tässä työssä innovatiivisuus on erityisen tärkeää, sillä yrityksessä on voitu vuosikautia tehdä myyntitoimintaa kohtalaisin tuloksin. Mutta kun haetaan kasvua, ei voida työskennellä "vanhalla kaavalla". Usein ulkopuolinen näkee epäkohdat ja parannuksen kohteet paremmin. Valmennuksessa tarkastellaan mm. yrityksen strategiaa, viestiä, kohderyhmiä sekä innovoimme yhdessä, mistä kasvua saataisiin.

Valmennusyrityksen kautta on Teemulla työpöydällä monta kiinnostavaa yhteistyökuvioita, jotka hän haluaa pitää vielä hetken salaisuutena, mutta joista kevään aikana kuullaan lisää.

- Kannatti ehdottomasti mennä Diiliin mukaan. Näin isoja diilejä ei olisi varmasti tullut ilman sitä, hän hymyilee.



Maailman isoimmat brändit eivät ole päässeet asemaansa perinteisin kaavoin. Usein lähtökohta on ollut joku hullu idea, mitä on lähettyviemään eteenpäin. Ihmisten ja yritysten tarpeet ovat yleensä aika yksinkertaisia, mutta innovaatiot ovat se lisäarvo, millä ne tarpeet tyydytetään tehokkaasti, Teemu pohtii.

Innovatiivisuuden esteistä kriittisimmiksi Teemu listaa rutiinit, rajat ja kaavat. Innovaatioita ei synny, jos ihmisten on vaikea tuoda esiin uusia hulluja ideoita tai ylipäätään edes ajatella uudella tavalla. Yrityksessä pitäisi rohkaista työntekijöitä ajatte-

uinut kilpaa ja veden alla olen yksin omien ajatusteni kanssa. Siitä ne hyvät ideat kumpuavat. On myös hyvä muistaa, että innovatiivisuus on jo

ihmisissä. Hyvät, oikein kasatut tiimit edistävät innovatiivisuutta. Pitää myös rohkaista sanomaan hulluja ideoita ääneen ja

antaa jokaiselle mahdollisuus kertoa ajatuksensa, Teemu neuvoo.

”Minulla on nyt mahdollisuus tehdä juuri itseni näköisiä diilejä”

VAUHTIA TYÖHÖN JA MYYNTIIN

Teemun työelämä on tällä hetkellä todella vauhdikasta. Diilin kautta hänestä on tullut tunnetumpi, mikä on liike-elämässä aina positiivista.

asiakas, sekä omissa yrityksissään ITkonsultointia tekevässä Ciscom Oy:ssä ja myyntivalmennusyritys Sales Profit Oy:ssä. Nyt olen erityisen innoissani valmennustoiminnasta, sillä olemme saavuttaneet todella positiivisia tuloksia. Toimitamme ydin on nostaa asiakasyritystemme myynnin

DIILI NUMEROINA

- Diiliä seurasi yhteensä 2,9 miljoonaa suomalaista
- Keskikatsojamäärä oli 885 000 per jakso
- Visman jaksoa seurasi 914 000 katsojaa

Lähde: MTV3

- Visma muistettiin parhaiten 2010 kauden Diilin yhteistyökumppaneista.

Lähde: TNS Gallup, Mainonnan Atlas Ohjelmayhteistyötutkimus 2010

VISMA BUSINESS

– JOUSTAVA TYÖKALU
TEHOKKAASEEN
TALOUSHALLINTOON



Visma Services Oy (aiemmin Oy Visma Services Infocon Ab) on yli 30 vuoden ajan tarjonnut kansainväliselle asiakaskunnalleen laadukkaita taloushallinnon palvelukonsepteja. Visman ostettua Controller Oy:n sekä Laskenta- ja veropalvelu Tabula Oy:n liiketoiminnan syksyllä 2010, tarjoaa Visman taloushallinnon palvelukeskus Katajanokalla palveluja yli 1000 kotimaiselle ja kansainväliselle yritykselle Suomessa.

Edellisessä VISMAgazine-numerossa (Nro 2 / 2010) kerroimme kuinka Pohjoismaiden johtava terveystuotteiden valmistaja ja markkinoija, Axel-lus Oy, on tehostanut taloushallintoaan ottamalla käyttöön Visman kehittämän Visma Business -taloushallintojärjestelmän ja jakamalla taloushallinnon tehtävät järkevasti Visman kanssa. Proffice Finland Oy, Pohjoismaiden henkilöstöpalvelualan asiantuntijayritys, ulkoisti taloushallinnon palvelut Vismalle syksyllä 2009 ja sai siten myös käyttöönsä Visman tehokkaat työkalut. Ville Tervola, Business Controller Proffice Finland Oy:stä, on hyvin tyytyväinen Vismaan taloushallinnon kumppanina.

- Hyvä yhteistyö lähtee ihmisistä, Tervola korostaa. Kaikki, jotka ovat olleet uusien järjestelmien käyttöönottohankeissa mukana, tietävät, että projekteissa on aina omat haasteensa. Proffice Finland Oy:llä on nyt lähes puolitoista vuotta ollut käytössä Visman taloushallinnon järjestelmät, joihin olen tyytyväinen. Koen kuitenkin, että vahvana onnistumisen siemenenä ovat olleet juuri ihmiset järjestelmien takana. Vismalla meillä on omat nimetyt yhteyshenkilöt, jotka ovat hyvin palvelualttiita sekä paneutuneet tarvittavalla tavalla yrityksemme toimintaan ja kuunnelleet toivomuksiamme. Keskustelu on siis oikealla tasolla, mikä johtuu osaltaan siitä, että Vismalla henkilöstön koulutustaso on korkea. Tunnen myös, että emme ole vain yksi asiakas muiden joukossa, vaan meihin oikeasti panostetaan ja että yhteyshenkilöllämme on aito halu auttaa.

Proffice Finland Oy:n kirjanpito hoidetaan Visman toimesta Visma Business -järjestelmällä. Proffice Finland Oy:lla on käytössä selainpohjaiset Visma Workflow -ostolaskujen sähköinen kierrätysjärjestelmä sekä Visma Reporting -raportointimoduuli. Paperiset ostolaskut skannataan ja esitiloidaan Vismalla, jonka jälkeen ne lähtevät Profficelle tarkistus- ja hyväksyntäkierrokselle.

INTEGRAATIOYSTÄVÄLLINEN JÄRJESTELMÄ

Visma tarjoaa Profficelle taloushallinnon palveluita myös muissa Pohjoismaissa. Visma Business -järjestelmä, jota käytetään Norjassa ja Suomessa, ylläpidetään Oslossa Visman omassa palvelukeskuksessa. Visma Business on myös hyvin joustava integraatioiden suhteen. Integraatiot on toteutettu Visman järjestelmien ja Profficen Pohjoismaisten järjestelmien välillä.

- Meillä on käytössä Profficella henkilöstövuokrauslalle suunniteltu järjestelmä, jota käytetään yrityksessämme kaikissa Pohjoismaissa. Visman toimesta tästä on rakennettu integraatio Visman järjestelmiin, joiden kautta saadaan tietoa suoraan Visman talous- ja palkkahallintoon. Tämän lisäksi myös myynnin työkalumme on integroitu Visma Business -järjestelmään. Saamme siis suoraan tietoa Visma Business -järjestelmästä

omaan myynnin työkaluumme. Visma Business -järjestelmän joustava IT-arkkitehtuuri on mahdollistanut tehokkaan työskentelyn, ja sen myötä poistanut turhat työläät manuaalivaiheet. Useita toimialoja nähneenä, uskon, että Visma Business sopii siis monelle eri toimialalle, kun integraatiot järjestelmien välille on kunnolla rakennettu, Tervola jatkaa.

SÄHKÖINEN LASKUTUS

- Sähköinen taloushallinto ja sähköiset laskut ovat olleet ajankohtainen puheenaihe jo vuosia, Tervola toteaa.

- Visman yhteistyökumppanin, Maventan kautta, voimme tarjota asiakkaillemme sähköisiä laskuja. Ne ovat asiakkaiden halutessa vain napinpainalluksen päässä. Proffice Finland Oy:n laskuista 34 prosenttia lähetetään tänä päivänä sähköisesti ja 66 prosenttia manuaalisesti. Uskon kuitenkin sähköisten laskujen kysynnän kasvavan tulevina vuosina, Tervola jatkaa.

HALLITTU ULKOISTUS – MOLEMMIN PUOLIN

- Hyvät järjestelmät helpottavat ja tehostavat toimintaa, mutta hyvien ihmisten merkitystä ei saa unohtaa. Proaktiivinen yhteistyökumppani on ulkoistavan yrityksen toivottu, ja koen, että valitsemalla Visman olemme saavuttaneet paljon, Tervola toteaa.

-Yhteyshenkilömmme, sekä laskenta- että palkkapalveluissa, eivät ainoastaan tuota dataa vaan ottavat pyydettyä kantaa asioihin, Tervola korostaa.

Monet yritykset saattavat pelätä ulkoistamisen johtavan toiminnan etäännyttämiseen ja kasvottomuuteen. Vismalla tähän haasteeseen vastataan korostamalla hallitun ulkoistuksen merkitystä kaikissa ulkoistusprojekteissa. Aloitusprojektissa varmistetaan, että kaikki prosessiin osallistuvat henkilöt tuntevat tehtävänsä ja vastuunsa sekä luodaan hyvä yhteishenki muu-



toksen toteuttamiselle. Visman laadunseuranta-järjestelmä sekä asiakkaan kanssa sovittujen yhteisten tavoitteiden saavuttamisen jatkuva seuranta varmistavat palveluiden tehokkuuden ja jatkuvan kehittymisen.

-Yhteistyö on mielestäni juuri oikea sana kuvaamaan Profficen Finland Oy:n ja Visman suhdetta. Ulkoistuksessa yritys ei saa toisaalta unohtaa omaa vastuutaan. Asiakkaana meillä on vastuu ohjata yhteistyökumppania siihen suuntaan, johon toivomme meidän yhdessä menevän sekä varmistaa, että se tieto, jonka yhteistyökumppanille toimitamme, on oikeanlaista. Yritykselle on siis erityisen tärkeää ennen ulkoistusprojektin aloittamista, määritellä omat prosessinsa sekä varmistaa, että nämä ovat kunnossa, Tervola lopettaa.

PROFFICE KONSERNI

Proffice Konserni on pohjoismaiden henkilöstöratkaisuihin ja rekrytointiin erikoistunut pörssi-yhtiö, joka on toiminut henkilöstöpalvelualalla aktiivisesti jo vuodesta 1960. Proffice kehittää palvelujaan jatkuvasti vastatakseen työmarkkinoiden tarpeisiin. Konsernin liikevaihto vuonna 2010 oli 457 miljoonaa euroa ja se työllistää yli 10 000 henkilöä.

- Proffice tarjoaa erikoistuneita ja ammattimaisia ratkaisuja teollisuuden ja logistiikan sekä taloushallinnon, toimistotöiden ja asiakaspalvelun henkilöstöresurssointiin
- Ala- ja tehtävälähtöisesti erikoistuneet rekrytointi-, arviointi- ja koulutuspalvelut
- Ura- ja kehityspalvelut (Outplacement)
- Erikoistuneet henkilöstövuokrauspalvelut vaihteleviin henkilöstötarpeisiin
- Alan parhaat takuut
- Yli 100 toimipistettä pohjoismaiden suurimmissa kaupungeissa
- Henkilöstöpalveluyritysten Liiton, HPL:n, jäsen

www.profficefinland.fi

HERMIA OY VAUHDITTAA INNOVAATIOITA NYT VISMA BUSINESS APUNAAN

Innovaatiotoiminnan ammattilainen Hermia Oy valitsi toimintansa ohjaamiseen monipuolisen ja integroidun Visma Business -järjestelmäkokonaisuuden. Valinta säästi Controller Elina Kytömäen työajasta 60 % ja toi myös lisää mielenrauhaa.

Hermiassa tarve uuden toiminnanohjausjärjestelmän hankintaan lähti organisaatiomuutoksesta. Kun Tampereen kaupunki myi Hermian toiminnan Tuotekehitys Tamlink Oy:lle, haluttiin emolle ja tyttärelle yhteinen tietojärjestelmä.

TAVOITTEENA INTEGROITU KOKONAISUUS

Ennen Hermia Oy:n Controller Elina Kytömäen työajasta suuri osa meni tietojen siirtoihin erillisten ohjelmistojen välillä. Aikaisempien ohjelmistojen hajanaisuus olikin syy, miksi

Hermia alkoi etsiä integroitua ratkaisua, jossa kaikki osat toimisivat mukavasti toistensa sisällä.

- Päädyimme Visman ratkaisukokonaisuuteen, sillä laajoista ominaisuuksista huolimatta sen osat toimivat keskenään ja myös Microsoft Office -ohjelmien kanssa todella hyvin. Kaikkea pystyy hallinnoimaan yhdestä paikasta ja tiedon kulku kokonaisuuden sisällä on integroitua, selvittää Kytömäki syitä valinnan takana.

HERMIA ON INNOVAATIOKESKUS

Hermia on innovaatiotoiminnan ja teknologiansiirron ammattilainen, joka rakentaa kansallisia ja kansainvälisiä verkostoja yritysten, julkisen sektorin, oppilaitosten ja tutkimuslaitosten välille. Hermia toimii erilaisten hankkeiden ja kehitysprojektien kautta.

Hermia Oy:n vuonna 2008 perustettu Uusi Tehdas on uniikki, kaikille avoin yhteisö, joka tarjoaa yrittäjiksi aikoville, yrityksille, yliopistoille, julkiselle sektorille ja kansalaisille ketteriä kanavia innovaatioiden synnyttämiseen. Uusi Tehdas koostuu neljästä koneesta: Demola, Protomo, Suuntaamo ja Startupstairs.

Demolassa opiskelijat tekevät innovaatioprojekteja yritysten kanssa yritysten toimeksiannosta. Pro-

tomossa tavoitteena on synnyttää uusia yrityksiä kevyen ja nopeasyklisen innovaatiotoiminnan sekä tiimityön kautta ja Suuntaamossa laajempi käyttäjäyhteisö testaa ja ideoi uusia innovaatioita. Startupstairs taas valmentaa kasvuyrityksiä.

- Perusajatus on, että asioita ei tehdä yksin vaan yhdessä. Parhaimmillaan Demolassa opiskelijoiden kehittämät ideat ovat muuntuneet Protomossa toimiviksi, hyvää liikevaihtoa tekeviksi yrityksiksi. Demolassa projekteja on ollut 27 ja opiskelijoita toiminnassa on ollut mukana jo

noin 600, kertovat kehityspäällikkö Riina Pulkkinen Suuntaamosta ja koordinaattori Antti Salomaa Demolasta.

Myös muualla Suomessa toimii Hermian koordinoimia Protomoita.

VASTAUS SISÄISEN LASKENNAN JA RAPORTOINNIN HAASTEISIIN

Hermian toiminnan luonteen takia sen kirjanpidossa korostuu sisäinen laskenta. Sisäisen laskennan vaativuus oli tärkein syy tilitoimistosta luopumiseen ja Visma Business -ratkaisun valintaan.

- Otimme taloushallinnon oman organisaation hoitoon samalla, kun otimme käyttöön Visma Business -ratkaisun. Hermian sisäisen laskennan monimutkaisuuden vuoksi tilitoimiston hyödyntäminen ei ollut meillä toimivaa. Ulkopuolinen taho ei voinut tietää kaikkia hankkeidemme yksityiskohtia, selvittää Kytömäki ja jatkaa:

-Visma Businessin myötä taloushallinnosta on tullut osa projektiprosessejamme. Projektiluontoinen toiminta aiheuttaa suuria vaatimuksia kirjanpidolle, sillä tapahtumia ja kuluja jaetaan kymmenille eri hankkeille kymmenin eri perustein. Jakoperusteiden ja -toiminnallisuksien pitää olla kunnossa, jotta kulut saa-

daan merkittävä kirjanpitoon tukikelellä tavalla. Visma Businessissa tämä onnistuu.

Hermian sisäisille ja ulkoisille sidosryhmille tuotetaan tarvittaessa raportteja vielä viisi vuotta hankkeen päättymisen jälkeen. Tämä asettaa kirjanpidolle kovat haasteet, ja läpinäkyvyys sekä porautuminen ovat ensiarvoisen tärkeitä. Apua raportointihaasteisiin saatiin Visma Reporting- ja Visma Analysis -työkaluista.

- Eriyksen hienoa on, että voimme tehdä rahoittajille ja muille sidosryhmille erilaisia tuloslaskelmapohjia; nyt niitä on jo 10. Voin myös viedä tietoja Exceliin jatkokäsittelyyn suoraan pääkirjasta tai kirjanpidon tauluista, Kytömäki kertoo.

Taloushallinnon ohjelmistokokonaisuuteen kuuluu kiinteästi sähköinen ostolaskujen kierrätys. Ostolaskut Hermia skannauttaa ulkopuolisen palveluntarjoajan toimesta, sitten käsittelee ja kierrättää ne Visma Document Center- ja Visma Approval Center -ohjelmistojen avulla.

SELAINPOHJAINEN TYÖAJANKIRJAUS SAA KEHUJA TYÖNTEKIJÖILTÄ

Uuden ratkaisuhankinnan myötä otti myös työajankirjaus suuren loikan eteenpäin. Nyt työntekijät kirjaavat selainpohjaisen Visma Mobile -ohjelmiston kautta niin työtuntinsa kuin matka- ja kululaskut, lommat, palkattomat vapaat ja sairauspoissaolot. Hermian työntekijät ovat tyytyväisiä uuteen tuntikirjaus-työkaluun.

- Hyvää tässä on se, että yhdellä sisäänkirjautumisella ja kirjauksella saa merkittävä kaikki samaan asiaan liittyvät jutut, kuten tunnit, matkat ja laskut sekä liitettyä mukaan vielä kuitinkin. Toinen hyvä juttu on netti-

pohjaisuus, sillä työ on liikkuvaista ja harvoin olen oman työpöydän ääressä. Ohjelmistolla voin kirjata tunnit vaikka kotona tai hotellihuoneessa. Näppärää ja säästää aikaa, kommentoi Timo Rainio Hermia Oy:stä.

Myös Uuden Tehtaan Pulkkinen pitää tuntikirjausta helppona.

- Ohjelmiston käyttöön pääsi sisään jo pienellä opettelemisella. Sehän se vaikein osuus on, että joutuu ne tunnit ylipäättään johonkin itse kirjaamaan, hän nauraa.

TYÖAIKAA VAPAUTUI 60 %

- Omat arkirutiinini ovat Visma Business -ratkaisun myötä muuttuneet huomattavasti. Voin nyt keskittyä raportointiin ja sisäiseen laskentaan sen sijaan, että minun pitäisi miettiä, miten järjestelmät toimivat ja keskustelevat keskenään. Ennen taloushallintoa hoitivat sekä tilitoimisto että kaksi omaa henkilöä. Nyt teemme samat työt vain kahdestaan ja minunkin työtehtävistäni jäi pois 60 %. Onhan siinä huima hyöty saavutettu, Kytömäki ihmettelee.

- Tekemällä kaiken itse olemme myös vähentäneet virheitä ja niiden korjaamiseen kuluva aikaa, sillä me tunnemme projektimme ja henkilökuntamme. Lisäksi virheiden korjaaminen ja oikaisuositteen tekeminen on Visma Businessissa todella helppoa ja yksinkertaista.

- Visma Business on jo vuoden käytön aikana maksanut itsensä takaisin, ja mikä tärkeintä,

olemme hyötynneet myös työajassa ja mielenrauhassa. Suosittelisin Visma Businessia erityisesti vaativaan taloushallinnon ja eritoten sisäisen laskennan käyttöön. Ratkaisu on äärettömän helppokäyttöinen ja toimiva, Kytömäki sanoo.

www.hermia.fi



VISMA JA TAMICO ONNISTUIVAT HERMIAN PROJEKTISSA YHDESSÄ

Visman osaava ja motivoitunut partner-verkosto palvelee Visman ohjelmistojen käyttäjiä paikallisesti, läheisellä otteella. Partnereita kannustetaan uusien ratkaisukokonaisuuksien opetteluun ja usein uusissa aluevaltauksissa partnerin sekä Visman ammattilaiset tekevät töitä rinta rinnan. Näin tapahtui myös Hermian käyttöönottoprojektissa.

Vuoden kestäneessä Hermian käyttöönottoprojektissa olivat Visma-partner Tamico Oy:n henkilökunnan vahvistuksena Visman ammattilaiset. Laajan käyttöönottoprojektin työt tasattiin Visman ja Tamicon kesken, mutta kokonut projektipäällikkö haettiin Vismalta. Yhdessä tehden osaamista jaettiin tehokkaasti ja mieleenpainuvalla tavalla.

-Tässä Hermian projektissa teimme Visman kanssa tiivistä yhteistyötä. Pääosin Visman asiantuntijat toteuttivat ja me Tamicolta olimme mukana oppimassa. Kokemus oli todella hyvä ja olemmekin päässeet hyödyntämään oppimaamme jo muualla, kertoo Tamico Oy:n ratkaisumyyjä Marko Naulapää.

- Kieltämättä jossain vaiheessa mietin, montako kokkia tässä sopassa onkaan, mutta kaikki puhalsivat yhteen hiileen ja projekti meni hyvin. Kun koko ryhmä tekee yhtä asiaa ja kovalla tahdilla, saadaan aikaan paljon, kiittelee Hermian Elina Kytömäki.

TIETOTEKNIIKAN PITÄÄ HYÖDYTTÄÄ ASIAKKAAN LIIKETOIMINTAA

Usein Visman paikallisella partnerilla on asiakkaalleen tarjottavana myös paljon muuta kuin ohjelmistoja. Hermiakin pohti Tamicon kanssa palvelin-kumppanuutta.

Pirkanmaalla toimivalla Tamicolla on pitkä kokemus pk-yritysten tietoteknisistä tarpeista sekä ratkaisuista, jotka voivat hyödyttää asiakkaan liiketoimintaa. Vuonna 1986 perustettu Tamico tarjoaa asiakkailleen Visma ohjelmistoratkaisujen lisäksi mm. kokonaisvaltaista ICT-palvelua sekä palvelin-/infraympäristön vuokrauspalvelua ja laitepaikkavuokrausta. Yritys on myös Viestintäviraston (Ficora) rekisteröimä teleyritys, tarjoten yritysverkotyyppisiä laajakaista- ja Internet-liittymiä. Tamico työllistää tällä hetkellä noin 20 ICT-ammattilaista.

www.tamico.fi

IMATRAN KYLPYLÄ PALVE

Vuonna 1985 toimintansa aloittanut Imatran Kylpylä on Itä-Suomen monipuolisin vapaa-ajankeskus. Se on vuosien varrella kehittynyt myös kansainvälisen tason hotelli- ja kylpyläkeskukseksi. Kylpylän yhteistyökumppaneihin kuuluu Visma Services Teemuaho, joka huolehtii kylpylän taloushallinnosta. Toimitusjohtaja Hannu Saarinen kertoo miten he onnistuivat taloushallinnon ulkoistamisessa.

Kylpylä toimii Saimaan rannalla Imatran kaupungin 350 hehtaarin vapaa-aikakeskuksessa. Kylpylän oma rakennuskompleksi käsittää tällä hetkellä noin 19 000 neliömetriä. Imatran Kylpylän toiminta on järjestetty siten, että toiminnasta ja hallinnoinnista vastaa kaupallinen Imatran Kylpylä Oy. Kiinteistöt ja kylpyläosakeyhtiön omistaa Etelä-Karjalan kuntoutumissätiö.

Kylpyläyhtiö osallistuu myös hotellin yhteyteen syntyneeseen muuhun majoitustoimintaan. Kylpyläkiinteistön välittömässä läheisyydessä Ukonniemessä sijaitsee tällä hetkellä 36 lomahuoneistoa, joista osa on kuntoutumissätiön omistuksessa. Kylpylä vastaa näiden huoneistojen vuokrauksesta ja huollosta. Lisäksi yhtiö operoi kaupungin leirintäaluetta, joka sijaitsee myös Imatran vapaa-aikakeskuksen alueella. Imatran Kylpylä on myös osaomistajana pienessä Chris-Line-varustamossa, joka hoitaa tilausristeilyjä eteläisen Saimaan alueella.

Imatran Kylpylän liiketoimintaa on kasvattanut sen kotimaan rajat ylittävä suosio. Vuositasolla jo noin puolet kylpylävieraista on ulkomalaisia. Ulkomaiset vieraat tulevat pääosin Pietarin alueelta, mutta matkailijoita on myös Pohjoismaista, Keski-Euroopasta ja Baltiasta. Kotimaiset vieraat saapuvat pääosin eteläisen Suomen alueelta, noin 300 kilometrin säteellä Imatralta.

Päiväkävijät ja varsinaiset kylpylävieraat yhteenlaskien matkailijavolyymi on huomattava. Esimerkiksi Kylpylän Taikametsä -allasmaailmassa vieraili viime vuonna noin 350 000 kylpijää.

ULKOISTAMINEN KANNATTAA

Kylpyläyhtiön operatiivinen liiketoiminta on jaettu neljään alueeseen: hotelli-, ravintola-, terveys- ja vapaa-ajan -palveluihin. Jokaisella tulosalueella on oma tulosvastuullinen vetäjänsä. Nämä muodostavat toimitusjohtajan kanssa Imatran Kylpylän johtoryhmän.



LEE JO 350 000 ASIAKASTA

Toimitusjohtaja Hannu Saarinen on vakuuttanut siitä, että ydinliiketoimintaan kuulumattomia toimintoja kannattaa ulkoistaa. Tämän takia kylpyläyhtiön ulkoistamisratkaisut eivät rajoitu pelkästään taloushallintoon, vaan myös esimerkiksi siivous on annettu ulkopuolisen yrityksen hoidettavaksi. Lisäksi ravintola- ja kahvilapuolella käytetään soveltuvin osin vuokratyövoimaa.

Lisäresursseja saadaan myös yrittäjien ja ammatinharjoittajien verkostosta. Käytettävissä on muun muassa terveyden- ja kauneudenhoidon ammattilaisten osaaminen. Kylpylänkäinteistön alivuokralaisena toimii myös Adventures-ohjelmapalveluyritys, joka järjestää retkiä, tapahtumia ja muita elämyksiä kylpylän asiakkaille.

LISÄÄ VIERAITA VENÄJÄLTÄ JA SAKSASTA

Imatran kylpylähotellin toiminta on alalle tyyppilliseen tapaan alttiina kausivaihteluille. Asiakasvirran kannalta ongelmana eivät ole varsinaiset lomakaudet ja viikonloput, vaan tavalliset arkiviikot maanantaista perjantaihin. Sesongin ulkopuolisia yöpymisiä pyritäänkin lisäämään erilaisilla kampanjoilla, mutta vielä on paljon tehtävänä.

Toimitusjohtaja Hannu Saarinen odottaa kylpylän asiakasmäärän saavan lähitulevaisuudessa lisäkasvua etenkin ulkomaisten vieraiden ansiosta:

- Helsingin ja Pietarin välinen nopea Allegro-junayhteys lisää ilman muuta venäläisvieraiden määrää. Matkustajat voivat nousta junasta Vainikkalassa, josta on lyhyt jatko-yhteys Imatralle.

Saarinen uskoo matkailijamäärän kasvavan myös Saksasta, sillä Ryanair on käynnistänyt lennot Frankfurtin apukentältä Weesestä Lappeenrantaan.

TALOUSSHALLINNON ULKOISTAMINEN ON VASTANNUT TAVOITTEITA

Liiketoimintansa tehostamispyrkimykseen liittyen Imatran Kylpylä Oy päätyi vuonna 2009 ensimmäisen kerran ulkoistamisratkaisuun. Sen kohteeksi tuli taloushallinto ja syk-

syllä ulkoistamiskumppaniksi valittiin alueen johtava palveluntuottaja Visma Services Teemuaho Oy.

Tällä hetkellä Visma hoitaa kokonaisvaltaisesti Imatran Kylpylän taloushallintoa. Palvelupaketista puuttuu enää myyntilaskutus, mutta senkin siirtämisestä neuvotellaan parhailaan.

Visman tarjoamat palvelut kattavat taloushallinnon perustehtävät eli pääkirjanpidon ja palkanlaskennan sekä joukon niihin liittyviä muita tehtäviä. Lisäksi Visma tarjoaa asiakkaalleen ostolaskujen sähköisen kierrätyksen ja maksatuksen sekä matkalaskujen käsittelyn.

Pääkirjanpidon täydennyksenä Visma hoitaa tilinpäätökset ja juoksevat veroasiat sekä tuottaa talousraportoinnin. Imatran Kylpylän käytössä on Visma Navita -budjetijärjestelmä. Sovellusvuokraus- eli ASP-järjestelmä hoitaa kuukausiraportoinnin ja budjettiseurannan. Visma Navita tuottaa myös tilinpäätösennusteet sekä auttaa seuraavan budjetin laadinnassa.

Saarinen on kokemustensa perusteella tyytyväinen yhteistyöhön Visman kanssa. Hänen mukaansa yhteistyö on alkukankeuksien jälkeen sujunut täysin toivotulla tavalla. Visma on hoitanut ammattitaidolla, asiantuntemuksella ja täsmällisesti kaikki tarvittavat tehtävät. Visman järjestelmäsovellukset ovat puolestaan avanneet luotettavan väylän sähköiseen taloushallintoon siirtymiselle.

- Onhan tässä tietysti mukana myös ajatus omien henkilöresurssien suuntaamisesta yhtiön ydinliiketoimintaan. Kyllä tällainen mylly sitoisi jo 2-3 työntekijää, mikäli taloushallinto hoidettaisiin itse, Saarinen vertailee.

Imatran Kylpylällä on ollut useita EU- tai kansallisella rahoituksella toteutettavia hankkeita, joiden taloushallintoon on tarvittu niin ikään Visman erityisosaamista.

Ulkoistetun taloushallinnon toimintapuitteista kertoo, että Imatran Kylpylä Oy:n vielä tarkastamaton liikevaihto oli viime vuonna 10,6 miljoonaa euroa. Yhtiön henkilöstö käsittää noin sata työntekijää.

IMATRAN KYLPYLÄ

HOTELLI JA LOMA-ASUNNOT

Promenadihotelli

- 80 viihtyisää kahden hengen huonetta

Loma-asunnot

- Täysin varustellut asunnot ja sviitit paritaloissa

Camping & Caravan

- Majoitusta Kylpylän ja Saimaan äärellä

KOKOUSPALVELUT

- Tiloja 400 henkilön tapahtumiin saakka. Kokous- ja ryhmätötiloja 10-100 henkilölle

RAVINTOLAT JA KAHVILAT

- Ruoka- ja seurusteluravintola Kastanja
- Viihderavintola Tähtitaivas
- Kahvila Akseli G
- Aulabaari Helmi
- Allasbaari
- Keilabaari

KYLPYLÄKATU PROMENADI

- Palvelupisteitä ja myymälöitä sekä kahvila

KYLPYLÄMAAILMA TAIKAMETSÄ

- Kallioputous, Yorokobi-kuuma-allas, ulkoallas, hierovat suihkut, terapia-allas ja lastenallas

KEILAHALLI

- Moderni 8-ratainen keilahalli
- Hohtokeilaus
- Halli muuttuu neonvaloin koristelluksi hohtohalliksi

FITNESS JA LIIKUNTAPALVELUT

- Liikunta- ja kuntosalit laitteineen ja ohjelmineen

HEMMOTTELUHOIDOT

- Vesihoidola Venla
- Kauneushoitola Wellamo

IMATRAN LIIKUNTA- JA KUNTOUTUMISKESKUS

- Kuntoremonit
- Työkyvyn ylläpitopalvelut
- Työhyvinvointipalvelut

www.imatrankylpyla.fi



MUIDEN JOHTAMINEN EDELLYTTÄÄ ITSENSÄ TUNTEMISTA

Näin sanoo Mia Törnblom, josta on viime vuosina tullut yksi Pohjoismaiden kysytyimmistä yritysvalmentajista ja luennoitsijoista. Hän täyttää katsomot lukuisia kertoja vuodessa, ja hänen sanomansa on yksinkertainen: Tunne itsesi, että voit tuntea muut.

- Joko sinä johdat muita tai muut johtavat sinua. Johtajuus on vastuun ottamista ja sitä, että näytät selvästi mitä tarvitset. Varaa aikaa siihen, että opettelet tuntemaan itsesi ja pitämään itsestäsi. Mieti matkalla töihin, onko sinulla tänään jotain kerrottavaa muille vai pidätkö ikävät asiat sisäläsi. Kyse on omasta vastuusta, sen muistamisesta, mikä on tärkeää ja miksi minä haluan johtaa tätä joukkoa ihmisiä, selvittää Mia Törnblom.

Hän antaa neuvoja Pohjoismaiden suurimpien yritysten johtajille siitä, kuinka heidän tulisi kommunikoida, olla vuorovaikutuksessa ja johtaa hyvällä tavalla.

HYVÄ ITSELUOTTAMUS

Mia Törnblom käyttää kurssiansa ja luentojensa lähtökohtana omia kokemuksiaan. Hänellä on laaja kannattajajoukko, joka koostuu sekä yksityishenkilöistä, yritysten työntekijöistä että mitä erilaisimpien yritysten johtajista. Hän aloitti uransa kymmenen vuotta sitten pitämällä ensimmäisen luentonsa hyvän itsetuntemuksen tärkeystään.

- Johtajan on tärkeää johtaa työntekijöitään näiden erilaisten tarpeiden mukaan. Avaintekijät ovat hyvä itsetuntemus ja itseluottamus. Luennoitsijana minun tavoitteeni on tämän sanoman lisäksi inspiroida kuulijoitani ja näyttää, että muutos on mahdollista. Henkilökohtainen johtajuus liittyy nimenomaan vastuuseen, luottamukseen ja hyviin suhteisiin, Törnblom kertoo.

Jos haluaa onnistua johtajana, johtajuus pitää nähdä kutsumuksena ja aloittaa työ omasta itsestään.

- Johtajuus ei välttämättä ole jotain sellaista, mitä joko on tai ei ole, vaan taitoa voidaan kehittää ja harjoitella. Johtajuus perustuu henkilön omaan persoonallisuuteen, joka on kaiken alku ja joka tulee sisältä päin. Minulle on itsestään selvää, että johtajan täytyy ensin oppia johtamaan itseään. Vakaa käsitys omasta itsestä eli tietoisuus ja tasapaino itsetunnon ja itseluottamuksen

välillä on edellytys muiden hyvälle johtamiselle. Hyvän johtajan vahvuus on uskaltaa nähdä, kuinka hänen itsensä täytyy kehittyä ja muuttua. Tarkoitus ei ole muuttua sen takia, että joku muu niin sanoo, vaan omaa käytöstään tulee muuttaa omasta tahdostaan.

Törnblomin kurssilla käydään läpi, kuinka omat ajattelumallimme ja tiedostamattomat reaktiomme vaikuttavat toisen osapuolen tekemisiin ja kokemuksiin jopa aivan tavallisissa, arkipäiväisissä keskusteluissa.

”Tärkeintä on hyvä itsetuntemus ja hyvä itsetunto”

Nykyisin Mia Törnblomilla on oma yritys, MT Gruppen. Mian uskottavuus perustuu hänen monipuoliseen taustaansa ja selkeään metodiikkaan. MT-menetelmä perustuu kognitiiviseen teoriaan ja siinä erilaisilla harjoituksilla vaikutetaan omaan, henkilökohtaiseen tulevaisuuteen, kuten Mia asiaa kuvailee.

SINÄ JOHDAT!

VISMAgazine tapaa Törnblomin juuri ennen hänen luentoaan sadoille kuulijoille, joista monet olivat matkustaneet pitkän matkan nähdäkseen hänet luonnossa.

Törnblom on kirjoittanut suosittuja oppaita oman itsensä johtamisesta. Uunituore vielä suomentamaton ”Du Leder!” onkin ensimmäinen teos, joka käsittelee muiden johtamista. Se on suunnattu kaikille, jotka haluavat saavuttaa jonkin päämäärään, olla taitavia keskustelijoita, vahvistaa yhteenkuuluvuutta ja edistää kehitystä.

- Kyse on siitä, kuinka johtaja kohtaa työntekijät ja kuinka he yhdessä onnistuvat luomaan lisäarvoa ja rakentamaan yhteistä näkemystä ja tapaa toimia. Olet sitten jalkapallovalmentaja, opettaja tai projektinjohtaja, tarvitset työkalun, jolla levittää motivaatiota ja toteuttaa visioita. Tämä toimii useimmissa yhteyksissä, oli sitten kyseessä 300 työntekijän motivoiminen kohti yhteistä päämäärää tai lasten patistaminen siivoamaan omat huoneensa, Törnblom kuvailee.



- Kun johtaja haluaa kehittää itseään, hänen on syytä käyttää apuna mentoria tai valmentajaa, sillä se vie johtajuutta positiiviseen suuntaan. Etsi keskustelukumppani, esimerkiksi joku yhteistyökumppani, hyvä ystävä tai aiempi työntekijä, joka antaa sinulle mahdollisuuden keskittyä siihen, miltä sinusta johtajana tuntuu ja joka voi keskustella siitä kanssasi. Monet johtajat ja työntekijät ovat toivoneet käytännönläheistä käsikirjaa ja metodiikkaa tavallisissa tilanteissa toimimiseen sekä konkreettisia harjoituksia sovellettavaksi arkipäivän tilanteisiin. Itse olen keskittynyt esimerkiksi siihen, kuinka johtajana hoidan tavalliset työelämässä vastaan tulevat keskustelut, sillä käytännössä ne eivät aina suju kovinkaan hyvin. Toinen asia on erityyppisten ihmisten johtaminen; kuinka käsitellään vaikkapa niitä, jotka eivät keskity työhönsä ja yrittävät huijata muut hoitamaan omat työnsä. Olennaista on kuinka johtaja onnistuu sopeuttamaan toimintansa erilaisiin persoonallisuustyyppeihin, Törnblom korostaa.



Mia Törnblom

- Syntynyt Ruotsissa 1967
- Kehittänyt vahvan johtajuuden metodin ja johtaa nykyisin ruotsalaista MTGruppenia
- Piti ensimmäisen luentonsa vuonna 1998 aiheesta hyvä itsetunto
- Kirjoittanut kuusi kirjaa, josta viimeisin "Du Leder!" (2010) käsittelee henkilökohtaista johtajuutta



OTA VASTUU ITSESTÄSI JA MUISTA

- Corporate Social Responsibility (CSR) eli yrittäjä- ja yhteiskuntavastuu, käsittelee pitkälti sitä, että johtajien täytyy ottaa vastuuta. Johtajan tai yrityksen osallistuminen CSR:ään voi vapauttaa energiaa työntekijöille, organisaatiolle tai yrityksen yhteyshenkilöille – ja lopulta myös asiakkaille.

- Lisäksi kyse on siitä, kuinka yritykset ottavat yhteiskunnallista vastuuta, mikä vaikuttaa yrityksen sosiaaliseen näkökulmaan. CSR:n avulla voidaan saavuttaa suuria hyötyjä yritykselle ja sen työntekijöille, kun kaikki tekevät asioita, jotka tuntuvat oikeilta omasta ja muidenkin ihmisten mielestä. Se on todennäköisesti CSR:n tärkein dimensio, Törnblom huomauttaa.

Hän korostaa myös sääntöjen ja normien tärkeyttä suhteessa vastuuseen ja selkeyteen.

- Työpaikallani on kymmenen työntekijää. Kun kirjoitin viimeisintä kirjaani, lähetin siitä sähköisen version kaikille työntekijöilleni ja odotin, että

he lukevat sen. Pian yksi vastasi, että hän onkin jo lukenut sen, kun taas toinen ilmoitti, ettei ollut varma, pitäisikö hänen lukea se vai ei. Mutta jos pitää, niin siinä tapauksessa hän tietysti lukee sen. Johtajuus on vastuunottoa ja selvi- en vaatimusten osoittamista, tällöin se säästää kaikkien aikaa, Törnblom kuittaa.

MATKA HYVÄÄN ITSETUNTOON

- Tarvitsemme sekä itsetuntoa että itseluottamusta, siksi on tärkeää tietää, mitä ne todella tarkoittavat. Itsetunnossa on kyse siitä, mitä sinä olet, kun taas itseluottamus liittyy siihen, mitä sinä teet. Me skandinaavit emme ole tottuneet erottamaan näitä toisistaan ehkä siksi, ettemme ole tottuneet ilmaisemaan itsearvostustamme ja -luottamustamme samoin kuin esimerkiksi amerikkalaiset, Törnblom sanoo.

- Johtajuudessa hyvä itseluottamus vie menestykseen työelämässä. Heikon itsetunnon omaava johtaja on epävarma, ja tämä tunne leviää nopeasti myös henkilöstön keskuuteen.

- Kyse on omasta vastuusta ja siitä, että muistaa miksi haluaa johtaa tätä joukkoa ihmisiä. Samanaikaisesti on tärkeää osallistua yksilöllisten tavoitteiden asetta-

miseen, myös johtajana. Luentojen tavoitteena on auttaa ihmisiä harjoittamaan omaa itsetuntoaan, jolloin myös itseluottamuksen oppiminen on helpompaa.

- Minuun itsetunnon harjoittamisella on sama vaikutus kuin fyysisellä harjoittelulla. Se antaa minulle voimaa ja energiaa tehdä parempia valintoja. Tämä pätee useimpiin työelämän johtajiin, Törnblom sanoo ennen kuin esirippu avautuu.

”Energia on tulosta ilosta ja inspiraatiosta kohtaamisessa muiden ihmisten kanssa”

YRITYKSET SAIVAT SEPAAN JATKOAIKAA

Syksyille ennustetaan toimitusruuhkaa

Uudet SEPA-maksustandardit tulivat pakollisiksi 1.1.2011, mutta pankit jatkoivat vielä vanhojen standardien käyttöä 31.10.2011 asti. Jatko aika koskee vain ISO20022-standardia, joka korvaa nykyiset LMP-, LUM- ja TS -maksustandardit. Kyseinen aikaraja ei siis koske maksukanavien muutosta, vaan jokaisella pankilla on oma WS/PKI -liikennöintikanavan käyttöönottoaikataulunsa. Vaikka SEPA sai jatko aikaa, varmista SEPA-ominaisuudet käyttöösi jo nyt ennen syksyn ruuhkaa. Tässä tarjoamme vaihtoehtoja.

VISMA L7 -ASIAKKAAT

Visma L7 -järjestelmään on toteutettu SEPA-valmius. Oletko jo päivittänyt järjestelmäsi SEPA-valmiusversion?

Visma L7:n oma pankkiohjelma hyödyntää SEPA-aineistojen muodostuksessa ja vastaanotossa Visman Banking -palvelua. Tee tilaus ja rekisteröidy vielä Visma Banking -käyttäjäksi, niin olet valmis SEPA-aikaan.

Kysy lisää omalta yhteyshenkilöltäsi.

VISMA BUSINESS -ASIAKKAAT

Visma Business -järjestelmällä muodostat maksuaineistot kuten ennenkin, tarvitset vain lisäksi Visma Monipankki -pankkiohjelman aineistojen muuntamiseksi ja välittämiseksi SEPA-muodosta pankkiin.

Kysy lisää omalta yhteyshenkilöltäsi tai Visma-partneriltäsi.

VISMA BANKING -PANKKILIIKENNE-PALVELU

SEPAa varten sinun tulee rekisteröityä Visma Banking -palveluun. Pankkien kanssa yhteistyössä kehitettävä Visma Banking -palvelu toimii järjestelmäsi kanssa muunten sanomat SEPA-muotoon ja tarvittaessa myös lähettämällä maksut pankkiin.

Palvelussa SEPA-muoto voidaan ottaa käyttöön pankki ja palvelu kerrallaan.

Rekisteröityjä yrityksiä on Visma Banking -palvelussa jo n. 4 000 ja transaktioita sillä on välitetty jo yli 100 miljoonan euron edestä.

VISMA SERVICES -ASIAKKAAT

Visma Servicesin asiakkaana käytät aina ajantasaisia ja päivitettyjä ohjelmistoja.

VISMA ECONET- JA VISMA NOVA -ASIAKKAAT

Ohjelmistojen uusimpiin versioihin on toteutettu yksinkertainen SEPA-työkalu: konversioliittymä. Päivitä siis ohjelmistosi SEPA-valmiusversioon!

Ohjelmistot hyödyntävät SEPA-aineistojen muodostuksessa ja vastaanotossa Visman Banking -palvelua. Rekisteröidy vielä Visma Banking -käyttäjäksi, niin olet

valmis SEPA-aikaan.

Tarvitset aina myös pankkiyhteisohjelman välittämään maksusi pankkiin. Tähän suosittelemme Visma Monipankki -ohjelmistoa.

Kysy lisää omalta yhteyshenkilöltäsi tai Visma-partneriltäsi.

VISMA MONIPANKKI

Visma Monipankki on erittäin kattava ja edullinen maksuliikenneohjelma pk-yritysten tarpeisiin. Ohjelmalla hoidat useinkin yrityksen päivittäiset pankkiasiat kaikkien yleisimpien pankkien kanssa helposti ja turvallisesti. Visma Monipankilla on markkinoiden paras hinta-laatu-ominaisuus-suhde ja lisäksi se on edullinen: alkaen 799 euroa*. Lue lisää www.visma.fi/monipankki.

Visma Monipankki -ohjelmisto hyödyntää SEPA-aineistojen muodostuksessa ja vastaanotossa Visman Banking -palvelua. Rekisteröidy vielä Visma Banking -käyttäjäksi, niin olet valmis SEPA-aikaan.

* Visma Monipankin hinta alkaen yhden yrityksen yhden käyttäjän ympäristölle, ei sis. alv.

NÄIN SAAT VISMA BANKING -PALVELUN KÄYTTÖÖSI:

1 Täytä sähköinen Visma Banking -tilauslomake.

Jos olet jo tilannut lomakkeella SEPA-konversio-ominaisuuden ja haluat tilata Visma Monipankin, ota yhteyttä vastuumyyjääsi lisätietoja saadaksesi.

2 Tee rekisteröintitoimet tilausvahvistussähköpostin ohjeiden mukaan.

Rekisteröidy Visman Bankingiin ja sen jälkeen OnDemand-alustan käyttäjäksi.

3 Kun tilaus ja rekisteröintitoimet on tehty, tee tarvittavat asennukset ja määrittäykset:

OnPremises Gateway -yhdyskäytävän asennus, OnDemand-alustan ja Visma Bankingin määrittäykset, Visma Monipankin tai konversioliittymän asennus ja Visma Monipankin SEPA-määrittäykset.

Lisätietoja saat tilauslomakkeella olevasta ohjeesta sekä asiakaspalvelustamme.

WEBSERVICES/PKI -LIKENNÖINTITAVAN KÄYTTÖÖNOTTOAIKATAULUT

On vaikeaa antaa aikatauluarviota siitä, milloin jokin pankkien monista palveluista tai sanomista on mahdollista toteuttaa WebServices/PKI -liikennöintitavalla. Uusien liikennöintitapojen käyttöönotto Visman ratkaisuissa riippuu pankeista sekä pankkien omien ratkaisujen ja Visman ohjelmistojen kehitystyön etenemisestä.

Visma Banking -pankkiliikennepalveluun rakennetaan WebServices-liikennöintivalmiuksia, kun pankkien omat ratkaisut valmistuvat. Pankkiliikenteen ollessa yrityksen kriittinen toiminto, haluamme asiakkaidemme eduksi varmistua pankkiliikenteen toimivuudesta testaamalla toimintaketjua monipuolisesti ennen julkaisua.

Annamme lisätietoja WS/PKI -käyttöönotoista, kun aikatauluja varmistuu.

Tukea käyttöönottoimenpiteisiin saat Visman koulutuksista >> www.visma.fi/kurssit.

HYÖDYNNÄ JÄRJESTELMÄÄSI TAIDOLLA JA TIEDOLLA!

WEBINAARIT

Vaihdomme uuteen entistä toimivampaan ja asiakkaitamme hyödyttävään webinaarityökaluun. Tarkista uudet ohjelmistovaatimukset ja tutustu kirjautumisohjeisiin tarkemmin, kun seuraavan kerran osallistut webinaariin.

Haluatko kokeilla webinaaria? Järjestämme testiwebinaareja, joissa tutustut sähköiseen koulutusmuotoon maksutta. Löydät testiajat netistä: www.visma.fi/webinaari.

Uusia koulutuksia julkaistaan pitkin vuotta, seuraa kalenteriamme osoitteessa: www.visma.fi/kurssit.

ILMOITTAUTUMINEN

Visman ohjelmistokoulutusten lisätiedot ja ilmoittautumiset www.visma.fi/kurssit. Voit myös lähettää meille sähköpostia osoitteeseen koulutus@visma.com.

Visma Avendo -kurseille ilmoittautumiset avendo@visma.com.

PERUMISEHDOT

Viimeinen ilmoittautumispäivä on viikkoa ennen kurssia. Mikäli peruutat osallistumisesi ilmoittautumisaikaa 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. Hintoihin lisätään arvonlisävero 23 %. Visma varaa oikeuden kurssin peruuttamiseen, mikäli osallistujamäärä on liian pieni. Viimeisen ilmoittautumispäivän jälkeen voit tiedustella vapaana olevia paikkoja ottamalla meihin yhteyttä sähköpostitse koulutus@visma.fi tai puhelimitse 0207 560 518.

VISMA AVENDO -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	18.04.	Visma Avendo Laskutus	390
	19.04.	Visma Avendo E40	390
			Huom! Kaksi koulutuspäivää yhteensä 700 euroa / henkilö.

VISMA ECONET -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	05.04.	Lomapalkanlaskenta	420
	17.05.	Kirjanpidon tapahtumien automatisointi	420
	18.05.	Palkanlaskennan käytön tehostaminen	420
Webinaari	15.04.	Rakentamispalvelun käänteinen ALV	110
	03.05.	SEPA-käyttöönotto: Visma Econet ja SEPA-konversio	110
	03.05.	SEPA-käyttöönotto: Visma Econet ja Visma Monipankki	110
	06.06.	SEPA-käyttöönotto: Visma Econet ja SEPA-konversio	110
	06.06.	SEPA-käyttöönotto: Visma Econet ja Visma Monipankki	110

VISMA L7 -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	13.04.	Pääkäyttäjäkurssi	420
	15.04.	Crystal Reports XI -jatkokurssi	420
	09.05.	Ostotoiminnot – uutuus!	420
	11.05.	Kirjanpidon tehokäyttö – uutuus!	420
	23.05.	Kirjanpidon raportointi (Kiha)	420
	26.05.	Lainahallinnan kertauspäivä (Kiha)	420
Jyväskylä	12.05.	Crystal Reports XI -jatkokurssi	420
	17.05.	Pääkäyttäjäkurssi	420
Webinaari	18.05.	Crystal Reports XI Vinkki kurssi – uutuus!	190
	09.06.	Visma L7- ja SEPA -webinaari	220

VISMA NOVA -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	05.05.	Kirjanpidon peruskurssi	420
	06.05.	Kirjanpidon jatkokurssi	420
	10.05.	Lomapalkkalaskenta	420
Jyväskylä	10.05.	Tilausten käsittelyn perusteet	420
	11.05.	Materiaalihallinnon perusteet	420
Webinaari	14.04.	SEPA-käyttöönotto: Visma Nova ja SEPA-konversio	99
	14.04.	SEPA-käyttöönotto: Visma Nova ja Visma Monipankki	99
	17.05.	Verkkolaskujen lähetyksen ja vastaanotto	199
	24.05.	Pääkäyttäjä -webinaari	190
	25.05.	SEPA-käyttöönotto: Visma Nova ja SEPA-konversio	99
	25.05.	SEPA-käyttöönotto: Visma Nova ja Visma Monipankki	99

VISMA MONIPANKKI -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Webinaari	23.05.	Visma Monipankki käyttöönotto	220





Nopeuta tahtia – Tule mukaan tehokkuustanssiimme

Visma tarjoaa laajan valikoiman ratkaisuja ja palveluja, jotka kaikki tehostavat yrityksen toimintaprosesseja. Asiakkaamme toimivat monenlaisilla toimialoilla pienissä, keskikokoisissa ja suurissa yrityksissä sekä julkisella sektorilla ja organisaatioissa. Nyt jo 240 000 pohjoiseurooppalaista yritystä tai yhteisöä käyttää ratkaisujamme ja palvelujamme – ja nauttii tehokkaammista työpäivistä.

Ratkaisujemme ja palvelujemme osa-alueita ovat:

- taloushallinto
- henkilöstöhallinto
- kirjanpito
- palkanlaskenta
- ulkoistuspalvelut
- materiaalihallinto
- projektinhallinta
- asiakkuuksienhallinta, CRM
- tuotannonohjaus
- hankintaketjunhallinta
- sähköiset yhteydet
- verkkolaskutus
- webkauppa
- selain/mobiiliratkaisut
- kiinteistötoimialan erikoissovellukset
- teollisuuden erikoissovellukset
- tukku- ja erikoistavarakaupan erikoissovellukset
- urakoinnin erikoissovellukset
- energia-alan erikoissovellukset
- tilitoimistojen erikoissovellukset
- taloussuunnittelu- ja raportointisovellukset

Tehokkuusasantuntijat