

VISMAAgazine

Visman asiakaslehti 2013

UUTUUS!

**Visma.net Expense – kustannustehokasta
ja helppoa matkalaskujen hallintaa**

Visma Navitalla katsot tulevaisuuteen

**NPS on osa asiakassuhteen
hoitamista**

**Visma Passelin vinkit
pienyrittäjälle liiketoiminnan
tehostamiseen**

TALOUSTIETEEN PROFESSORI:

LAITA PÄÄ PILVEEN JA KOE TULEVAISUUS

 **VISMA®**



Visman ratkaisuilla tehoa työpäivään

Internet on mahdollistanut nopean muutoksen työn tekemisen tavoissa ja itse työvälineissä. Pilvipalvelujen hyödyntäminen yrityksissä onkin kasvanut nopeasti.

Selaimella käytettävät ratkaisut kuuluvat siis yhä useampien yrityspäätäjien harkintaryhmään ohjelmisto- tai palveluratkaisuja mietittäessä. Ratkaisujen käytettävyys työn liikuessa tuo mukanaan mittavia hyötyjä.

Tälläkin hetkellä moni yritysjohtaja harkitsee sekä operatiivisten että strategisten toimintojen kehittämistä viemällä toiminnan- ja taloudenohjauksen pilveen. Tähän haasteeseen Visma on tarjonnut pilviratkaisuja asiakkaan vaihtoehtoiksi jo vuosia. Visman pilvipalveluita käyttääkin jo 32 000 yritystä Suomessa. Uusin tulokas pilviratkaisujen tuoteperheeseen on Visma.net -ratkaisu toiminnanohjaukseen, jonka palvelukokonaisuus täydentyy jatkuvasti.

Sähköisten ohjelmistoratkaisujen tuomien konkreettisten asiakashyötyjen myötä tilitoimistojen arki on yhä tiukemmin pilvessä. Sähköinen taloushallinnon palvelu on tätä päivää ja yhä useamman asiakkaan valinta. Tehokas työnjako ja ajankäyttö sekä ajantasainen ja välittömästi saatavilla oleva tieto antavat mahdollisuuden suunnata katseen liiketoimintaa edistäviin asioihin rutiinin sijaan.

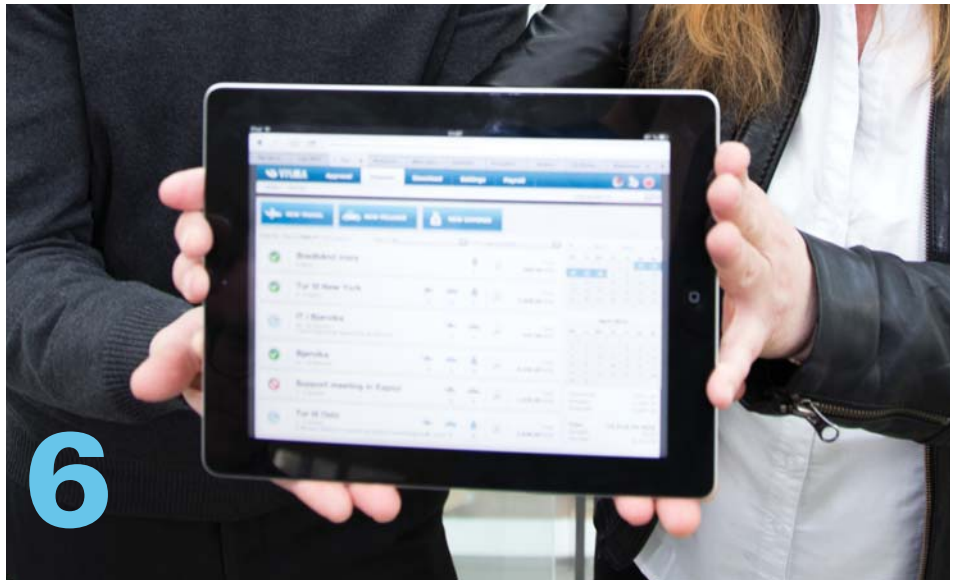
Visman laaja tarjonta luo asiakkaille edellytykset valita sopivimmat ohjelmistoratkaisut ja palvelut yrityksen elinkaaren mukana muuttuviin tarpeisiin. Pilvipalveluiden lisäksi useat pienyritykset saavat tehokkaan tuen liiketoimintansa kehittämiseen asettaen paikallisesti asennettavista ratkaisuista.

Visman mukana viet liiketoimintaasi eteenpäin kehityksen eturintamassa. Tämä pilvipalveluja käsittelevä asiakaslehtemme tuo esille monia ratkaisuja liiketoimintanne tehostamishaasteisiin.

Antoisia lukuhetkiä ja tehokkaita työpäiviä!

Päivi Aalto

Päivi Aalto
Päätoimittaja



6



14



18

Sisältö

3 AJANkohtaista

4 Michael Dahlen:

Laita pää pilveen ja koe tulevaisuus

6 Visma.net

Tilitoimistot pilvessä

8 Visman johto tuo

huomisen trendit tähän päivään

10 OnePiece

– norjalainen menestystarina

11 Innovatiiviset

tarttuvat uusiin mahdollisuuksiin

12 Viisi perusteltua syytä

nostaa taloushallintojärjestelmä pilveen

13 UUTUUS!

Visma.net Expense

14 NPS

on osa asiakassuhteen hoitamista

16 Sähköinen tilitoimisto

tuo yhteistyöhön muutoksen

17 Visma Navitalla

katsot tulevaisuuteen

18 Visma profiilissa

Raluca testaa Visman huipulle

20 Moderni työtap

vaatii joustavuutta ohjelmistolta

22 Passelin vinkit

pienyrittäjälle liiketoiminnan tehostamiseen

Ota yhteyttä!

Kiinnostuitko Vismasta? Katso lisätietoja kotisivuiltamme www.visma.fi tai avaa sivut suoraan älypuhelimellesi tällä koodilla.



Tuliko mieleesi palautetta lehdestämme? Läheta palautteet osoitteeseen vismagazine@visma.com.

UUSI VISMA SOLUTIONS OY HALLITSEE PILVIPALVELUT

Visma-konserniin kuuluvat Visma Netvisor ja Visma Severa muodostavat yhdessä uuden Visma Solutions Oy:n. Uudessa yhtiössä yhdistyvät Suomen johtava pilviteknologian ja ohjelmistoalan osaaminen sekä taloushallinnon ja projektiliiketoiminnan menestystuotteet. Tutut tuotenimet Visma Netvisor ja Visma Severa säilyvät ennallaan. Visman asiakkaille yhdistyminen merkitsee ennen kaikkea parempia ja laajempia palvelukokonaisuuksia.

VISMALTA UUSIA PILVIPALVELUITA

Visma Solutions Oy on tuonut vuoden 2013 alkupuolella markkinoille kaksi uutta tuotetta, jotka ovat helppokäyttöisiä ja sopivat pienempiin tarpeisiin.

Visma Time on markkinoiden ketterin tunti-seurantasovellus. Selainkäyttöisenä se toimii kaikilla eri päätelaitteilla, eikä vaadi laitekohtaisia asennuksia. Tuntien kirjaaminen ja projektien perustaminen seurantakohteiksi on nopeaa ja vaivatonta. Visma Time on integroitavissa yrityksen taustajärjestelmään, mutta toimii myös erillisratkaisuna.

Netvisor Easy on pienyrittäjille suunnattu taloushallinto-ohjelmisto. Myynti- ja ostolaskutus syntyy yhdellä ratkaisulla ja tietojen siirto tapahtuu tilitoimistolle automatisoidusti. Netvisor Easy tarjoaa pienyrittäjille markkinoiden monipuolisimman kokonaisuuden helppokäytöisessä ja modernissa käyttöliittymässä.



SÄHKÖISTY VISMA LIIKKUVAN TYÖN RATKAISUILLA!

Visma Liikkuvan työn ratkaisut tehostavat toimiston ulkopuolella tapahtuvaa työskentelyä ja sen hallintaa. Selainpohjaisena ratkaisuna ohjelmat ovat saatavilla paikasta ja ajasta riippumatta. Visma Liikkuvan työn ratkaisut tuovat tiedot kentällä tapahtuvasta työstä toimistoon reaaliaikaisesti ja vapauttavat papereiden, Excel-tiedostojen ja lomakkeiden käsittelystä. Lisäksi aikaa säästyy, kun tietoja ei tarvitse kirjata uudelleen toiminnanohjausjärjestelmään. Inhimilliset virheet vähenevät, työn tekeminen tehostuu ja laskutuskierto nopeutuu.

Visma Liikkuvan työn ratkaisut soveltuvat erinomaisesti esimerkiksi kentällä myyntityötä tai huoltotyötä tekeville työntekijöille. Kentältä voi kirjata esimerkiksi tarjouksia ja tilauksia asiakkaille tai tehtyä työtä, matkalaskuja, kululaskuja ja laskutettavia tarvikkeita. Tiedot saadaan siirtymään laskutukseen ja palkanlaskentaan. Ratkaisulla on jo noin 300 asiakasyritystä ja yli 8000 loppukäyttäjää. Visma Liikkuvan työn ratkaisut on mahdollista liittää Visma L7-, Visma Nova- ja Visma Business -järjestelmiin.



PALKKAPALVELUN MYVISMA-ASIAKASPORTAALI KASVATTAA SUOSIOTAAN

Visman palkkopalvelukeskuksissa hyödynnettävällä selainpohjaisella MyVisma-asiakasportaalilla on yli 50 000 aktiivista käyttäjää Pohjoismaissa. Suomessa jo lähes sata asiakasyritystämme on valinnut MyVisman palkkahallinnon ja työajanseurannan tehostajaksi.

MyVisma on kehitetty ulkoistetun palkanlaskennan tueksi ja koko palkkoproessiin liittyvän tiedonvälityksen tehostamiseen asiakkaan ja palkkopalvelun välillä. Se korvaa sähköpostikirjeenvaihdon, paperipostin ja muut kommunikaatiokanavat, joiden kautta ollaan perinteisesti oltu yhteydessä palkkakonttoriin. Lisäksi MyVisma tarjoaa oivallisen palkkahallinnon arkiston, jossa tiedot säilyvät luottamuksellisesti nimettyjen henkilöiden saatavilla.

MyVismaan on koottu kaikki palkkahallinnon toiminnot yhteen paikkaan. Samasta paikasta löytyvät esimerkiksi palkkalaskelmat, loma-anomukset ja poissaolokirjaukset. Esimiestyön prosessit yhtenäistyvät, kun kaikki esimiehet hoitavat asiat sovitulla tavalla yhteisessä järjestelmässä.

MyVismaan on tulossa vuoden 2013 aikana merkittävä uusi ominaisuus, joka on jo testattavana muutamilla palkka-asiakkaillemme. Uuden toiminnon ansiosta järjestelmä tulkitsee sinne viedyn työajan TES:n ja työaikalakien mukaisesti. Tämä helpottaa esimiesten työtä, kun he jo työaikaa hyväksyessään näkevät siitä maksettavat korvaukset. Tällöin myös palkanlaskijan manuaalisen työn määrä vähenee, joka puolestaan näkyy asiakkaalle kustannustehokkuutena. MyVisman uudet piirteet tulevat entisestään tehostamaan palkkahallinnon prosessejamme asiakkaidemme eduksi.

LAITA PÄÄ PILVEEN JA KOE TULEVAISUUS

– Jo usean vuoden ajan aina vain suurempi osa elämäämme on siirtynyt internetiin. Seuraava askel on, että internet muuttaa luoksemme. Tämä koskee myös yrityksiä. Ne jotka pystyvät ymmärtämään tilanteen, pystyvät nopeimmin ja parhaiten kehittämään mielenkiintoisia uusia tuotteita ja palveluita, joita ihmiset haluavat ostaa. Siksi on fiksua laittaa päänsä pilveen, kertoo Micael Dahlén.

Tukholman Kauppakorkeakoululla tapaamme ruotsalaisen trendiasiantuntijan Micael Dahlénin, joka on yritystalouden professori ja tulevaisuusfilosofi. Toimistosta huomaa, että siellä työskentelee luova ihminen, joka siirtyy sujuvasti osa-alueelta toiselle – luovuudesta kuluttajien käyttäytymiseen ja edelleen markkinointiin. Kaikkein mieluiten hän kirjoittaa kirjoja, luennoi ympäri maailmaa ja kouluttaa nuoria. Hänellä on odotuksentäyteinen suhtautuminen tulevaisuuteen. Micael Dahlénin ennustuksen mukaan tulevaisuus on kuitenkin tässä ja nyt, kuten hän kertoi sadoille Visman asiakkaille ja partnereille viime vuonna Oslossa.

SEURAAVA ON PARAS

– Inhimillisestä näkökulmasta katsottuna on tärkeää kokeilla uusia asioita, muuten esimerkiksi taide kuolisi. Kyse on asioiden kehittämisen tulevaisuuden tarpeita silmällä pitäen niin, että voimme hyötyä kehityksestä myöhemmin. Ihmiset elävät nykyään pidempään ja ovat energisempiä sen vuoksi, että katsomme laajemmin eteenpäin ja uskomme tulevaisuuteen.

– Siksi uskonkin, että seuraava on paras, pitää vaan katsoa kulman taakse. Esimerkiksi digitalisointi, sosiaalitudininen, käytettävyyden ja läpinäkyvyys – siis uusi todellisuus – ovat tulleet jäädäkseen, halusimmepa tai emme. Kysymys kuuluu, kuinka voimme hyödyntää tätä uutta todellisuutta? Miksi seuraava on paras?

Nextopian, blogin ja myöhemmin kirjan julkaisun jälkeen Advertising Journal valitsi Micael Dahlénin yhdeksi maailman kymmenestä kiinnostavimmasta tutkijasta. Dahlén kuvaili suurella innolla sitä, miksi seuraava on paras luennoissaan Visman konferenssissa Oslossa viime vuonna. Esityksessään hän teki selväksi

sen, miksi meidän pitää jatkuvasti pyrkiä kohti seuraavaa, tulevaisuutta.

– Tämä kehitys on jatkunut jo pitkään. Vauhti vain on kiihtynyt viime vuosina niin, että siitä on jo miltei tullut vallankumous. Yhdellä kertaa tapahtuu paljon ja sama jatkuu edelleen. Aikoinaan puhelimen keksiminen ja yleistyminen oli suuri askel. Sen jälkeen tulivat radio ja televisio, mutta niiden välissä oli kymmeniä vuosia. Nykyään pysymme häidin tuskin kehityksen mukana, emmekä oikein ehdi miettiä kantaamme kaikkiin uusiin mahdollisuuksiin. Meillä ei ole muuta vaihtoehtoa, kuin ottaa ne käyttöömmme!

UUSI TEKNOLOGIA

– UUDET MAHDOLLISUUDET

– Nykyisin avoimuus on tärkeämpää kuin koskaan ennen, avoimuus uusille mahdollisuuksille. Useimmat meistä ovat kasvaneet aikana, jolloin meidän odotettiin reagoivan vasta, kun tavoitimme muut ihmiset. Nykyään voimme käyttää Twitteriä ja Facebookia, jos emme saa vastausta puhelimella tai sähköpostilla. Kommunikaatio toisten kanssa ja tietojen saatavuus ovat täysin muuttuneet. Avoimuus ja joustavuus sekä mahdollisuus yhteistoimintaan kaikkialla ja koko ajan, on «seuraava». Se on suuri mahdollisuus sekä yksilöille että yrityksille uuden dynamiikan hyötyjä tavoiteltaessa.

– On itsestään selvää, että teknologia tulee vaikuttamaan kaikkiin työskentelytapoihimme. Se tekee työntekijöistä sitoutuneempia, koska he voivat itse valita ajan, paikan ja tilanteen, jossa tuottavat yritykselle arvoa. He voivat myös osallistua yrityksen kehittämiseen aivan toisella tavalla. Dynaamiset ja modernit teknologiaratkaisut tekevät yrityksistä tehokkaampia, koska kaikki työntekijät voivat antaa oman panoksensa

siinä, missä ovat parhaita. Uudet selainpohjaiset ratkaisut ovat aivan keskeinen osa tätä kaikkea. Tunnen itseni ikään kuin evankelistaksi julistaessani tätä, mutta minä todellakin tarkoitan, että tämä on valtavan tärkeää yrityksille tulevaisuudessa. Hyödyntäkää siis tulevaisuutta tänään.

INTERNET:

TÄRKEINTÄ MITÄ ON TAPAHTUNUT

– Vaikka kehitys on hyvin nopeaa, me alamme tottua pysymään mukana aina vain kiihtyvässä vauhdissa ja mukaudumme mahdollisuuksiin, joita se tuo mukanaan. Se on vaativaa, mutta useimmat meistä pysyvät aina vain paremmin mukana nykypäivän tarjoamissa mahdollisuuksissa. Me kehityimme yksilöinä ja yrityksinä teknologian mukana.

– Internetin kehitys on ehdottomasti tärkeintä, mitä nykyaikana on tapahtunut. Alustana se tarjoaa valtavan mahdollisuuksia, jotka ovat muuttaneet tapaamme kommunikoida ja tehdä työtä. Internet on skaalautuva, joustava ja dynaaminen. Sitä voidaan jatkuvasti kehittää eteenpäin sen perusteella, mitä joku muu on jo tehnyt muissa paikoissa. Internet on kehittynyt jostakin, johon kirjaudumme sisään, joksikin paljon laajemmaksi, joka on käytettävissä kaikkialla. Meistä on tullut osa internetiä, me olemme internet.



– Internetistä on tullut uusi painettu sana. Encyclopedia Britannicasta ei tehdä enää painettua versiota. Modernin teknologian ansiosta emme enää kadota tietoa, niin kuin ennen, kun kirja heitettiin pois tai kovalevy hajosi. Nyt kaikki on verkossa, ja me pääsemme kaikkeen tarvittavaan käsiksi mistä ja koska tahansa. On jo täysin vieras ajatus, että tieto olisi saatavilla vain jossakin tietyissä fyysisessä paikassa ja minä taas olisin jossain toisessa paikassa.

PILVI TEKEE MEISTÄ TEHOKKAAMPIA

– Uusi teknologia tekee meistä tehokkaampia. Väitteet siitä, että tämä kaikki vähentäisi tehokkuutta, ovat aikansa eläneitä myyttejä. Se juontuu ajalta, jolloin käytössä oli työasema, jolla kaikki työt tehtiin tiettyjen aikojen puitteissa. Nyt työskennellään aivan uusilla tavoilla ja työt suoritetaan haluttuna ajankohtana fyysisestä sijainnista riippumatta. Uudenlainen tehokkuus on digitaalista ja se on käytettävissämme nyt.

MICHAEL DAHLEN

- Ruotsalainen kirjailija, luennoitsija ja taloustieteen professori Tukholman Kauppakorkeakoulussa
- Tunnetuin kirja ja blogi: Nextopia
- Valittu yhdeksi maailman kymmenestä kiinnostavimmasta tutkijasta



Per Dahlin ja Siv Ranheim työskentelevät Visma.netin eri osa-alueilla ja molemmat ovat ylpeitä ratkaisusta ja sen mobiilista käytettävyydestä.

Visma.net: Tulevaisuus tässä ja nyt

TILITOIMISTOT PILVESSÄ

Seuraavan sukupolven ohjelmisto Visma.net nostaa tilitoimistotkin pilviin. Saumattoman integraation ansiosta yhteistyö kirjanpitäjien ja asiakkaiden välillä tehostuu – myös mobiililaitteilla.

Visma.net, joka on nyt myös tilitoimistojen käytettävissä, tarjoaa täysin integroidun kokonaisratkaisun. Se antaa mahdollisuuden laajempaan työnjakoon ja tiiviimpään yhteydenpitoon kirjanpitäjien ja asiakkaiden välillä. Visma.netin kautta raportit ovat käytettävissä koko ajan, jolloin asiakkaat saavat paremman käsityksen omasta liiketoiminnastaan. Kehittyneen, pilvessä olevan yrittäjäohjelmiston avulla toimittajat ja asiakkaat voivat helpommin antaa toisilleen pääsyn järjestelmän haluttuihin osiin vaihtaakseen tarvittavia tietoja keskenään mahdollisimman yksinkertaisesti.

– Kaikki mitä asiakkaat tarvitsevat on Visma.netin ansiosta käytettävissä pilvessä: kirjanpito-raportit sekä laskut ja maksut, kertoo tuotehallintojohtaja Per Dahlin.

YKSINKERTAISTA YHTEISTYÖTÄ

Pilvi yksinkertaistaa yhteistyötä liikekumppaneiden välillä. Yritykset, jotka ovat ulkoistaneet taloushallinnon ja palkanlaskennan pilviratkaisua käyttävään tilitoimistoon, saavat paremmat mah-

dollisuudet seurata omia tietojaan sekä osallistua erilaisiin tehtäviin ja prosesseihin.

– Samalla, kun pilviratkaisut kehittyvät, nopeutuu myös uusien mallien kehittyminen, joissa tehtävät on jaettu tilitoimiston ja tämän asiakkaan välillä. Tällainen malli on nyt tilitoimistojen käytettävissä Visma.netissä, Dahlin kertoo.

SUUREMMAT JOUSTAVUUSVAATIMUKSET

Suuret yritykset asettavat erilaisia ja kovempia vaatimuksia joustavuuden, konfigurointimahdollisuuksien ja toiminnallisuuksien laajemman kirjon suhteen. Visman uusi sovellus on hyvin samanlainen käytössä kuin paikallisesti asennettu sovellus. Se tarkoittaa mm. sitä, että tiedon syöttöön ja ruutujen välillä siirtymiseen käytettävät toiminnot, pikanäppäinten käyttö, taulukot ja haut toimivat yhtä tehokkaasti kuin omalle koneelle asennetuissa sovelluksissa. Näyttöjä ja prosesseja voi muokata selaimessa itse. Käytettävissä on myös täydellinen käyttöomaisuusrekisteri ja valuuttakäsittely.

– Olemme mukauttaneet ratkaisua niin, että ammattikäyttäjät voivat helposti navigoida ja työskennellä ratkaisussa. Visma.netin kautta tilitoimistot saavat nopeutta ja toiminnallisuksia, jotka vastaavat ammattikäyttäjien vaatimuksia ja odotuksia, Dahlin kertoo.

– Tämä on Visman seuraava askel pilvessä. ERP-ratkaisu, joka tukee tilitoimistojen tarpeita, on mielestämme tärkeä osa tätä muutosta. Haluamme suorittaa siirtymän asteittain, jotta voimme tarjota käyttäjillemme parhaan mahdollisen ratkaisun. Tehokasta toimintaa varten olemme integroineet ratkaisuun myös resurssienhallintamoduulin, Visma.net Advisorin, jolla tuntien kirjaus ja muut rutiinit hoituvat tehokkaasti laskutusta silmällä pitäen. Tällä selainpohjaisella palvelulla tilitoimistojen työntekijät saavat tarvittavat oikeudet asiakkaiden tietoihin, tehtäviin ja ajanhallintaan liittyen. Tilitoimistot saavat paremmat pohjat, joiden avulla ne voivat nopeasti ja tehokkaasti tehdä oikeat päätökset koko ajan kannattavuuden kasvuun keskittyen, Dahlin summaa.

LISÄÄ ODOTUKSIA TULEVAISUUDEN SUHTEEN VISMA.NETILLÄ

– Ainakin meillä odotukset ovat lisääntyneet, sanoo Bjørn Ingier. Seuraavan kulman takana taloushallinnon ja hallinnon alan käyttäjiä odottavat uudet tarpeet ja vaatimukset. Tulevaisuudessa ohjelmistoja käytetään internetin kautta. Ja itse asiassa tulevaisuus on jo tässä.

– Olemme astuneet uuteen todellisuuteen. Tämän päivän yritysmaailmassa ei ole enää olennaista investoida laitteistoihin, vaan kysymys on mahdollisuudesta käyttää oikeita työkaluja. Tulevaisuudessa kyse on enemmän ohjelmistoista ja siitä, kuinka pystymme hyödyntämään internetiä. Työpaikka, joka ei ole innovaatiohaluinen, jää junaamaan paikoilleen. Ne jotka osaavat ajatella uudella tavalla ja ovat avoimia tulevaisuuden ratkaisuille, ovat etulyöntiasemassa.

Bjørn Ingier johtaa Visman suurinta yksikköä, joka on Software-divisioona. Hän osaa ennakoita odotuksia, koska hänen asemassaan näkee ohjelmistoalan suurimmat muutokset ensimmäisenä. Laitteistovallankumous on meillä jo ohi. Melkein kaikilla on käytössään tabletti tai älypuhelin, mikä lisää käytettävyyttä ja joustavuutta. Suurin muutos työarkipäivässämme on juuri se, että voimme käyttää tällaisia uusia laitteita niiden ratkaisujen käyttöön, jotka tarvitsem-



Vas: Bjørn Ingier,
Siv Ranheim
ja Per Dahlin



VISMAgazine webTV
Katso haastattelu verkkosivuiltamme
visma.fi/vismagazine

me voidaksemme suorittaa työmme, olimmepa sitten toimistolla tai tien päällä.

– Asiantuntijat työskentelevät edelleen pääasiassa PC:llä, koska se on tehokkainta, mutta kaikilla on tarve pystyä mukauttamaan työskentelyään järkevällä ja modernilla tavalla. Tällöin käytössä täytyy aina olla ajantasaiset tiedot talous- ja kirjanpitojärjestelmästä. Nykyään ollaan joustavia, myös tien päällä. Siksi on järkevää ja modernia katsoa eteenpäin, ylöspäin ja pilveen.

HYÖDYNNÄ TRENDJÄ OMAKSI EDUKSESI

Useimpien kohdalla on kyse onnistumisesta liiketoiminnassa ja työssä, mikä edellyttää uusimpien trendien hyödyntämistä. Näistä yhtenä ja tärkeimpänä mainittakoon internet. Laitteet meillä jo on, joten seuraava askel on tehokkaiden ohjelmistoratkaisujen parempi käytettävyyttä digitaalisessa tai mobiilissa muodossa, mikä tuottaa lisäarvoa niin yrityksille kuin yksittäisille käyttäjillekin.

– Pian on tavallista käyttää raskaitakin talous- ja hallintojärjestelmiä internetin kautta. Se on yhtä normaalia kuin se, että tänä päivänä käytämme matkapuhelinta tietokoneena. Kehitys kulkee nopeasti, joten siksi voi olla vaikeaa nähdä seuraavan kulman taakse. Olemme huumanneet, että asiakkaamme haluavat yhä enenevässä määrin suorittaa työtehtäviään matkapuhelimen kautta, ja siksi olemme kehittämässä erilaisia mobiilisovelluksia. Tulevaisuus on digitaalinen ja mobiili, siis verkossa, ajantasainen ja saatavilla, juuri niin kuin Visma.net.

Näin ollen Visma laajentaa panostustaan selainpohjaisiin toiminnallisuuksiin Visma.netin kautta.

– Sinulle käyttäjänä ja yrityksellenne se tarkoittaa Visman uusien ja nykyisten ratkaisujen parempaa käytettävyyttä. Tulevaisuudessa yhä useammat palvelut ovat käytettävissä internetin ja matkapuhelimen avulla kootusti Visma.netin kautta, mikä tekee näiden palveluiden käytöstä helpompaa yhdessä tai erikseen. Se tekee yksinkertaiseksi löytää toiminnallisuudet, joita sinä tai yrityksenne tarvitsee, Bjørn Ingier kertoo.

U U S I HRM-RATKAISU VIE YRITYKSENNE PILVEEN

Visma.net on myös nykyisten asiakkaittemme käytettävissä. Pilvessä olevalla HRM-ratkaisulla, yhdessä jo käytössä olevien ratkaisujenne kanssa, voitte hyödyntää uutta toiminnallisuutta ja samalla siirtyä sujuvasti pilviratkaisujen käyttöön.

– Voitte käyttää Visma.net HRM -ratkaisua yhdessä jo käyttämienne ratkaisujen kanssa ja näin siirtyä asteittain pilveen, sanoo Siv Ranheim, Visma Softwaren kansainvälinen HRM-johtaja.

Visma.net tarjoaa henkilöstö- ja palkkaratkaisut eli ns. HRM (Human Resource Management) -ratkaisut pilvessä. Asiantuntijat saavat intuitiivisen käyttöliittymän, kun taas työntekijät, esimiehet ja johto uuden, käyttäjäystävällisen rajapinnan, joka on käytettävissä myös matkapuhelimella.

– Voitte lähteä matkalle ja HRM-ratkaisut ovat koko ajan käytettävissä sekä paikallisesti että pilvessä, Ranheim kertoo.

UUSIA RATKAISUJA TULOSSA

Vuoden 2013 aikana osaan pohjoismaisista markkinoista tuodaan useita uusia HRM-mo-
duuleita.

– Olemme päässeet hyvin vauhtiin HRM-palveluiden suunnittelussa ja toteutuksessa. Visma.net Expense on jo saatavilla Suomen ja Norjan markkinoilla, Ruotsissa se julkaistaan myöhemmin tänä vuonna, Ranheim kertoo.

HRM-OHJELMISTOT SAATAVILLA

Perinteisesti HRM-ohjelmistojen kehitys on ollut etusijalla. HR-ratkaisut ovat olleet ensimmäisten pilvipalveluiden joukossa. Nyt voit seistä jalat tiukasti maassa ja samalla käyttää pilven mahdollisuuksia ottamalla uudet pilvipalvelut käyttöön nykyisten ratkaisujen lisäksi.

– Visma.net HRM antaa yrityksille ja johdolle hyvän työkalun yrityksen toiminnan ohjaukseen ja työntekijöiden osaamisen kartoittamiseen. Lisäksi työntekijät saavat paremmat mahdollisuudet tehdä enemmän asioita itse. Poissaolot voidaan kirjata ja matkalaskut syöttää haluttuna ajankohtana ja halutulla laitteella, kuten matkapuhelimella tai tabletilla, ja ne lähtevät automaattisesti hyväksyttäväksi esimiehelle, Ranheim summaa.

VISMAN JOHTO TUO HUOMISEN TRENDIT TÄHÄN PÄIVÄÄN

Tulevaisuus lähestyy koko ajan. Me haluamme käyttöömmekä kaiken, mis-sä tahansa, koska tahansa ja kaikilla laitteilla. Se johtaa meidät pilveen. Tu-levina vuosina pilviratkaisut ovat mo-nille suurinta voittoa tuottava asia.

Visman johdolle ja asiantuntijoille on selvää, että muutaman vuoden sisällä kuluttajat haluavat kaikki ohjelmistonsa verkon kautta. Edut ovat moninaiset sekä yrityksille että yksittäisille käyttäjille. Samalla kriittisten liiketoimintaprosessien automatisointi ja tehostaminen yksinkertaistuu, koska voimme tehdä enemmän vähemmillä resursseilla.

Teknologia ja pilviratkaisut ovat keskeisessä asemassa. Kaikki toimivat yhdessä, niin pilviratkaisuna toimi-tettavat ohjelmistot kuin uudet laitteetkin, kuten tabletit ja älypuhelimet. Niiden avulla työnteko on järkeväm-pää ja tehokkaampaa. Lisäksi voimme työskennellä haluamallamme tavalla ja laitteilla, mikä tuo suurempaa vapautta ja joustavuutta. Pilvi mahdollistaa tämän kaiken, ja siksi se on yhä useampien valinta.



DANIEL DE SOUSA (TOIMITUSJOHTAJA, VISMA OPIC)

– Pilvi on Visman kaikkien aikojen suurin panos-tus ja me Visma Commerce Solutions -divisi-onossa olemme alan edelläkävijöitä. Työsken-nelyämme SaaS-ratkaisujen kanssa 15 vuoden ajan meillä on kokemusta, joka auttaa asiakkaita tulevaisuusstrategioiden suunnittelussa.

Kyse ei ole vain oman aikamme mahdollisuuk-sista, vaan myös käytösmaalleista, joita sosiaali-nen verkosto ja yhteiskunta luovat arkipäivään. Yhteiskunnan jäsenenä odotamme, että kaikki tiedot ovat ilmaisia ja viranomaiset ja yritykset ovat toiminnassaan avoimia ja läpinäkyviä.

– Kyse on sukupolvista ja siitä, että kasvamassa olevalla työvoimalla on aina vain kovemmat vaatimukset ja tarpeet avoimuuden ja läpinäkyvyyden

suhteen tulevaisuudessa. Tämä johtuu mm. sosi-aalisista medioista ja siitä, kuinka uudet kommu-nikointitavat muuttavat käytöstämme ja odotuksi-amme. Haluamme olla yhteydessä koko ajan.

– Asiakkaillemme on suuri etu, että meillä on vahvaa kokemusta tästä alueesta. Me tiedämme, mikä toimii, ja näin vältymme tekemästä al-keellisia virheitä. Visman työ sellaisen pilviratkai-sun rakentamiseksi, joka kerää kaikki tarpeelliset palvelut yhteen, tulee olemaan menestys niiden keskuudessa, jotka uskaltavat tutustua siihen. Edut ovat merkittävät sekä asiakkaille että meille, sillä olemme omistautuneita ja pitkäjänteisiä panostuksessamme tulevaisuuden selainpohjai-siin ratkaisuihin.



EIVIND GUNDERSEN (DIVISIOONAJOHTAJA, VISMA COMMERCE SOLUTIONS)

–Yhdestä asiasta voimme olla varmoja, nimittäin siitä, että kehitys etenee nopeammin kuin kos-kaan aikaisemmin. Yhä useammat käyttömallit muuttuvat perustavanlaatuisesti aina vain no-peammin. Kouluissa ei käytetä enää papereita, vaan tiedot ladataan pilveen ja kokeisiin vasta-taan internetissä. Pian kukaan ei halua ostaa paikallisesti asennettua IT-ratkaisua vain pari-si vuodeksi.

Tämä vaikuttaa tapoihin, joilla työskentelem-me. Haluamme olla tavoitettavissa siitä riippu-matta, missä me olemme, ja päästä verkon kaut-ta kaikkialla käsiksi kaikkiin tarvittaviin tietoihin töitä tehdessämme.

– Haluamme päästä käyttämään järjestelmiä sii-tä riippumatta, istummeko työpöytäme takana toimistossa vai jossakin muualla. Yritysjohtajat, jotka eivät ymmärrä tätä, ovat vaarassa pudota kokonaan pois kilpailusta ja taistelusta parhaiden työntekijöiden saamisesta.

Visma tekee töitä pysyäkseen mukana ja in-vestoi nyt paljon uusien pilvipohjaisten ohjelmis-tojen kehittämiseen. Siitä on tuloksena Visma.net, viimeisintä tekniikkaa edustava yrityssovel-lus, joka soveltuu kaiken kokoisille yrityksille.

– Tulevaisuus on valoisa sekä käyttäjillemme että meille pilven markkinajohtajana. Voittajia ovat ne, jotka hyödyntävät mahdollisuuksia ja panostavat uuteen.

TV-TOIMINTA SIIRTYY VAUHDILLA PILVEEN – HBO EI PELKÄÄ KETÄÄN

– Me emme pelkää mitään emmekä ketään, koska meillä on internet, sanoo Eric Kessler, amerikkalaisen HBO-kanavan pääjohtaja.

VISMAgazine on New Yorkissa Columbia Universityn kirjastossa satojen mediaihmisten ja opiskelijoiden kanssa. Puhumassa ovat kilpailevien yritysten Netflixin ja Amazonin TV-johtajat siitä, että elämme nyt television kulta-aikaa. Kun istut PC:n tai tabletin kanssa sohvalla ja strii-maat sisältöä, olet itsekkin osa pilvää.

– Asiakkaiden tapa toimia tekee suurimman muutoksen. He katselevat entistä useampia TV-ohjelmia, mutta ei enää suorina lähetyksinä, vaan silloin, kun he itse haluavat eikä vält-tämättä juuri television kautta. Kuten muutkin verkkopalvelut, ohjelmat ovat katsottavissa eri alustoilla. Saatavuus ja joustavuus ratkaisevat.



Eric Kessler, HBO



ARI-PEKKA SALOVAARA (TOIMITUSJOHTAJA, VISMA SOLUTIONS)

– Täysin ilmeisiä trendejä nyt ovat pilvipohjaiset ja käyttäjälähtöiset palvelut. Olemme tottuneet käyttämään Facebookia ja muita sosiaalisia alustoja arkipäivässämme ja haluamme saman kokemuksen ja toimintamallin myös työssä käyttämiimme yritysjärjestelmiin. Tämä on täysin uusi todellisuus, jossa yritysjärjestelmät ovat aivan uudella tavalla rakennettuja ja johon me Vismalla tuomme oman panoksemme.

Pilvestä tulee koko ajan tärkeämpi. Työntekijät haluavat päästä helposti käsiksi tietoihin ratkaisulla, jotka ovat helppokäyttöisiä ja joita ei tarvitse erikseen asentaa. Suurin etu on, että palvelut ja ratkaisut ovat käytettävissä järjestelmästä ja alustasta riippumatta. Yhä useammat Visman palvelut tulevat käyttöön pilvessä ja ne

kootaan yhteen paikkaan. Tämä ainutlaatuinen yhdistelmä mukautuu yksilöiden tarpeisiin ja vaatimuksiin.

Visma.net näyttää tietä siihen, kuinka voidaan aloittaa yksinkertaisilla palveluilla ja sen jälkeen lisätä toiminnallisuuksia tarpeen mukaan. Vaihe vaiheelta yrityksen ja työntekijöiden tarpeiden mukaan vanha järjestelmä saadaan vaihdettua kokonaan uudeksi. Visma.netin ansiosta ei enää tarvita uusien ratkaisujen laajoja ja kalliita käyttöönottoja, mikä on suuri etu yrityksen kannalta.

– Visman asiakkaana olette aina kehityksen etulinjassa, koska se on ainoa tapa pysyä kilpailukykyisenä vaativilla markkinoilla. Tuottavuus kasvaa sitä enemmän, mitä aikaisemmin pilven käyttöön siirrytään. Ei ole mitään syytä odotella enää.



CARSTEN BOJE MØLLER (DIVISIOONAJOHTAJA, VISMA CONSULTING)

– Ennen oli tavallista, että toimittajat päättivät, mitä ratkaisuja asiakkaat tarvitsevat. Nyt tilanne on toinen. Asiakkaat haluavat entistä enemmän olla ensimmäisenä käyttämässä uusimpia ratkaisuja, mikä tekee Visman työstä hyvin vaativaa. On haastavaa vastata uusiin vaatimuksiin ja tarpeisiin etulinjassa. Me haluamme olla valmiita kohtaamaan uusien palveluiden ja ratkaisujen mukanaan tuomat haasteet sitä mukaa, kun niitä ilmenee. Yritysympäristö on täysin muuttunut, mutta me olemme vahvistaneet asemaamme vastaamalla huomispäivän haasteisiin jo tänään.

– Ajallinen kuilu on syvä asiakkaidemme ja yrityksemme välillä. Yrityselämässä ratkaisujemme käyttäjät haluavat olla etulinjassa, kun kyse on uuden mobiilin teknologian käytöstä

työelämän arkipäivässä. Ratkaisujen kehittäminen täytyy siis aloittaa hyvissä ajoin ennen tätä. Kuilu asiakkaiden tarpeiden ja Visman tulevaisuudennäkymien välillä pienenee koko ajan pilviratkaisujemme ansiosta.

– Juuri asiakkaat vievät kehitystä eteenpäin, emme me, se pitää muistaa. Meille se tarkoittaa, että Visma myy seuraavan viiden vuoden aikana aina vain enemmän selainpohjaisia ratkaisuja perinteisten paikallisesti asennettujen sijaan. Asiakkaat haluavat saada palvelut ja ratkaisut pilven kautta, ja me toimitamme sitä, mitä kysytään. Olemme tässä jo hyvässä vauhdissa. Täytyy uskaltaa seistä kehityksen eturintamassa tulevaisuuden pilviratkaisuja kehitettäessä, sillä se tekee niin toimittajasta kuin asiakkaistakin kilpailukykyisen omilla markkinoillaan.



CASPER HASPELS (MARKKINOINTIJOHTAJA, VISMA SOFTWARE)

– Yksi tämän vuoden suurimmista trendeistä on sovellusten käyttö mobiililaitteilla. Yhä useammat haluavat työskennellä itselleen sopivalla tavalla, matkoilla ja toimistoaikojen ulkopuolella ja sillä laitteella, mikä on käytettävissä. Visman pilviratkaisut tarjoavat sitä, mitä käyttäjät tarvitsevat tuomalla käyttöön älykkäitä ratkaisuja, joita voidaan käyttää halutulla laitteella. Se on vaativaa, mutta onnistuu Visma.netin automatisoiduilla yritysratkaisulla.

Kyseessä ei ole vain automatisointi ja älykkäiden ratkaisujen käytettävyys, vaan myös se,

kuinka ihmisistä tulee älykkäämpiä heidän käytössään älykkäitä ratkaisuja älykkäillä laitteilla. Kyse on siis nykyaikaisuudesta.

– Älykäs automatisointi yritysratkaisujen kautta tulee aina vain tärkeämmäksi tulevaisuudessa.

– Kun tärkeimmät prosessit on automatisoitu, tien päällä työskentelyyn tarvitaan vain puhelin tai tabletti ja internet-yhteys. Ohjausnäkyvän avulla saada täysi kuva siitä, mitä prosesseissa tapahtuu ja asiat voidaan käsitellä saman tien, silloin kun tarve ilmenee.

ONEPIECE

– NORJALAINEN MENESTYSTARINA



VISMAgazine **webTV**

Katso haastattelu verkkosivuiltamme!
visma.fi/vismagazine

ONEPIECE

- Perustajat Henrik Nørstrud, Thomas Adams ja Knut Gresvig
- Norjalainen tuotemerkki, jolla eniten tykkäyksiä Facebookissa
- The Guardianin mukaan OnePiece Norjan kysytyin vientitikkeli sitten a-ha -yhtyeen
- 10 omaa konseptimyymälää Euroopaassa ja USA:ssa

Henrik Nørstrud ystävineen ei löytänyt tyylilleen sopivia vaatteita, joten he päättivät itse ommella hupparinsa ja verkkarinsa, perustaen samalla tuotemerkin nimeltä OnePiece. Nyt heidän vaatteensa ovat globaaleilla markkinoilla. Heidän markkinoille tuomansa uusi haalaripuku on saanut osakseen suuren suosion. Merkillä on nyt kymmenen omaa liikettä Euroopassa ja USA:ssa – suuntana on luonnollisesti pilvi.

– Emme me oikeastaan ole tätä vaatekonseptia täysin tyhjästä keksineet, Nørstrud hymähtää. Mutta yhtä kaikki OnePiecen haalarit olivat alusta alkaen loistava menestys, eritoten Pohjoismaissa.

MATKA ON LYHYT

Tapaamme Henrik Nørstrudin PC:nsä ääressä yrityksen toimistolla Oslon ulkopuolella. Yritys on myös Norjan suurin opiskelijahaalareiden valmistaja. Matka OnePiecen oli oikeastaan aika lyhyt, ja nyt matka pilveen on vieläkin lyhyempi. He ajattelevat uudella tavalla ja ovat innostuneita uusista asioista.

– Ensimmäiset OnePiece-asiakkaat uskalsivat ajatella uudella tavalla ja erottaa joukosta. Siitä kulttuurista me pidämme.

PILVEN LUMOISSA

Juuri nyt OnePiecen kaverit ovat täysin pilvitrendin lumoissa. Käytettyään vuosia Visma Businessia ERP- ja talousjärjestelmänään he päättivät, et-

tä olisi aika siirtyä pilveen. Ratkaisu tähän oli Visma.net, mikä on luonnollista niille, jotka ovat jo olleet internetin ja sosiaalisen median suurkäyttäjiä. Nykyisin OnePiece on Norjan suurin merkkituote Facebookissa yli 900 000 tykkäyksellä. Se löydyi kaikki ennätykset. Yritys avasi ensimmäisen konseptiliikkeensä Ruotsissa vuonna 2010, ja sen jälkeen omien liikkeiden määrä on kasvanut kymmeneen. Globaalin myynnin ja lukuisten matkapäivien vuoksi Visma.net on tarpeellinen joka päivä.

– Suurin etu on siinä, että missä tahansa ikinä oletkaan, järjestelmän avulla on käytettävissä aina ajantasaiset tiedot myös mobiililaitteella. Vaikka koskaan ei oikeastaan olekaan sopiva aika vaihtaa järjestelmää, se vain on jossain vaiheessa tehtävä. Edut ovat ilmiselviä ja kyse on oikeastaan vain ajasta ja sen käytöstä. On aina järkevää olla mukana ensimmäisten joukossa, koska sillä tavoin päästään etulyöntiasemaan, Nørstrud toteaa.

TOISET TULEVAT, ME LÄHDEMME

– Olemme dynaaminen organisaatio, joka keskittyy innovatiivisuuteen. Siksi on tärkeää katsoa eteenpäin eikä taaksepäin. Meille pilvi tarkoittaa sitä, että päivitämme koko ajan. Vanhentuneilla tiedoilla ei ole mitään arvoa. Ajantasaiset talous- ja logistiikkatiedot globaaleilta markkinoilta ovat meille erityisen tärkeitä, koska silloin kun ameri-

kalaiset aukaisevat liikkeensä, me lähdemme jo töistä kotiin.

– Ajan tasalla oleva järjestelmä on kultaakin kalliimpi. Visman joustava selainpohjainen ratkaisu antaa meille uusia mahdollisuuksia. Siksi näen pilvessä todellakin vain pelkkiä etuja.

– OnePiecella menee hyvin, ja sen liikevaihto oli 125 miljoonaa Norjan kruunua vain muutaman vuoden toiminnan jälkeen.



INNOVATIIVISET TARTTUVAT UUSIIN MAHDOLLISUUKSIIN



Jason Andersson, IDG:n pääanalyytikko tavoittelee tähtiä ja taivasta

VISMAgazine **webTV**
Katso haastattelu verkkosivuiltamme!
visma.fi/vismagazine

HALUATKO LISÄTIETOA?



Katso Jason Anderssonin videohaastattelu tai lue hänen uusi kirjansa Collaborate to Innovate

Muuttuvatko trendit mielestäsi liian nopeasti? Pitää paikkansa, ainakin IT:n ja teknologian alalla. Analyytikon ja asiantuntijan Jason Anderssonin mielestä sekä IT-ratkaisut että työprosessit ovat siirtymässä pilveen. Pilvipalvelut ovat älykkäitä ja moderneja lisäten joustavuutta samalla, kun alentavat kustannuksia. Siksi pilvi on asiantuntijan mielestä luonnollinen valinta.

VISMAgazine tapasi Jason Andersson IDG:n toimistolla Tukholmassa, missä hän toimii pääanalyyttikkona ja vastaa esim. sosiaalisten työkalujen sekä mobiili- ja pilviratkaisujen analysoinnista niin Pohjoismaissa kuin Euroopassakin. Hänellä on keskeinen asema globaalissa analysointityössä IT:n ja teknologian alalla IDG:ssä, joka julkaisee maailmanlaajuisesti mm. lehtiä kuten Computerworld ja PC World.

– Pilviratkaisut eivät vain tarjoa pääsyä tietoihin ajasta ja paikasta riippumatta, vaan vapauttavat käyttäjät myös ohjelmiston hallinnointityöstä, mikä on monien mielestä vähintäänkin yhtä suuri etu. Samalla on tärkeää muistaa, että pilvessä ei ole kyse pelkästään teknologiasta, vaan myös siitä, kuinka yritykset suorittavat liiketoiminta- ja työprosessinsa niin tänään kuin tulevaisuudessakin, Jason Andersson painottaa.

– Pilveä tulisi tarkastella arkkitehtuurina, kuinka IT-ratkaisut on rakennettu, ja niitä käytetään uudella, järkevämmällä ja modernimmalla tavalla. Ne mahdollistavat automaation asteen kasvattamisen, virtualisoinnin ja joustavuuden. Uusien pilviratkaisujen mukana tulee myös uusia mahdollisuuksia. Kun sen ymmärtää, tajuaa myös, kuinka pilveä voidaan hyödyntää ja miksi tämän tyyppiset selainpohjaiset ratkaisut ovat

kovaa vauhtia tulossa kaikkein suosituimmiksi.

IDG katsoo tulevaisuuteen. Yrityksen päävauvuudet ovat juuri IT:n ja teknologian alalla, ja monet seuraavatkin sitä, niin käyttäjät kuin uusia ja perinteistenkin ratkaisujen kehittäjät kaikkialla maailmassa.

– Me tulemme vanhan ajan IT-maailmasta, jossa käyttöoikeudet ohjelmistoon ja palveluihin myytiin lisenssipohjaisina. Uudessa pilvimaailmassa hinnat ovat alhaisempia ja helpommin ennustettavissa ja on myös helpompaa valita haluamansa palvelut ja maksaa vain niistä. Tällöin ei ole tarpeen maksaa toiminnallisuuksista tai moduuleista, joita ei tarvita. Voittajat ovat yksittäiset käyttäjät ja yritykset, jotka voivat paljon helpommin mukauttaa IT-toimintonsa ja -ratkaisunsa yrityksen todellisiin tarpeisiin. Ohjelmistojen toimittajat tarjoavat siis näin tukea yritysten liiketoimintaan ja työskentelyprosesseihin pelkkien toiminnallisuuksien tarjoamisen sijaan.

Samalla on paljon helpompaa eritellä erilaiset tarpeet ja käyttäjäryhmät niin sisäisesti kuin ulkoisestikin, jolloin kaikki saavat käyttöönsä tarvitsemansa ratkaisut ja toiminnallisuudet voidakseen suorittaa työnsä mahdollisimman tehokkaasti.

YKSI TOIMITTAJA, MONI TEKIJÄ

– Uskon että kaikki käyttäjät eivät vielä ymmärrä pilven mahdollisuuksia, mutta ne jotka ymmärtävät, ovat etulyöntiasemassa. Pilvi ei ole jotakin, joka on tuolla ylhäällä tähtien joukossa taivaalla. Pilvi rakennetaan täällä maankamaralla ja sitä täydennetään jatkuvasti uusilla ratkaisuille, joiden avulla tiedot ovat käytettävissä maailmanlaajuisesti, Jason Andersson hymyilee.

– Monia on ikään kuin huijattu tilaamaan pilvipalveluita yhdeltä ja samalta toimittajalta, jotta kustannukset pysyisivät alhaisina ja pilveä voitaisiin todella hyödyntää. Mutta katso myös toimittajan ekosysteemiä pilvessä, sillä hyvät ja tulevaisuuteen suuntautuneet toimittajat yhdistävät usein palvelunsa järkevällä tavalla sen lisäksi, että ottavat mukaan partnereita ja muita toimittajia valmiiden integraatioiden kautta. Silloin kaikki vain näyttää yhden toimittajan kokonaisuudelta, vaikka onkin monen tekijän summa.

ERP KASVAA PILVESSÄ

– Monesti väitetään, että ERP-järjestelmät eivät voi olla pilvessä, mutta se ei pidä paikkaansa. Tästä on monia esimerkkejä, jos vielä uskot noihin väitteisiin, arvioi asia uudelleen. Kun ERP on pilvessä, voidaan löytää ratkaisu, joka sopii juuri teidän käyttöprosesseihinne ja käyttäjämalleihinne. Samalla on helppoa hyödyntää tarvittavia lisätoiminnallisuuksia, jotka tekevät ERP-järjestelmästä vielä täydellisemmän käyttäjien ja yrityksen todellisiin tarpeisiin perustuen. Siksi näemme tulevaisuudessa yhä useampia ratkaisuja ja toiminnallisuuksia pilvessä, Jason Andersson summaa.

VIISI PERUSTEITUA SYYTÄ NOSTAA TALOUSHALLINTOJÄRJESTELMÄ PILVEEN

Tälläkin hetkellä moni yritysjohtaja harkitsee sekä operatiivisten että strategisten toimintojen kehittämistä viemällä taloushallintojärjestelmän pilveen. Moni näin on jo tehnyt – miksi et tekisi samoin?

Taloushallintojärjestelmän pilveen siirtämistä puoltavat **toiminnalliset, tietotekniset** sekä **taloudelliset** syyt. Tärkeimmät taloudelliset syyt käyttää SaaS-pohjaista taloushallintojärjestelmää koostuvat seuraavasta viidestä faktasta:

1 Maksu perustuu käyttöön – Yrityksesi maksaa ainoastaan niistä lisensseistä ja IT-resursseista, joita käytätte. Kiinteitä kuluja on vain vähän. Sillä ei ole merkitystä, onko yrityksesi kasvussa tai taantumassa, järjestelmän koko mukautuu tarpeittenne mukaan. Jos liiketoimintanne on kausiluonteista, voitte mukauttaa järjestelmän käyttöä ja veloituksia vastaamaan toimintanne luontaista rytmiä. Voitte myös lisätä ja vähentää toiminnallisuuksia tarpeen mukaan.

2 Nopeita tuloksia – SaaS-pohjaisen järjestelmän käyttöönotosta aiheutuneet kulut kääntyvät tuotoiksi erittäin nopeasti:

- Laitteistoja ei tarvitse hankkia eikä määritellä. Laitteistojen käyttöikä pitenee eikä paikallisia asennuksia tarvitse tehdä.
- Ohjelmisto käyttöönottoasetusten tekemiseen kuluva aika on huomattavasti lyhyempi.
- Käyttöönotto yleisesti on nopeampaa, koska palvelun toimittaja vastaa teknisestä ympäristöstä, jonka avulla taataan nopea ja tehokas palvelun käyttöönotto.
- Ennakkoinvestointi on pienempi, koska laitteistoja tai ohjelmistoja ei tarvitse ostaa etukäteen.

3 Minimoi tai eliminoi IT-resurssit – Koska suurin osa taloushallintojärjestelmän IT-vastuusta on ulkoistettu SaaS-ratkaisun myötä, taloushallintoon erikoistunutta IT-resurssia ei tarvita. Kun käytössä on selainliittymä, myös paikallisten työasemien hallintaan tarvittava työ määrä vähenee.

4 Ei lisäkuluja päivityksistä – Useimpiin SaaS-ratkaisuihin sisältyvät versiopäivitykset, huoltopaketit sekä pikakorjaukset. Tällaiset järjestelmämuutokset suoritetaan toimistoajkojen ulkopuolella eivätkä ne vaikuta käyttäjien toimintaan.

5 Ohjelmiston uusin versio aina käytössä – Koska SaaS-pohjaiset taloushallintojärjestelmät päivitetään säännöllisesti uusimpiin versioihin, käyttäjät saavat käyttöönsä uusimmat toiminnallisuudet ja suorituskyvyn heti ja ovat näin ollen tuottavampia. Versiopäivityksiin kuuluu testipäivitys, joka käyttäjän täytyy hyväksyä ennen kuin uusi versio tulee tuotantokäyttöön. Näin ollen palvelun käyttäjä itse pysyy selvillä siitä, milloin on ottamassa uutta ohjelmaversiota käyttöön.

Jos haluat välttää suuria etukäteisinvestointeja ohjelmistoihin ja laitteistoon sekä päästä eroon suurimmasta osasta taloushallintojärjestelmän käytön pyörittämisen aiheuttamista toimenpiteistä, suosittelemme lämpimästi siirtämään taloushallintojärjestelmän pilveen!

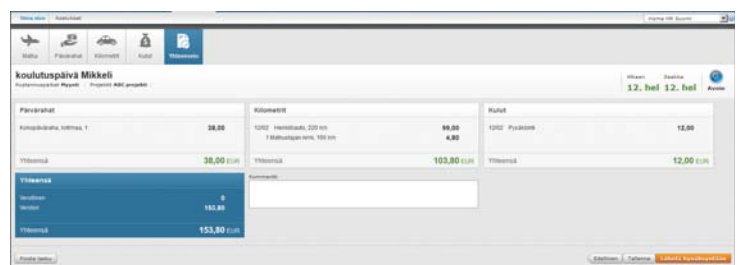
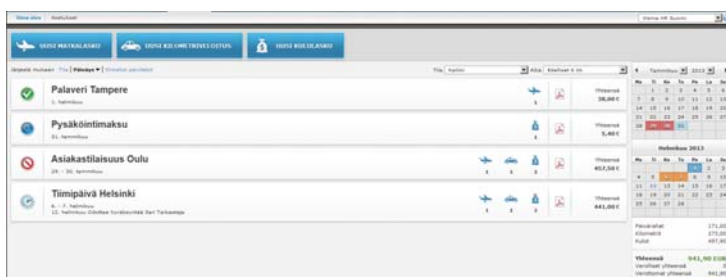


UUTUUS!

VISMA.NET EXPENSE

– kustannustehokasta ja helppoa matkalaskujen hallintaa

Visman pilviratkaisujen tuoteperheeseen on syntynyt uusi tulokas, sillä vuoden alussa julkaistiin internet-pohjainen Visma.net Expense matka- ja kululaskujen kirjaamiseen sekä hallintaan. Nopea käyttöönotto, käytön joustavuus, selkeys sekä helppokäyttöisyys ovat merkittävimmät ratkaisun tarjoamat edut.



Visma.net Expense on suunniteltu loppukäyttäjää ajatellen. Sen helppokäyttöisyys ja loogisuus mahdollistaa ohjelman välittömän käyttöönoton heti sen jälkeen, kun alkuasetukset on määritetty. Internet-pohjainen ratkaisu sallii käytön kaikilta laitteilta: pc:ltä, MAC:ilta sekä tabletilta ja toimii kaikilla selaimilla.

– Selkeät eri toimintoja kuvaavat painikkeet ja yksinkertainen rakenne johdattavat käyttäjää etenemään käyttöliittymässä. Visma.net Expense on osa Visma.net -palvelukokonaisuutta, mutta matkalaskuohjelmaa voi käyttää myös täysin erillisenä ohjelmalla, kertoo tuotepäällikkö Sari Kantokoski.

VISMA.NET EXPENSE – LUOTETTAVA JA VAIVATON

Palvelua käyttöönotettaessa säästyy reilusti työaika, sillä tarvetta erillisille asennuksille ei ole. Visma.net Expense on itsessään niin selkeä ja helppokäyttöinen ohjelma, jotta käyttökoulutuksiakaan ei välttämättä tarvita.

– SaaS-ratkaisu vapauttaa myös päivitystoimenpiteistä, sillä Visma huolehtii asiakkaan ja käyttäjien puolesta, että käytössä on aina viimeisin versio sekä ylläpitää virallisia á-hintoja matkakustannusten korvauksille. Asiakkaalla on toki mahdollisuus määritellä myös omia yrityskohtaisia á-hintoja, tarkentaa Kantokoski.

MINUUTTI JA MATKALASKU ON HYVÄKSYNTÄKIERROKSELLA

Visma.net Expensen pääsivulta käyttäjä voi kuluva kuvaavaa ikonia tai kalenteria klikkaamalla lisätä uuden matka- ja/tai kululaskun. Näkymän oikeassa reunassa yhteensä-summa päivittyy sitä mukaa, kun käyttäjä tallentaa tietoa.

Kululaskulle voi liittää kuitin esimerkiksi pdf-muodossa. Kulujen tiliointi tapahtuu automaattisesti yrityksen määrittelemien tiliointisääntöjen mukaisesti. Kun matka- tai kululasku on valmis, käyttäjä pääsee yhteenveto-välilehdeltä katsomaan erittelyn syöttämistään kuluista. Esimies saa sähköpostiinsa viestin hyväksyttävästä matka- ja/tai kululaskusta.

Etusivulla käyttäjä näkee tiedot kirjatuista kulu- ja matkalaskuista, joita voi selata tilakoodin tai päivämäärärajan mukaan. Ruudulla näkyy myös euromääräinen yhteissumma, joka koostuu ohjelmaan kirjatuista matka- ja kululaskuista. Tilakoodit kertovat, onko lasku hyväksytty vai hylätty. Hylätystä laskusta työntekijä saa sähköpostiviestin, jonne tarkastaja on tarkentanut hylkäämissyyt.

VISMA.NET EXPENSE

- Selkeys ja johdonmukaisuus takaavat miellyttävän käyttökokemuksen
- Ylläpito ja päivitykset Visman toimesta
- Lisää joustavuutta: käytettävissä aina kun internet-yhteys saatavilla
- Luottokorttitapahtumat kytkettynä suoraan ohjelmaan
- Selkeä seuranta tehdyn matkalaskun tilasta
- Maksuaineistot sekä kirjanpito- ja viranomaisraportit
- Käyttöliittymät suomeksi, englanniksi ja norjaksi

VISMAN SAAS-RATKAISUT

- Visma.net Expense – matka- ja kululaskut
- Visma.net – talous- ja toiminnanohjausjärjestelmä
- Visma Severa – projekti- ja työajanhallinta sekä toiminnanohjaus
- Visma Proceedo – hankinnat, sopimushallinta, etukäteishyväksynnät ja laskunkierrätys
- Visma Payroll – palkanlaskenta
- Netvisor – taloushallinto
- Visma Navita
- MyVisma

Lisätietoa: visma.net/fi/matkalaskut

NPS on osa asiakassuhteen hoitamista

Visma aloitti Suomessa vuonna 2012 järjestelmällisen asiakastytyväisyyden tutkimisen Net Promoter Score eli NPS-menetelmällä. Viime vuonna jalkautimme toimintatavan osaksi jokaisen työntekijän työtehtäviä ja nyt vuonna 2013 toiminta jatkuu entistä vahvempana.

MIKÄ IHMEEN NPS?

NPS on asiakastytyväisyysmittari, joka on kehitetty vuonna 2003 amerikkalaisen Fred Reicheldin toimesta. Yleensä asiakastytyväisyysmittarit kattavat hurjan määrän kysymyksiä. NPS-mallissa kaiken perustana on yksi kysymys "Asteikolla 0-10, suositteisiko vastaaja yritystä tuttaville ja kollegoille?" Tarvittaessa yritys voi tarkentaa ensimmäistä kysymystä lisäkysymyksellä, jonka avulla haetaan lisätietoa arvosanan perusteista. Asiakastytyväisyyttä voidaan mitata puhelimitse ja sähköpostin/internetin avulla. Koska mallissa on tavoitteena kontaktoida suurin osa asiakkaista vuosittain, kysely Vismalla suo-

ritetaan sekä puhelimitse että sähköpostilla, jolloin kysely tavoittaa jokaisen asiakkaan.

Asiakkaat, jotka antavat vastaukseksi arvosanan 9-10 ovat yrityksen "suositelijoita" Arvosanan 7-8 antajat ovat "neutraaleja" ja ne, jotka antavat arvosanaksi 0-6 ovat "arvostelijoita". NPS-arvo saadaan, kun suositelijoiden %-luvusta vähennetään arvostelijoiden %-luku.

KUKA HYÖTYY JA MITÄ?

Vismalla otettiin NPS-malli käyttöön nimenomaan siksi, että sen avulla pyritään kaikissa yhtiöissä tukemaan Visman tuotteiden, palveluiden sekä asiakaspalvelun jatkuvaa kehittämistä

sekä säännöllistä palautteen vastaanottamista ja sen käsittelyä. Asiakastytyväisyyskysely antaa jokaiselle asiakkaalle tilaisuuden kertoa mielipiteensä ja vaikuttaa. Asiakkaiden antamat palautteet ovat meille kullannarvoisia. NPS-tutkimuksen tuottama palaute käsitellään organisaation joka osa-alueella kuukausittain.

Visman tyytyväiset sekä neutraalit asiakkaat voivat kertoa mielipiteensä asioista, jotka heidän mielestään vaativat edelleen kehittämistä, kun taas tyytymättömät asiakkaat voivat kertoa yksilöidysti haasteista, jotka vaativat toimenpiteitä. Korjausta vaativiin palautteisiin käydään käsiksi Visman toimesta ja tehdään tarvittavia toimen-



"Asiakaspalautteita käytämme sekä nopeiden toimenpiteiden pohjana että pidemmän aikavälin kehitysprosessien tukena asiakastytyväisyyden varmistamiseksi"

Øystein Moan
Visma-konsernin pääjohtaja



"NPS tuo asiakkaat lähemmäksi jokaisen työntekijän arkea uudesta näkökulmasta, myös niiden joilla ei tehtävissään ole mahdollisuutta päivittää asiakaskohtauksiin, kuten tuotekehitys tai sisäiset palvelut. Vastausten käsittely tiimeissä kehittämiskohteiden löytämiseksi auttaa kaikkia ymmärtämään, miten merkittäviä Visman ratkaisut ja palvelut asiakkaille ovat."

Juha Mäntylä
Toimitusjohtaja, Visma Software



"NPS-asiakaskysely tuottaa meille arvokasta tietoa tilanteestamme ja asiakkaidemme asenteesta meitä kohtaan. Totuuden kuuleminen asiakkaan suusta ei aina ole pelkästään mukavaa, mutta sen kohtaaminen ja ymmärtäminen ovat avainasioita kestävä menestyksen tiellä."

Kristiina Timperi
Varatoimitusjohtaja & NPS Manager,
Visma Services

piteitä asioiden parantamiseksi. Toisin sanoen, kyselyyn vastaamalla, asiakkaillemme on täysi mahdollisuus vaikuttaa. "Vaativattomana" tavoitteena meillä on 100 % asiakastyytyväisyys!

Osalla asiakkaistamme on tuotteita ja palveluja hankittuna useammasta Visma-yhtiöstä. Tällöin asiakastyytyväisyyskysely saatetaan esittää kahdesti saman vuoden aikana. Toivomme asiakailta tällaisissa tapauksissa ymmärrystä. Vaikka olemme yhtä Vismaa, voivat asiakaskokemukset vaihdella eri tuotteiden sekä palveluiden välillä. Nämä kaikki kokemukset toivomme saavamme viimeistään NPS-tyytyväisyyskyselyn palautteenä.

VASTAAMINEN VIE VAIN KAKSI MINUUTTIA TYÖAJASTA

NPS-tutkimusta suoritetaan sekä puhelinkyselyinä että sähköpostikyselyinä. Koska kysely kattaa vain muutaman kysymyksen, vastaaminen vie vain pienen hetken, mutta on äärimmäisen arvokas palaute Vismalle.

Kun saat Vismalta asiakastyytyväisyystutkimusta koskevan puhelun tai sähköpostiviestin, ole ystävällinen ja vastaa kyselyyn. Vain palautetta antamalla autat meitä kehittymään entistä paremmiksi.



"Mahatma Gandhi on kiteyttänyt asian hienosti: Asiakas on tärkein vieras talossamme. Me emme tee hänelle palvelusta palvelemalla häntä. Hän tekee meille palveluksen antamalla meille mahdollisuuden palvella. Asiakaspalautteiden ruusut ilahduttavat ja lämmittävät sydäntä. Risut auttavat meitä kehittymään. Entistä parempi huominen luodaan yhdessä asiakkaiden kanssa."

*Terhi Karasjärvi
Toimitusjohtaja, Visma Passeli*



SÄHKÖINEN TILITOIMISTO tuo yhteistyöhön muutoksen

Woimistamo Oy on maaliskuussa 2012 toimintansa käynnistänyt lappeenrantalais-lahtelainen liikkeenjohdon konsultointi-, koulutus- ja viestintäyritys. Yritys on erikoistunut vaativiin strategia- ja rakenne-muutoksiin, muutosjohtamiseen ja -viestintään sekä johtoryhmien, esimiesten ja työyhteisöjen kehittämiseen. Tekniikan tohtori Laura Lares toimii Woimistamo Oy:n toimitusjohtajana erikoisalananaan strategia-, johtamis-, henkilöstö- ja viestintäosaamisen tehokasta yhdistämistä edellyttävät vaativat johtamistilanteet. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä hän työskenteli mm. Kalevala Korun ja Lapponia Jewelleryn toimitusjohtajana ja sitä ennen 15 vuotta metsäteollisuudessa liiketoiminnan kehitys-, myynti- ja henkilöstöjohtajana. Woimistamo Oy aloitti yhteistyön Visman Lappeenrannan tilitoimiston kanssa vuosi sitten pilvessä.

MUUTOSTA PELIIN

–Woimistamo on muutoksen asiantuntija ja osaa muutoksen, kuvaa Laura Lares yrityksensä toiminnan ydinsanomaa.

– Kun yhteistyötä Netvisor-järjestelmällä aloitettiin, Vismalta kysyttiin: ”Pelottaako uuden sähköisen ratkaisun käyttöönotto?”

– Ei pelottanut hetkeäkään, vaan ehdottomasti halusimme olla eturintamassa muutoksessa mukana. Mikäli pelkää IT-järjestelmän käyttöä, on se tässä kohtaa aivan turhaa. Ohjelman käyttöönotto ja itse käyttö on helppoa. Meillä perheytyksemme 18-vuotias talousharjoittelija, abiturientti Lauri Mankki, toimii sen pääkäyttäjänä, vaikei olekaan taloushallinnon järjestelmien tai tehtävien parissa aiemmin toiminut, kertoo Lares.

– Työskentelymallin valinnassa yksi tärkeimmistä kriteereistä oli, että työnjakoa on ajan mukaan kasvun tahtiin helppo muuttaa. Laskutettavien asiakkaiden ja laskujen määrä oli viime kuussa kasvanut kaksikymmenkertaiseksi puolen vuoden takaiseen nähden. Net-

visor kustannuksineen sopeutuu tällaisiin muutoksiin vaivattomasti. Toinen erittäin tärkeä asia meille oli ratkaisun skaalautuvuus. Käyttäjien määrän lisääminen käy helposti. Lisäksi kuukausiveloitusmalli on aloittelevalle yritykselle, kun tuloja ei vielä juurikaan ole, kustannustehokas tapa hankkia palvelut käyttöön, kertoo Lares valintaperusteista.

TEHOKASTA TYÖNJAKOA

Woimistamo keskittyy myyntiin ja siihen liittyviin tehtäviin ja kirjanpitäjä hoitaa juoksevan kuukausitoiminnan.

– Hoidamme itse myyntilaskutuksen, ostolaskujen käsittelyn ja maksatuksen. Odotusarvo raportoinnille ja nopeudelle oli todella suuri, koska en halunnut luopua sellaisesta liiketoiminnan seurantasesta, johon olen tottunut työskennellessäni

porssiyhtiössä. Reaaliaikaisuus on meille tärkeä ominaisuus ja se on toiminut hyvin, toteaa Lares.

– Verkkolaskujen käsittely on tosi nopeaa, vain pari napin painallusta. On todella tärkeää saada kaikki laskut verkkolaskuina, tällä hetkellä n. 95 % laskuista tulee meille verkkolaskuina suoraan järjestelmään. Erityisen hyvänä pidän sitä, että käsiteltävät laskut näkyvät heti avaussivulta. Skannaus vie jonkin verran aikaa, mutta tositteet ovat sen jälkeen kätevästi järjestelmässä.

Visma puolestaan hoitaa Woimistamon pääkirjanpidon tehtävät: ostolaskujen tiliöintitarkastukset sekä ajallisen kohdistamisen tarkastuksen, pankin tiliotteiden käsittelyn, arvonlisäveron täsmäytykset ja kuukausittaiset kausiveroilmoitukset, tilinpäätöksen ja tuottaa kuukausittaisen tilinpäätöstasoisien raportoinnin.

”Sähköisen järjestelmän avulla olemme pystyneet tehostamaan työnjakoa ja delegointi on helppoa”

”Usein rutiinitehtävät työllistävät yrittäjiä ja se aika on pois tärkeistä asioista – kuten elämästä”

– Maksurutiinit sujuvat kotisohvalta kätevästi. Mac-maailma on meille tärkeä, kertovat Laura Lares ja Lauri Mankki Woimistamo Oy:stä.



SÄHKÖINEN TYÖPÄIVÄ ON SUJUVAMPI

Perinteiseen tilitoimiston työskentelymalliin verrattuna kirjanpitäjän työpäivä on muuttunut selvästi.

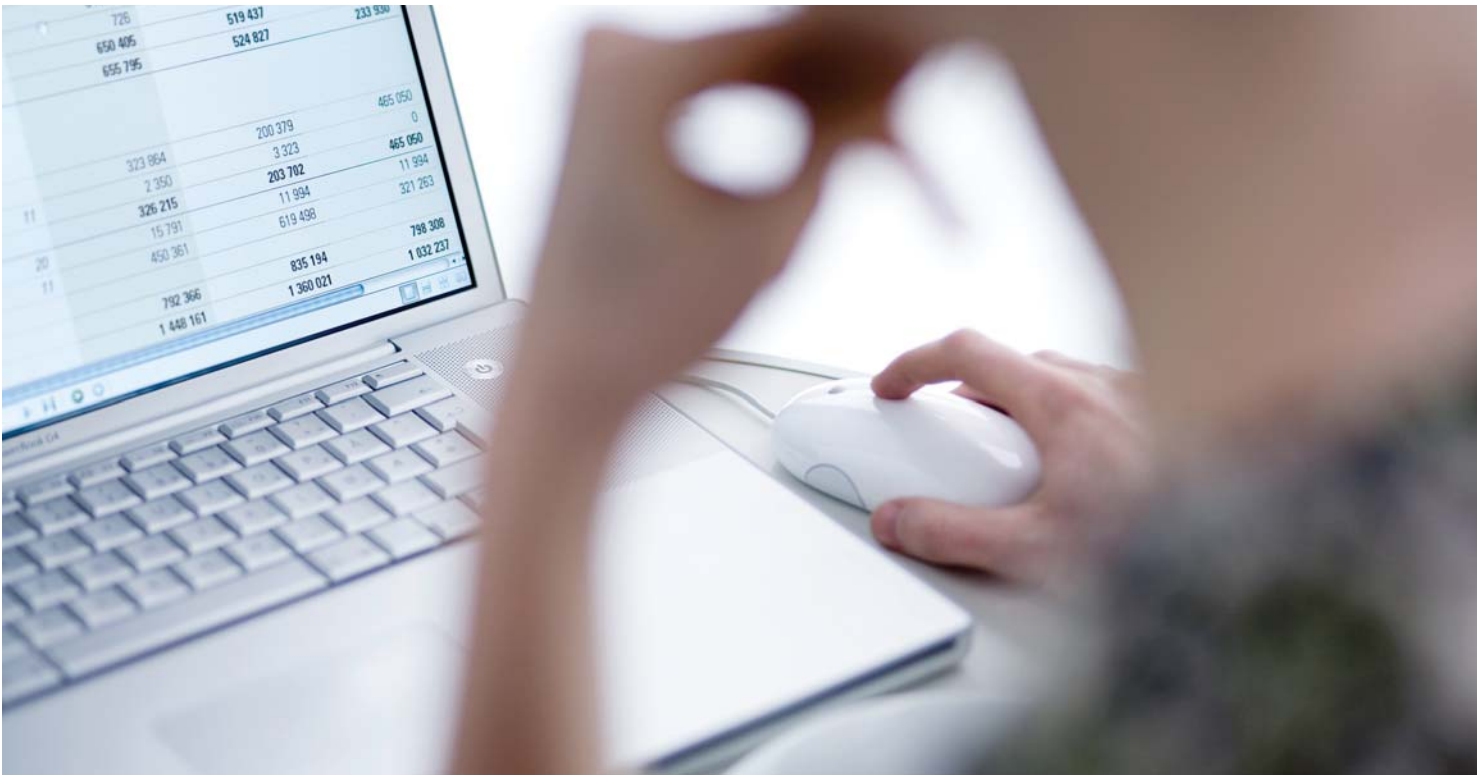
– Sähköinen palvelu poistaa prosessista moninkertaiset työvaiheet koskien materiaalin kuljettamista, käsittelyä ja arkistointia. Saman tiedon syöttäminen useampaan paikkaan poistuu ja materiaali on tallessa sekä heti löydettävissä. Myös asioiden selvittelyn tarve vähenee tai jää kokonaan pois. Sähköisen järjestelmän monipuoliset hakutoiminnot ovat tässä avainasemassa. Kun paperikirjanpitoa tehdyn kirjanpidon aineistomapiit luovutetaan tilikauden päätyttyä asiakkaalle, siirtyy historiatieto asiakkaan haltuun. Sähköisessä järjestelmässä päivittyminen raporteille on nopeaa ja historiatiedot ovat helposti noudettavissa ja analysoitavissa toimenpiteitä varten, kertoo Woimistamolle nimetty kirjanpitäjä Anu Lukander Lappeenrannan tilitoimistosta.

AIKAA OIKEISIIN ASIOIHIN

Tilitoimiston päässä aikaa säästyä ja asiakkaan liiketoimintaan pystytään keskittymään tehokkaammin. Panostamme enemmän tiedon analysointiin ja konsultointiin. Tämä mahdollistaa todellisen lisäarvon tuottamista asiakkaalle ja paremmat toiminnan kehittämisen edellytykset palveluprosessin molemmissa päässä.

Papereita ei enää tarvita ja tositteet ja raportit saa käsiin nopeasti ja vaivattomasti, vaikka kotisohvalle internetyhteyden välityksellä tai älypuhelimella tien päältä. Vanhat arkistointimapiit voi unohtaa. Tositteiden tuhoaminen ja muu aikaa vievä rutiinityö on poistunut, eikä huoli tärkeiden papereiden joutumisesta väärin käsiin paina mieltä. Tietojen sähköinen varastointi ”pilveen” täyttää lain vaateet ja paperittomuudesta hyöttyy yrittäjän, tilitoimiston ja viranomaisten lisäksi myös luonto. Ajansäästö rutiinitöiden poistuessa on huomattava.

VISMA NAVITALLA KATSOT TULEVAISUUTEEN



Johtoryhmä kokoontuu kuukausikokoukseen, talouspäällikkö tapaa rahoittajien edustajia ja toimitusjohtaja tarkkailee tuloksen kehittymistä. Nämä kaikki tapahtumat asettavat vaatimuksia yhtiön talouden raportoinnille: sisältö, muoto, aikajänne, vertailut, vuorovaikutteisuus ja myös välineistö.

Tehokkaiden välineiden ja nykyaikaisten tekniikoiden avulla edellä mainitut työtehtävät ovat joustavasti toteutettavissa myös muualla kuin yrityksen varsinaisissa toimitiloissa.

Visma Services Oy:n kehittämä Visma Navita on nykyaikainen raportoinnin ja budjetoinnin työkalu koko yrityksen vastuuhenkilöstön käyttöön. Se vastaa yritysten tämän päivän raportointitarpeisiin ja -haasteisiin. Järjestelmän käyttö on johdonmukaista ja löydät jo avaussivulta olennaisimman tiedon yrityksesi ja sen yksiköiden kehityksestä sekä viimeisimmät muutokset tuloksissa.

OIKEAT TIEDOT OIKEAAN AIKAAN

Visma Navitan peruspaketti sisältää kaikki talouden keskeiset raportit kuten tuloslaskelman, taseen, rahoituslaskelman ja talouden tunnusluvut. Raportointia voidaan laajentaa yrityksesi omilla talousraporteilla ja tunnusluvuilla. Raportteihin liittyy aina valmis graafinen esitys, joka osaltaan

täydentää talouden kokonaiskuvan tulkintaa. Voit syventää tarkastelua avaamalla esimerkiksi yhtiön kustannuspaikoittain tai poraamalla tuloslaskelmaa auki tileittäin ja tapahtumittain, lopulta laskun kuvalle asti. Nämä työkalut helpottavat sinua tulkitsemaan, miksi pääsitte tavoitteisiin tai miksi ylittitte tai alititte budjetoidut tavoitteet.

Yrityksesi voi laajentaa Visma Navitan käyttöä raportoinnista myös budjetointiin ja ennustamiseen. Järjestelmällä voidaan laskettaa kuluva tilikauden ennusteet ja avata selkeät ennalta laaditut budjettipohjat liiketoiminnan vastuuhenkilöiden täytettäväksi. Osabudjetit kootaan järjestelmässä koko yrityksen kattavaksi talouden budjetiksi, johon kuukausittaisia toteumalukuja voidaan verrata koko tilikauden ajan. Budjetiteja voidaan päivittää sovituin ajanjaksoin ennusteiksi ja laaditut ennusteet saadaan raportoitua yrityksesi tarpeiden mukaisesti.

TARKASTELE YRITYKSESI TIETOJA SIELLÄ, MISSÄ SE SINULLE PARHAITEN SOPII

Järjestelmä toimii käyttäjille aitona pilvipalveluna internetin välityksellä. Visma Navitaa voidaan siis käyttää ajasta ja paikasta riippumatta eikä se vaadi käyttäjältä mitään erillisasennuksia tai päivityksiä.

Visma Navita on liitetty Visma Services Oy:n käyttämiin taloushallinnon ratkaisuihin kuten esimerkiksi Visman Netvisor-järjestelmään, josta talouden toteumatiedot päivittyvät jo kuluva kuukauden aikana automaattisesti asiakkaan tarkasteltavaksi. Visma Services Oy:n taloushallinnon palveluiden ja Visma Navitan ajantasaisen tiedon perusteella yrityksesi voi siis luottaa talouden raportoituihin tilaan. Luotettavan raportoinnin perusteella yrityksesi johto voi vaikka aloittaa turboprojektin kaikkein keskeisimmästä tulevasta hankkeestaan.

“Rakensin testiympäristön ja opin valtavasti. Akateemisessa ympäristössä testaukseen kiinnitettiin huomiota tuskin ollenkaan, joten tämä oli tekemällä oppimista”

Hän on
testin
PARAS

– Testaus on uskomattoman jännittävää. Kyseessä on joukkuepeli, Popescu selventää. Työ on todella vaihtelevaa, siinä siirrytään aiheesta toiseen ja ollaan mukana tuotekehityksen kaikissa eri vaiheissa, mikä tekee työstä erittäin motivoivaa. Testaaja on myös vastuussa siitä, että loppukäyttäjille päätyvän tuotteen laatu on hyvä. Näin ollen testaajalla on suuri vaikutus sekä prosessiin että itse lopputuotteeseen, hän toteaa.

TIEDONJANO

IT-alan korkeakoulututkinnon ansiosta Popesculla oli syvempi ymmärrys IT-tuotteiden matemaattisista peruseräistä, ja siksi hän halusi myös suorittaa matematiikan alan tutkinnon. Hän opiskeli Timisoaran yliopistossa Romaniassa 1 000 kilometrin päässä kotikylästään. Matematiikan opintojen ohella hän sai neljän kuukauden sijaisuuden

testaajana Alcatelilla. Koska testaaminen oli työtä, josta hän piti, pesti jatkui kolme vuotta ja hän sai mahdollisuuden tutkia testausta aiheena käytännön työn lisäksi.

– Rakensin testiympäristön ja opin valtavasti. Akateemisessa ympäristössä testaukseen kiinnitettiin huomiota tuskin ollenkaan, joten tämä oli tekemällä oppimista, Popescu kertoo.

Kolme vuotta testauksen parissa työskenneltään hän päätti vaihtaa työpaikkaa ja siirtyi Visman palvelukseen Timisoarassa.

– Havaitsin, että testausprosessissa oli parantamisen varaa, ja tein muutosehdotuksia sekä teknologian käyttöön että siihen, kuinka testit suoritetaan. Näin prosessista tuli strukturoidumpi ja helpommin hallittava. Minulla on hyvin avoin ja alaisiaan tukeva esimies, ja yhdessä olemme kehittäneet sekä itseämme että Vismaa, hän jatkaa.

ISTQB – HARJOITUS TEKEE MESTARIN

Ohjelmistot ovat mukana miltei kaikessa, mitä teemme, ja meistä on tullut hyvin riippuvaisia vakaista ja toimivista ohjelmistoista. Ammattimaisesta ohjelmistojen verifiointista ja testauksesta tulee sen vuoksi aina vain tärkeämpää, ja se vaatii sertifiointia ja koulutusta. ISTQB (International Software Testing Qualifications Board) on yhdistys, joka teki aloitteen samannimisen kansainvälisen standardin luomiseksi. Vuodesta 2002 ammattimaiset ohjelmistotestaajat ympäri maailman ovat kokoontuneet yhteen määritelmäläiseen standardin sisällön jatkokoulutusta varten. Osaamista testataan kolmella tasolla, jotka ovat Foundation, Advanced ja Expert.

– Esimieheni pyysi minua suorittamaan ISTQB-testin ensimmäisen tason, sillä kaikkien Visma Softwaren laatuvaikuttajien (QA) on suoritettava tämä testi. Sain kuulla, että yleensä vain 20 % testiin osallistuvista läpäisee sen. Luin siihen hullun lailla neljä kuukautta, ja se kannatti. Pääsin läpi loistavin tuloksilla, jotka olivat kaikkien aikojen parhaat Norjassa. Sen jälkeen minua pyydettiin tiiminvetäjäksi Visma Softwaren palvelukseen Oslossa.

OTA ASIAT OMIIN KÄSIISI

Raluca Popescu on tarmokas nainen, ja huomattuaan virheitä ja puutteita suorittamassaan ISTQB-kokeessa hän otti yhteyttä Norwegian Testing Boardiin (NTB), joka on vastuussa sertifiointeista Norjassa. Eikä aikaakaan, kun NTB ymmärsi,

“Opiskelijat tarvitsevat järjestelmällisen lähestymistavan testaukseen jo opiskeluaikana”



RALUCA TESTAA

VISMAN HUIPULLE

Raluca Popescu on 31-vuotias ja sananmukaisesti testin paras. Taustaltaan sekä informaattikona että matemaattikona hän hyppäsi mahdollisuuksien junaan ja aloitti työn ohjelmistotestaa-jana. Hän kertoo vaiherikkaasta matkastaan testauksen maailmassa, joka on myös vienyt Visman huipulle.

miten arvokas resurssi Popescu on, ja häntä pyydettiin NTB:n jäseneksi.

Organisaatio määrittelee standardin testauksessa vaadittavasta osaamisesta, mikä antaa mahdollisuuden kehittää parempia ohjelmistoja. Se antaa alalle selvät määritelmät, terminologian ja kiinteät raamit. Tänä päivänä maailmassa on 250 000 henkilöä, joiden sertifiointi vastaa Popescun ehdottomia muutoksia.

Useita vuosia NTB:ssä työskennelleenä hänestä on tullut myös osa International Testing Boardia ja hän toimii nyt sertifiointien tarkastajana Expert-tasolla.

TESTAUS OPINTO-OHJELMAAN

Popescun into ja omistautuminen työlleen on ihailtavaa. Hän haluaa muuttaa testauksen imagoa IT-alalla ja tekee herkeämättä työtä asian eteen. Hän otti yhteyttä professori Dag Sjøbergiin Informaatioinstituutissa ja ehdotti tapaamista.

– Kerroin, että opiskelijoiden pitäisi tutustua testaukseen jo koulunpenkillä. Nykyisellään he tietävät siitä hyvin vähän tai eivät mitään. Opiskelijat tarvitsevat järjestelmällisen lähestymistavan testaukseen jo opiskeluaikana. Testauksella on josain määrin huono maine yhdistettynä tuotekehittäjän nimikkeeseen. Se johtunee siitä, että on vaikea tietää, mitä testaus itse asiassa pitää sisällään, Popescu kertoo.

Sjøberg oli Popescun kanssa samaa mieltä siitä, että testaukselle pitäisi olla oma osuus opinto-ohjelmassa. Popescu jakaakin nyt kokemuksiaan testauksesta luennoimalla siitä opiskelijoille antaen samalla uusia näkökulmia aiheeseen.

– Mukanani on joka luennolla vieras. Haluan olla rakentamassa siltaa akateemisen maailman ja yritys-elämän välillä, Popescu kertoo ja lisää: «Testaus on hauskaa ja tarjoaa monia mahdollisuuksia työelämässä».

“Testaus on hauskaa ja tarjoaa monia mahdollisuuksia työelämässä”



ISTQB & Visma (2008–2012)

- 69 QA:ta ja ohjelmistokehittäjää on suorittanut ensimmäisen tason – Foundation Level
- 6 QA:ta on suorittanut toisen tason – Advanced Level
- 2 henkilöä on saanut diplomin erittäin hyvistä tuloksista, näistä toinen on Raluca Popescu
- 2012 saavutettiin Visman kaikkien aikojen tulos ja paras tulos Norjassa



MODERNI TYÖTAPA vaatii joustavuutta ohjelmistolta



Helppokäyttöisyys, integroitavuus ja monipuoliset ominaisuudet ratkaisivat. Ohjelmointi- ja media-alan yritys Neonella Oy valitsi liiketoimintansa tueksi Visma Solutionsin järjestelmät: Visma Severan toiminnanohjaukseen sekä Netvisorin taloudenohjaukseen.

– Etsimme pilvipohjaista ratkaisua, jolloin ohjelmiston saatavuus ei ole sidottu paikkaan, josta kulloinkin palvelua tarvitaan käyttää, sanoo Neonellan tuotantojohtaja Jan-Peter Palmunen.

Tällä on Neonellalle erityinen merkitys siksi, että yrityksessä suurin osa työstä tehdään etätöinä sekä sisäisten että asiakasprojektien parissa.

– Olemme todenneet itsenäisen etätömallin soveltuvan meille hyvin ja pääosa kommunikoinnista tapahtuukin käyttäen moderneja viestimä internetin yli. On vähän yllättävääkin, että kommunikaatio on silti äärimmäisen tehokasta, Palmunen kertoo.

– Pilvi on meille luonnollinen tapa toimia.

Pohjoisin Neonellan työntekijä työskentelee Rovaniemiellä ja eteläisimmät pääkaupunkiseudulla. Osa tekee töitä kotoaan ja osa vuokratöimistöissä.

– Alusta asti on ollut sellainen fiilis, että ei tarvitse olla samassa rakennuksessa, jotta toimittaisiin tehokkaasti. Etuna on, että voimme palkata parhaita osaajia eri puolilta Suomea, Palmunen näkee.

– Neonellan työyhteisö on nuorekas, asian- tunteva ja motivoitunut, hän kuvaa.

Pelkkää etätöitä yritys ei silti tee. Yhteydenpidossa ja koulutuksessa merkittäviä ovat myös yhteiset tapaamiset.

– Kokoonnumme useita kertoja vuodessa yhteen tiimipäiville, jolloin koko firma on samankatona.

ERIKOISALANA VIDEON KÄYTTÖ WEBISSÄ

Palmunen työskentelee Neonellan resurssien ja toiminnan kehittämisen kanssa sekä toimii yrityksen strategisten tuotteiden parissa. IT-alalla hän on toiminut vuodesta 2000.

Vuonna 2004 perustetun yrityksen päätuotteita ovat internet-mediajärjestelmien sovelluskehitys sekä erilaisten verkkopalveluiden toteutus ja sovelluskehitys. Tärkeimpiä alueita ovat internetvideoteknologia, Smart TV sekä applikaatiot mobiililaitteille ja tableteille.

– Uusimpana aluevaltauksena ovat hotellijärjestelmät, joissa video on edelleen avainroolissa, Palmunen kertoo.



NEONELLA OY

- 2004 perustettu ohjelmointialan yritys
- Tarjoaa laadukkaita selainkäyttöisiä sovelluksia ja internet-palveluita
- Hyödyntää joustavan työn mallia
- Nuorekas ja motivoitunut henkilöstö

VISMA SOLUTIONS OY

- Ratkaisut työnohjauksesta taloushallintoon
- Päätuotteet Netvisor, Severa ja Maventa
- Euroopan suurimpia pilvipalveluihin keskittyneitä yrityksiä
- Suomen johtava sähköisen laskituksen osaaminen

Neonella hyödyntää kattavasti henkilöiden erilaisia vahvuusalueita.

– Osaamisen jakaminen työntekijöiden välillä on tehokasta, jolloin lähes joka tilanteessa löytyy aina joku, jolta kysyä jeesiä pulmatilanteen sattuessa, sanoo Palmunen.

TAVOITTEENA ENNUSTETTAVUUS JA RAPORTTIEN SELKEYS

Neonellan tyyppilinen asiakasprojekti alkaa konseptoinnista ja jatkuu varsinaisen kehityksen kautta lopulta ylläpitoon.

– Toimimme asiakkaan tukena suunnitteluvaiheesta lopullisen tuotteen käyttöön ja ylläpitoon asti. Iso osa Neonellan asiakkaista on niin sanottuja pitkäaikaisasiakkaita, joten palveluita kehitetään jatkuvasti. Lisäksi Neonella toimii myös liiketoiminnan suunnittelun tukena alusta alkaen, Palmunen kertoo.

Sen lisäksi, että Neonella tarvitsee toiminnan- ja taloudenohjausratkaisun, joka toimii pilvessä, on myös ominaisuuksien oltava kunnossa.

– Erityisen tärkeää on projektien hallinta ja ennustettavuus sekä talouslukujen helppo esitystapa, näkee Palmunen.

– Projektien osalta vaadimme helppoa prosessin hallintaa tarjouspyynnöstä laskutukseen yhden käyttöliittymän yli. Lisäksi henkilöstön resursointi on tärkeässä roolissa ja totesimme Severan toimivaksi ratkaisuksi.

TOIMINNAN- JA TALOUDENOHJAUS TIIVIISTI YHDESSÄ

Harva yritys tulee enää nykypäivänä toimeen ainoastaan yhdellä ohjelmistoratkaisulla. Ohjelmistojen väliset integraatiot aiheuttavat useasti yrityksissä päänaivaa eikä tavoiteltua tehokkuutta saada irti.

– Ohjelmistojen välisen integraation tulisi aina helpottaa ja tehostaa asiakkaan työtä. Erityisesti tähän halusimme kiinnittää huomiota, kun lähdimme kehittämään uutta integraatioliittymää Visma Severan ja Visma Netvisorin välille, kertoo Risto Matikainen, Visma Solutions Oy:n tuotantojohtaja.

– Uuden liittymän myötä palvelut keskustelivat toistensa kanssa kaksisuuntaisesti eikä esimerkiksi asiakkaita ja tuotteita tarvitse kirjata

erikseen molempiin ohjelmistoihin. Automaattinen tietojen siirto säästää asiakkaan aikaa ja vaivaa, jatkaa Matikainen.

Uuden integraation myötä palveluiden välillä siirtyvät myyntilaskujen lisäksi myös ostolaskut Visma Netvisorista Visma Severassa seurattaville projekteille sekä kirjatut työtunnit ja matkakulut Visma Severasta Visma Netvisorin palkanlaskentaan.

Uusi integraatio avaa uudenlaisia mahdollisuuksia myös projektien kannattavuuden seurantaan.

Kun Visma Severassa projekteille kirjatut tunnit ovat linkitettävissä Netvisorin palkkalajeihin, saadaan kohdelaskennan avulla todelliset henkilökulut mukaan projektien katelaskelmiin.

Minkään järjestelmäratkaisun käyttöönotossa ei usein kannata haukata kerralla liian suurta

palaa. Neonellassa jatkotavoitteet ovat jo selvät.

– Haluamme tehostaa edelleen resurssien käyttöä, helpottaa työntekijöiden kokonaiskäytystä projektin vaiheista sekä auttaa avainlukujen hahmottamisessa yksinkertaisessa muodossa, Palmunen suunnittelee.

“Erityisen tärkeää on projektien hallinta ja ennustettavuus, talouslukujen helppo esitystapa sekä henkilöstön resursointi”

VISMA PASSELIN VINKIT PIENYRITTÄJÄLLE LIIKETOIMINNAN TE

Passeli liittyi Visma-perheeseen syksyllä 2011. Visma Passeli on neljän ohjelman kokoinen tuoteperhe, jolla suomalaiset pienet yritykset voivat tehostaa liiketoimintaa. Olemme koonneet oheen vinkkejä, joita noudattaen pienyrityksellä on mahdollisuus tehokkaampaan toimintaan.

1 KÄYTÄ RAHASI OIKEIN!

Parhaat mahdollisuudet rahan säästöön on siellä missä sitä käytetään eniten eli ostoissa.

Missä säästäisin? Hintojen vertailun vaikeus, huono tilausprosessi, huono varaston hallittavuus ja tehoton alennusten hyödyntäminen ovat kohteita, joita parantamalla on mahdollista säästää selvää rahaa.

Miten? Tiesitkö, että 1 000 €:n säästön tulosvaikutus on sama kuin 3 000 €:n lisämyynnillä, jos myyntikatteesi on 33 %. Montako euroa sinun pitää myydä päästäksesi saamaan lopputulokseen kuin säästämällä yhden euron?

Muistettavaa:

- Löydät helposti halvimmat hinnat
- Laadi tilaus oikein ja välttämättä ylimääräiset rahtikulut
- Älä sido rahaa, mahdollisesti jopa pilaantuviin varastoihin
- Tiedä mitä tuotteita kannattaa varastoida ja kuinka paljon
- Hyödynnä tehokkaasti mahdolliset alennukset

2 ÄLÄ TUHLAA AIKAASI!

Vältä turhia rutiineja, tarpeetonta päällekkäistä työtä sekä tietojen hidasta ja vaihalloista etsimistä.

Tee itse vain tarpeellinen: Miksi tekisit itse sen, minkä ohjelma voi tehdä puolestasi. Laskujen lähettämisenkin voit nyt jättää muiden huoleksi. Riippuen Passeli-ohjelman tasosta, sinun ei enää tarvitse itse tulostaa, postittaa ja kuorittaa laskuja, ohjelma tekee sen puolestasi

Tehosta ajankäyttösi: Tiesitkö, että 9 minuuttia turhaa työtä päivässä vastaa 1 työviikkoa vuodessa? Jos voisit käyttää tuon ajan tehokkaasti, paljonko saisit lisämyyntiä tai laskutusta? Paljonko tuo viikon "turha" työ maksaa sinulle?

On tärkeää, että valitset juuri sinun tarpeitasi parhaiten palvelevan ohjelmistokokonaisuuden, jolla:

- Automatisoi rutiinitehtävät
- Välttämättä päällekkäisen työn
- Nopeutat päätöksentekoa helpottavan tiedon esille saamisen

3 PIENELLÄ PANOSTUKSELLE!

Myynnin kasvattaminen ei välttämättä edellytä kallista mainoskampanjaa. Yksinkertaisimmat keinot myynnin kasvattamiseksi ovat lisämyynti olemassa oleville asiakkaille sekä tarjousten järjestelmällinen käsittely.

Oikea asiakasryhmä: Kohdistettaessa myynti tehokkaasti oikealle asiakasryhmälle saat enemmän tulosta samalla työväkällä. Ota asiakkaisiin yhteyttä järjestelmällisesti, kirjaa tieto kontakteista, käytä hyväksesi esimerkiksi vanhoja tarjouksia tai ostoja, älä jätä tarjouksia roikkumaan käsittelemättä.

Miten se tapahtuu: Asiakkaan ostohistoriatietoja hyödyntämällä myyntiä saatiin kasvatettua yli 20 %. Järjestelmällisellä tarjousten laadinta- ja käsittelyprosessin avulla myyntiä saatiin kasvatettua noin 30 %.

Seikkoja joilla voit helposti parantaa myyntiäsi: 1) Hyödynnä ostohistoria, 2) Kontaktoi järjestelmällisesti, 3) Dokumentoi ja 4) Hyödynnä tarjouskanta.

4 KATE HALLINTAAN

Pelkkä alhaisiin hankintahintoihin keskittymisen ostoja tehtäessä ei riitä katteesi varmistamiseksi. On hyvä huolehtia myös oikeasta hinnoittelusta, alennuspolitiikasta, hävikin minimoimisesta sekä rahojen tehokkaasta kotiutuksesta.

Huolimattomasti tehty hinnoittelu ja löperästi annetut alennukset ovat tyypillisesti merkittävimmät myynnin katesyöpöt. Katetta tehokkaasti kiertäviä tekijöitä ovat myös esimerkiksi varaston hävikki, sekä tehottomasta rahojen kotiuttamisesta aiheutuvat luottotappiot. Nämä kaikki ovat kohteita, joihin voit helposti puuttua oikean ohjelmistovalinnan avulla.

Mikä avuksi?

- Näe kate jo tarjousta, tilausta tai laskua laatiessasi
- Ostohinnan muuttuessa myyntihintojen päivittämisen tulee olla vaivatonta
- Osaat tilata tuotteita niiden kysyntään nähden oikean määrän
- Hallitse varastossa olevien tuoteerien parasta ennen ajankohdat
- Saatavien nopea kotiuttaminen

Ajatuksia katteen varmistamisesta

- Tiesitkö, että 15 % alennus tai hävikki 30 % myyntikatteella käytävästä kaupasta pienentää katetuottoasi 50 %:lla?
- Tiesitkö, että sinun tulee myydä 2 000 € kuitataksesi tappion, joka syntyy 1 000 €:n luottotappiosta 33 %:n myyntikatteella?

HOSTAMISEEN

5 TIEDÄ MISSÄ MENNÄÄN!

Jokapäiväiseen toimintaan liittyvien pikkuasioiden hallinta muistinvaraisesti vie huomion tärkeistä asioista. Kun asiat ovat hallitsemattomasti levällään, tekemisen mielekkyys katoaa ja stressitaso kasvaa. Kun kaikki tarvitsemasi tieto on käden ulottuvilla, voit kohdistaa energiasi oikeisiin asioihin ja tuloksen näet viipymättä.

Homma hanskaan: Löydä kaikki dokumentit helposti, hallitse tietoa kätevästi yhden näkymän kautta ja tiedä yrityksesi taloustilanne reaaliaikaisesti. Sovittujen asioiden muistelu, dokumenttien ja muistilappujen etsiminen, yrityksen rahoituksen selvittäminen sekä kassan suunnittelu kuluttaa tarpeettomasti muistiasi ja vie energiaasi toimintaan, joka on helppo hoitaa oikean ohjelmistovalinnan avulla.

Aloita heti: Älä käytä energiaasi sellaisen tekemiseen tai muistamiseen, minkä voisit jättää ohjelmiston tehtäväksi. Voisitko sinä hallita toimintaasi vähemmällä vaivalla?



Kaikki mitä tarvitset – yksi toimittaja

Mikä Visma on?

Vastaus on yhtä moninainen kuin asiakkaammekin.

Joillekin Visma on paikallinen kirjanpitäjä. Toisille olemme myymälän uusi itsepalvelukassa. Jotkut näkevät Visman teknologiayrityksenä, jolla on runsaasti uusia pilviratkaisuja suurille yrityksille, toisille olemme hyvinvointiteknologian toimittaja, jonka ansioista heidän vanhempansa voivat jatkaa kotona asumista.

Joillekin Visma toimittaa laskutuksessa ja kirjanpidossa käytettävät ohjelmat, toisille Visma lähettää palkkalaskelmat joka kuukausi.

Ruotsissa Visma tunnetaan pienyritysten parhaana ystävänä, Tanskassa puolestaan IT-konsulteistaan, jotka yksinkertaistavat virkamiesten työpäivää.

Monen suomalaisen ja norjalaisen yrityksen työntekijät vastaavat käyttävänsä Vismaa projektihallintaan ja työtuntien kirjaamiseen, kun taas monille hollantilaisille Visma on sama kuin HRM-ratkaisut.

Tosiasia kuitenkin on, että me olemme kaikkea tuota – ja paljon enemmän. **Katso lisää osoitteessa visma.fi**