

VISMA Magazine

NRO 2/06

VISMA SOFTWARE OYJ:N ASIAKASLEHTI

Visman tuotestrategia

Projektin- ja projekteilla johtaminen



L7 - harppaus tulevaisuuteen

 **VISMA**
SOFTWARE



Vismassa on meneillään vahvan uusiutumisen ja kehityksen vuosi. Ahkeroinne 220 hengen voimin laajan asiakaskenttämme hyväksi. Viimeisen vuoden aikana olemme saaneet riveihimme uusia ammattilaisia täydentämään osaavaa ja sitoutunutta joukkoamme. Suurin osa uusistakin asiantuntijoista on sijoittunut vahvistamaan palvelutoimintaamme. Tulemme edelleen panostamaan rekrytointiin.

Samalla meillä on ollut mahdollisuus virtaviivaistaa koko organisaatiotamme ja toimintatapojamme. Nyt pystymme toteuttamaan asiakaskohtaisia muutostöitä ja lisätarpeita entistä paremmin. Osaksi asiantuntijapalveluita on perustettu räätälöintiryhmä. Tällä pyrimme sekä tehostamaan suoraan järjestelmäprojektien etenemistä että tukemaan tehokkaammin asiakkaidemme liiketoiminnan tarpeita ja niihin liittyviä hankkeita.

Yritysten strateginen voimavara on osaaminen. Yksi mittavimmista harppauksista toiminnan kehittämisen saralla on laaja projektikulttuurin kehittämishanke Vismassa. Se koskettaa koko toimintaamme, organisaatiotamme ja henkilöstöämme monilla eri tasoilla. Hanke on Visman investointi yrityksemme ja asiakkaidemme väliseen kumppanuuteen ja se näkyy palvelun laatuuna järjestelmäprojekteissa, joihin lähdemme entistä valvutuneimmin voimavaroin.

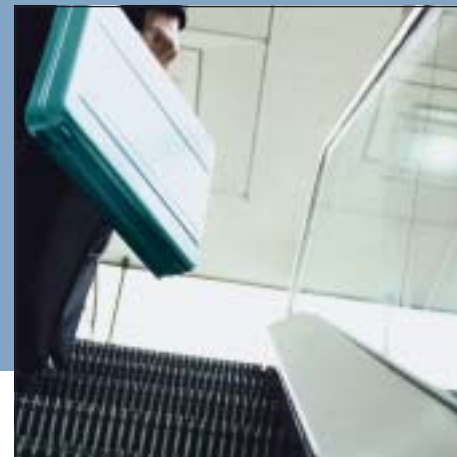
Raikkaat tuulet puhaltavat, mielenkiintoisia uutisia on ilo viestiä myös tuoterintamalla! Ja lisää on tulossa - sen lupaamme!

Oppiva ja innostunut henkilöstömme tunnustaa arkipäivässämme vahvasti Visman arvoja: asiakastyytyväisyys, avoimuus, tavoitteellisuus ja halu kehittyä. Uskomme ja haluamme sen välittyvän yhteisissä hankkeissamme jokaiselle asiakkaallemme!

Taina Rämö-Korpinen
Johtaja, asiantuntijapalvelut

SISÄLTÖ

AJANKOHTAISTA	3
VISMAuutus L7 - harppaus tulevaisuuteen	4
VISMAratkaisut Visman tuotestrategia	8
VISMAedustaja Data Group Kotka	12
VISMAedustaja Novostar Oy	13
PARTNERratkaisut Amitec Oy	14
VISMAasiakas Ruslania Books Oy	15
VISMAasiakas Verkonrakentaja WIRE Oy	16
VISMAasiakas J-Trading Oy	17
VISMAasiakas Oy Annikki Karvinen Ltd	18
VISMAasiakas Prevox Oy	19
VISMAratkaisut Uusi sovellus Helsingin kaupungin kiinteistöyhtiöille	20
VISMApalvelut Projektikulttuurin kehittäminen	22
VISMApalvelut Räätälöintipalvelut	23
VISMAvinkit	24
KURSSI&KOULUTUS	26
TAPAHTUU	27



Uusia VISMAasiakkaita

MV Tilipalvelu Ky
 Pinomatic Oy
 IV-Ilmastointihuolto Oy
 Arme Oy
 Algol Technics Oy
 Oy Sisu Auto Ab
 Jyty-Sähkö Oy
 Kymenlaakson Sähkö Oy
 Normomedical Oy
 Kiinteistö Oy Outokummun Vuokratalot
 Hydrosystem Oy
 Startex Oy
 Yrittäjäpalvelut Pirjo Hautamäki
 Koontia Oy

Nimitysuutisia

TOIMIALAPÄÄLLIKKÖ, TUKKUKAUPPA

Yo-merkonomi **Johanna Ahola** on nimitetty tukkutoimialan toimialapäälliköksi 1.1.2007 lähtien. Johanna on aloittanut palveluksessamme vuonna 1999 toimien taloushallinnon kouluttajana urakointi- ja tukkutoimialalla. Vuodesta 2003 lähtien Johanna on toiminut projektipäällikön tehtävissä asiantuntijapalveluissa.

TOIMIALAPÄÄLLIKKÖ, KIINTEISTÖNHALLINTA

LuK, projektipäälliköksi **Joachim Juslin** on nimitetty toimialapäälliköksi kiinteistöhallinnan toimialalle 2.10. lähtien. Joachim on tullut palvelukseemme vuonna 1981. Hän on toiminut viime vuosina kiinteistöhallinnan toimialan projektipäällikkönä.

INTERNAL SYSTEM MANAGER

Insinööri, AMK **Kalle Alppi** on nimitetty VISMA Software ASA:n Internal System Manageriksi. Kalle vastaa uudessa roolissaan kaikissa pohjoismaissa toimivan Software -divisionan sisäisistä tietojärjestelmistä. Kalle on tullut palvelukseemme vuonna 1997 ja toiminut mm. järjestelmäasiantuntijana, IT-päällikön ja tietohallintopäällikön tehtävissä vuosien varrella. Lisäksi Kalle on toiminut johtoryhmämme jäsenenä.



Proceedo tarjoaa tehokkuutta hankintaprosessiin

Visman tuotetarjonta Suomessa täydentyy Internet-pohjaisella hankintaprosessilla tehostavalla työkalulla. Proceedo tarjoaa joustavan ja aikaasäästävän ratkaisun kaikkien laskujen sähköiseen ja automaattiseen käsittelyyn.

SÄHKÖINEN HANKINTAPROSESSI

Proceedo Process eProcurement™ tukee täysin sähköisen hankintaprosessin - tarpeesta aina maksuun asti. Kokonaisvaltaisen hallinnan avulla saavutetaan merkittäviä säästöjä sekä hankinnoissa että laskunkäsittelyssä. Säästöjä kertyy ennen kaikkea korkeamman sopimus- käyttöasteen ja tehokkaamman hankinta- ja laskunkäsittelyprosessin avulla.

SUURET KUSTANNUSSÄÄSTÖT

Proceedon asiakkaat, suuret ja keskiuuret yritykset ja organisaatiot, ovat Proceedo Process eProcurement™ -järjestelmää hyväksi käyttäen saavuttaneet jopa 15 % kustannussäästöjä koko hankintavolyymista laskettuna. Sähköisen hankintaprosessin tehokkuuden maksimimiseksi voidaan Proceedo Process Invoice Management™ -laskunkäsittelyjärjestelmän avulla vastaanottaa sähköisiä laskuja ja automaattisesti kohdistaa laskut tilauksiin ja vastaanotto- kuittauksiin.

TEHOKKAAMPI LASKUJENKÄSITTELY

Proceedo Process Invoice Management™ -järjestelmällä voidaan käsitellä tehokkaammin sekä skannattuja paperilaskuja että sähköisessä muodossa saapuvia ostolaskuja. Tietyt laskunkäsittelyprosessin vaiheet jäävät kokonaan pois ja prosessin muut vaiheet sähköistetään ja automatisoidaan. Tällä tavalla päästään eroon paperilaskujen aikaavievästä manuaalikäsitteystä.

HELPPOKÄYTTÖISTÄ - EI OMAA YLLÄPITOJA

Proceedo on helppo käyttöönottaa ja käyttää. Koska Proceedo on kokonaan Internet-pohjainen, suuria järjestelmä- tai laiteinvestointeja ei tarvita. Asiakas maksaa ainoastaan saatavilla olevasta kapasiteetista eikä asiakkaan tarvitse käyttää aikaa ja resursseja esimerkiksi ohjelmiston päivityksiin. Laitteisto, ylläpito ja päivitykset sisältyvät hintaan. Palveluun kuuluvat olennaisena osana myös rajoittamaton määrä tapahtumia sekä käyttäjiä. Järjestelmä ei kuormita asiakkaan omaa IT-osastoa ja palvelut ovat käytettävissä ympäri vuorokauden, vuoden kaikkina päivinä.

Visma L7

Harppaus tulevaisuuteen

Joskus tulee hetkiä, jolloin muutosten raikkaat tuulet puhaltavat väkevästi. Yksi tällainen hetki on uuden toiminnanohjausjärjestelmän julkistus.

Siksi me Vismassa olemmekin iloisia ja ylpeitä saadessamme esitellä L7-ohjelmiston.

TOIMINNANOHJAUKSEN UUSI SUKUPOLVI ON L7

Syksyllä 2006 Liinos6 sai arvoisensa seuraajan. Uuden sukupolven Visma L7 sisältää kaiken Liinos6:n toiminnallisuuden, mutta tarjoaa käyttäjilleen myös uusia toimintoja sekä parannettua käytettävyyttä ja uuden modernin ilmeen. Turvatakseen asiakkaiden investoinnit nykyisiin käytössä oleviin järjestelmiin Visma on panostanut L7-ohjelmistossa erityisesti seuraaviin kohtiin:

- tietoturva
- Active Directory -tuki
- nopea jäljitettävyyys ongelmatilanteissa
- helppo päivitettävyyys
- tehokas käyttäjien ja oikeuksien hallinta
- Visma Infoline - interaktiivinen asiakaspalvelukanava osana järjestelmää
- ohjelmiston räätälöitävyys ja joustava integraatio L7-ohjelmointirajapinnan avulla
- järjestelmän elinkaarikustannusten pienentäminen

L7:n tulon myötä Liinos6 siirtyy historian sivuille. Kaikki ylläpitoasiakkaat saavat automaattisesti L7:n vastaavilla toiminnallisuuksilla kuin mitä heidän nykyinen Liinos6 sisältää. Tämän lisäksi L7-ohjelmistoa voi täydentää lukuisilla lisätoiminnoilla, joista käyttäjiä informoidaan vaihtopaketin yhteydessä. Liinos6-ohjelmiston viimeisiä versioita ylläpidetään ja tuetaan vuoden 2007 loppuun saakka. Viimeistään siihen mennessä kaikkien Liinos6-käyttäjien kannattaa päivittää L7:ään.

Visma L7:n uudet ominaisuudet eivät syntyneet sattumalta. Kysyimme asiakkailtamme eri tilaisuuksissa, minkälaista kehitystä he haluaisivat käyttämiinsä ohjelmistoihin.

Esiin nousi erityisesti seuraavia toiveita:

- luotettavuus ja tehokkuus
- vankka toimialafokus
- hyvät hallintatyökalut pääkäyttäjälle
- työn tehokkuuden lisääminen
- tehokas raportointi
- mukautuminen asiakkaan tarpeisiin
- räätälöitävyys
- liitettävyyys muihin järjestelmiin
- tietoturva

Nämä edellä luetellut asiat olivat punaisena lankana lähtiessämme kehittämään L7-ohjelmistoa. Pohjana käytettiin Liinos6:n olemassa olevaa rautaista toiminnallisuutta. Sitä emme halunneet muuttaa, mutta kylläkin tarjota sen uudessa hallittavammissa muodossa ja uudella ilmeellä.

LIINOS6:

TOIMINNANOHJAUKSEN VANKKA KIVIJALKA

Visma Software Oyj on toimittanut Liinos6-ohjelmistoa ja sen edeltäjiä Visio-, KiHa-, Keybox- ja Hansa-ohjelmistoa jo parin vuosikymmenen ajan. Liinos6 on sisältänyt useiden toimialojen tarpeisiin rakennettua toiminnallisuutta. Esimerkkejä Liinos6:n toimialoista ovat:

- teollisuus
- tukkukauppa
- urakointi
- energia
- kiinteistönhallinta

Liinos6 -asennusten käyttäjämäärät ovat 1-300 käyttäjää / yritys, keskiarvon ollessa noin 10 yhtäaikaista käyttäjää. Liinos6-ohjelmisto on näiden yritysten keskeinen operatiivinen tietojärjestelmä, jonka varaan liiketoiminnan sujuvuus rakentuu. Siksi toiminnanohjaukselta on erityisesti odotettu luotettavuutta ja pitkäikäisyyttä.





UUSI RAIKAS ILME

Liinos6-käyttäjä osaa käyttää uutta L7-ohjelmistoa ilman lisäkoulutusta, koska ruutujen toiminnallisuus periytyy Liinos6:sta. Ruudut ovat kuitenkin saaneet uuden modernimman ja graafisesti kevyemmän ulkoasun, mikä näkyy ja tuntuu käyttäjälle parempana käyttökokemuksena. Mm. painikkeet ja kuvakkeet on uusittu, samoin rivitiedon näyttö.

OHJELMOINTIRAJAPINTA

Yrityksen tietojärjestelmien liitettävyyden sidosryhmien järjestelmiin on sähköisen liiketoiminnan kehityksen kulmakivi. Ohjelmointirajapinnan (L7 SDK) avulla L7:n liitettävyyden nousee kokonaan uudelle tasolle. Sen avulla L7 voidaan kytkeä osaksi laajempia kokonaisuuksia sekä rakentaa nopeasti myös yrityskohtaisia räätälöintejä turvallisella ja tehokkaalla tavalla. Kolmannet osapuolet voivat myös hyödyntää rajapintaa esimerkiksi liittämällä omat ratkaisunsa osaksi Visman ratkaisuja.

Ohjelmointirajapinta on keskeinen osa koko Visman tuotekehitystä. Sen avulla myös Visman omat järjestelmät kommunikoivat keskenään ja

yleiset ohjelmistomoduulit voidaan linkittää osaksi toiminnanohjausta. Näin Visman asiakkaat saavat hyödyn koko Visma-konsernissa yli 200 000 asiakkaalle tehtävästä tuotekehityksestä.

TIETOTURVA

Vankempi tietoturva ja joustavampi käyttäjien oikeuksien hallinta korostuvat erityisesti suurten organisaatioiden tarpeissa. Näihin asioihin onkin L7:n kehityksessä paneuduttu huolella. Sovellustason suojauksen ja roolipohjaisen käyttäjäprofiiloinnin lisäksi L7:ssä on mahdollista käyttää tietokantatason suojausta, mikä edelleen parantaa tietoturvaa ja sovellusten toiminnan luotettavuutta. Käyttäjien oikeudet voidaan näin määrittellä taulukohtaisesti ja tarvittaessa myös kenttäkohtaisesti. Jollekin käyttäjälle voidaan esimerkiksi antaa oikeudet nähdä vain tietty kenttä, mutta ei anneta oikeuksia muuttaa siinä olevaa tietoa.

Tietokannan suojaukseen tulee L7:n mukana työkalu, jolla suojaukset on helppo ottaa käyttöön. Suojauksen toiminta on kuvattu pääkäyttäjädokumentaatioissa, jolloin pääkäyttäjät voivat mukauttaa suojausasetuksia yrityksen tarpeiden mukaan.

OHJELMISTON VERSIOPÄIVITYKSET

Ohjelmistoversioiden päivitys on aiemmin usein koettu työlääksi ja epävarmaksi. Tällaiset ajatukset voi nyt L7-maailmassa unohtaa. Päivitysohjelmasta (Remote Update) on tehty uusi versio, joka optimoi päivityksen toimintaa siten, että päivityksiä noudettaessa tehdään vain välttämättömät toimenpiteet. Sovellusten päivittäminen tapahtuu siis moduulikohtaisesti eikä enää vaadi täyden päivityksen ajamista kuin poikkeustilanteissa. Näin esimerkiksi korjausten päivittäminen L7-järjestelmään vie vain muutamia minuutteja.

Päivitysohjelma osaa ennen päivitysajoa kertoa, joudutaanko ajamaan täysi päivitys, vai riittääkö pelkän korjauspäivityksen ajaminen. Näin säädetään ylläpitäjän aikaa, ja päivitykset saadaan nopeammin käyttöön. Tuotantokäyttöön ei näin ollen tule tarpeettomia katkoja, mikä myös säästää asiakkaiden kustannuksia.

SOVELLUSTEN TOIMINNAN JÄLJITETTÄVYYS

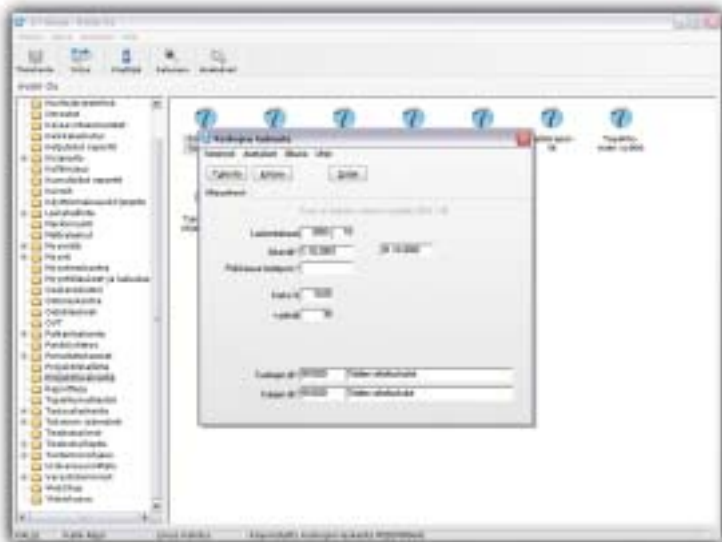
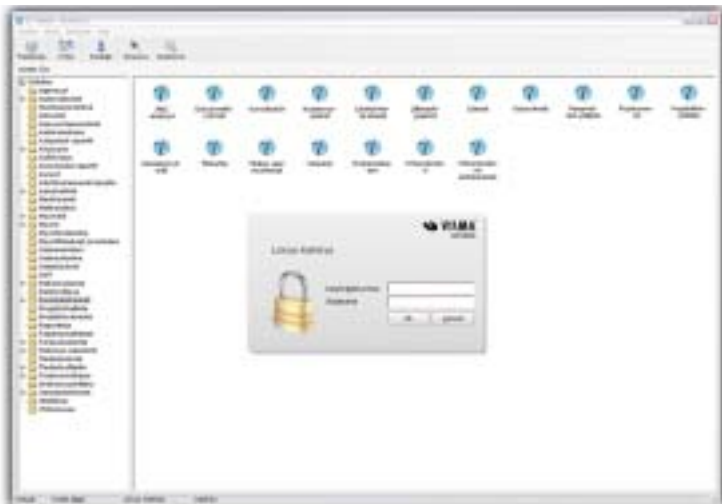
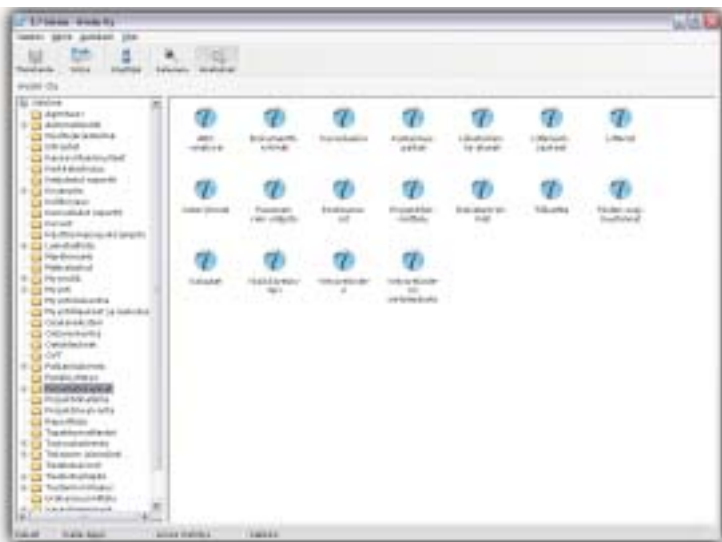
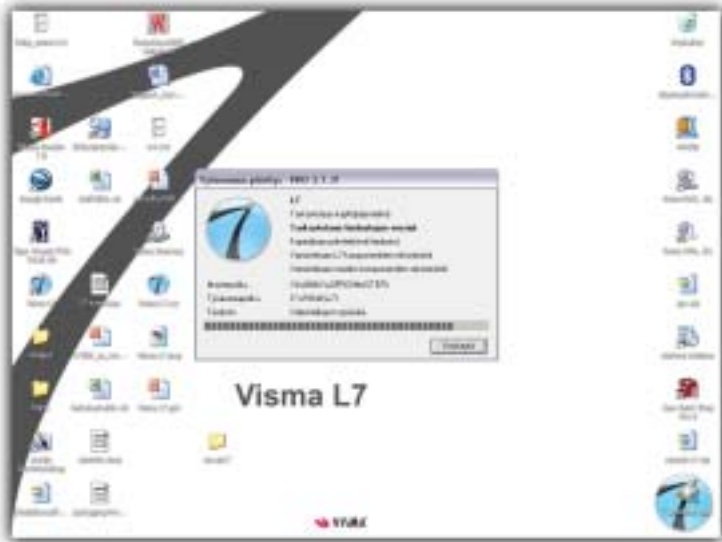
Hyvätkään ohjelmat eivät valitettavasti ole virheettömiä. Erilaiset käyttöympäristöt ja käytötavat saattavat myös aiheuttaa pullonkauloja tietojärjestelmän toiminnassa. Usein on vaikea erottaa sovellusohjelman virheitä ja puutteita ympäristön (kuten laitteiston ja käyttöjärjestelmän) aiheuttamista ongelmista.

L7 sisältää oman toimintansa analysaattorin, jolla voidaan tutkia L7-järjestelmän osien ja toimintojen suorituskykyä sekä paikallistaa mahdollisia vikoja ongelmatilanteissa. Tämä sovellusten toiminnan jäljitettävyyden on tarvittaessa mahdollista kytkeä päälle asiakkaan omassa ympäristössä. Analysaattorista saadaan raporttina tarkka loki sovellusten suorittamista toiminnoista ja eri toimintojen suoritusajoista.

ACTIVE DIRECTORY

Monet asiakkaamme ovat ottaneet käyttöön Windowsin Active Directoryn. L7:n käyttäjätilit on mahdollista linkittää Active Directoryn käyttäjätileihin, mikä tuo Windowsin käyttäjähallinnan ja suojaukset myös L7-järjestelmään. Tämä mahdollistaa nk. Single Login -toiminnon, jolloin käyttäjän ei tarvitse erikseen kirjautua L7-järjestel-





mään, vaan hän voi jatkuvasti toimia yleisillä Windowsin tunnuksilla. Tietokannan suojaustyökalu lukee Active Directoryn ryhmiä, jolloin suojausasetuksia voidaan määritellä kokonaisille käyttäjäryhmille kerrallaan. Nämä työvälineet helpottavat pääkäyttäjän toimintaa ja antavat erityisesti loppukäyttäjälle joustavuutta ja paremman tietoturvan.

UUDET VERSIOT VARUSOHJELMISTA

Toiminnanohjausohjelmistot käyttävät aina myös muiden tekemiä varusohjelmia. L7 käyttää Euroopan pk-yrityksissä eniten käytettyä Pervasive-tietokantaa sekä lähes standardiksi muodostunutta Crystal Reports -raportointiohjelmistoa. Uusi L7 käyttää tietysti myös uusia, kolmansien osapuolien komponentteja ja työkaluja. Tärkeimpiä näistä ovat:

- Crystal Reports XI
- Pervasive SQL V9
- Päivitetyt Microsoftin ja muiden valmistajien komponentit

Osa komponenteista päivittyy automaattisesti L7:n mukana, mutta Pervasive-tietokannan ja Crystal Reports -ohjelman päivitykset täytyy hankkia ja asentaa erikseen. Kätevimmin se käy ottamalla Vismalta kattava L7-vaihtopaketti. Sekä järjestelmän suorituskyvyn että vakauden kannalta on erittäin tärkeää käyttää varusohjelmien uusimpia versioita. L7:n käyttöönotto on oikea vaihe ajanmukaistaa ympäristö myös tältä osin.

KUSTANNUSSÄÄSTÖJÄ JA KILPAILUKYKYÄ UUDELLA TEKNIKKALLA

Tietojärjestelmän suurimmat kulut ovat vuosien varrella tulevia käyttökuluja eli käytännössä henkilöstökuluja, joiden suuruus riippuu siitä, kuinka hyvin järjestelmä palvelee käyttötarkoitustaan ja kuinka joutuisaa työskentely on. L7-ohjelmiston uusilla ominaisuuksilla käyttökuluja voidaan alentaa nimenomaan tehokkaamman työskentelyn kautta.

Toinen, ehkä vieläkin tärkeämpi seikka on ohjelmiston kyky auttaa ohjaamaan yrityksen toimintaa rakentamalla tehokkaita työnkulun ketjuja sekä tarjoamalla oikea-aikaista ja -muotoista tietoa päätöksenteon pohjaksi. Tiiviimpi integraatio sidosryhmien järjestelmiin auttaa poistamaan turhia manuaalisia työvaiheita ja vähentää inhimillisten virheiden määrää lisäten tiedon luotettavuutta.

L7 TUOTANTOKÄYTTÖÖN

L7-toimitukset alkavat kevätkaudella 2007, jolloin myös ensimmäiset asiakkaat siirtyvät L7-maailmaan. Visma esittelee L7-järjestelmää useissa asiakastilaisuuksissa ja messuilla tulevan talven aikana. Lisätietoja löytyy Visman kotisivuilta.

L7-KEHITYSTIIMI

Ison järjestelmän kehitykseen osallistuu suuri määrä ihmisiä eri osastoista ja jopa eri organisaatioista. Visma kiittää kaikkia kehityspanoksensa antaneita työntekijöitä, kumppaneita ja asiakkaita arvokkaasta työstä! Suurimman panostuksen on tehnyt tuotekehityksen L7-tiimi, joka suoriutui urakasta jopa ennustettua nopeammin ja osoitti työssään suurta innovatiivisuutta monissa vaikeissa teknisissä kysymyksissä.

Visman tuotestra

Toiminnanohjausjärjestelmän merkitys on tällä vuosikymmenellä entisestäänkin korostunut. Yritysten toimintaympäristö on muuttunut monelta osin heijastuen myös ohjelmistoille asetettaviin vaatimuksiin.

Tämä kehitys on johtanut tuotteilta vaadittavien ominaisuuksien kasvuun ja sitä kautta myös monia yrityksiä ja tuotteita on kokonaan poistunut markkinoilta. Visma on kasvanut asiakasmäärältään Pohjoismaiden merkittävimmäksi pk-yritysten toiminnanohjaus- ja asiakkuudenhallintajärjestelmien toimittajaksi.

Visma aikoo entisestään lujittaa asemaansa johtavana pohjoismaisena toimijana ja tarjota kaikille asiakkailleen turvallisen polun tulevaisuuteen.

tegia

TOIMINNANOHJAUKSEN UUDET VAATIMUKSET

Toiminnanohjausjärjestelmä on yrityksille kriittinen työväline, jonka varaan koko toiminta rakentuu. Tämän vuoksi tuotteen ja toimittajan luotettavuus ovat tärkeimpiä valintaperusteita. Toiminnanohjausjärjestelmä on yritykselle pitkäaikainen investointi, joten tuotteen jatkuvuus ja kehitys painavat myös vaa'assa. Tänä päivänä kehitystä tapahtuu valtavasti organisaatioiden välisen sähköisen tiedonsiirron alueella. Toimitusketjujen hallinta, sähköinen laskutus ja sähköinen asiointi ovat esimerkkejä muutoksista, jotka vaikuttaa syvästi organisaatioiden tapaan tehdä töitä. Tätä kehitystä toiminnanohjausjärjestelmän tulee tukea ja edistää.

INTEGRAATIO MUIHIN JÄRJESTELMIIN

Ohjelman liitettävyyden muihin yrityksen käyttämiin järjestelmiin on ollut keskeisiä kehityskohteita menneinä vuosina. Nyt painopiste on selkeästi siirtynyt yrityksen tietojärjestelmien integrointina myös sidosryhmien järjestelmiin. Tämä edellyttää toiminnanohjausjärjestelmältä joustavia rajapintoja ja mukautumista alan standardeihin. Visman tuotekehitys painottaa ratkaisuja, jotka mahdollistavat yhdenmukaiset liitännät sekä ulkoisiin että sisäisiin järjestelmiin.

YHTEENSOPIVUUS MICROSOFTIN RATKAISUIHIN

Visma on Microsoftin Gold Certified Partner, ja käyttää tuotekehityksessä pääosin Microsoftin kehitysvälineitä. Visman ratkaisut toimivatkin sujuvasti yhdessä Microsoftin Office- ja palvelintuotteiden kanssa. Office-tuotteista on tullut merkittävä käyttöliittymä myös toiminnanohjaukseen. Tietoa halutaan hyödyntää suoraan Word- ja Excel-ohjelmissa sekä Outlookissa. Office 2007 -ympäristöön Visma rakentaa entistäkin paremmat liitännät, mikä tarjoaa käyttäjille uudenlaista työskentelyn joustavuutta. Visman päätuotelinjojen uusimmat versiot tukevat myös Microsoftin uutta Windows Vista -käyttöjärjestelmää.

VISMAN

TOIMINNANOHJAUKSEN TUOTELINJAT

Visman päätuotteet Suomessa ovat:

- Econet
- Nova-ohjelmat
- Visma L7 / Liinos6

Näiden lisäksi asiakkuudenhallinnan ohjelmisto **Visma CRM** on tärkeä osa kokonaisjärjestelmää. Kullakin tuotelinjalla on omat vahvuusalueensa, jotka ohjaavat myös tuotekehityksen painotuksia. Kaikkia näitä tuotelinjoja kehitetään vielä useita vuosia painottaen erityisesti kunkin tuotteen vahvuusalueita valituilla kohderyhmillä. Arvioimme käyttäjiä olevan kullakin tuotelinjalla vielä kymmenkunta vuotta.

CRM VOIMAKKAASSA KASVUSSA

Asiakkuudenhallinnan kysyntä on juuri nyt yrityksissä voimakkaassa kasvussa. Tarvekin on ilmeinen: markkinat määräävät yrityksen menestymisen, ja yrityksen pitää tarkasti miettiä, minne kohdistetaan markkinointitoimet ja miten saadaan kytkettyä asiakkaat paremmin osaksi yrityksen toimintaprosesseja. Visma CRM onkin integroitu Visma toiminnanohjausjärjestelmiin mahdollisimman saumattoman yhteiskäytön ja tiedon hyödynnettävyyden varmistamiseksi.



TUOTTEET YHDENTYVÄT

Ohjelmiston käyttäjät esittävät usein tämän tapaisia kysymyksiä:

- kuinka kauan kunkin päätuotteen kehitys jatkuu?
- milloin loppuu käyttämäni tuotteen ylläpito?
- miten suuri työ on siirtyminen uuteen ohjelmistoon?
- milloin on siirryttävä?

Ennen kuin vastaamme näihin kysymyksiin, kuvaamme miten siirtyminen uusiin tuotteisiin tapahtuu.

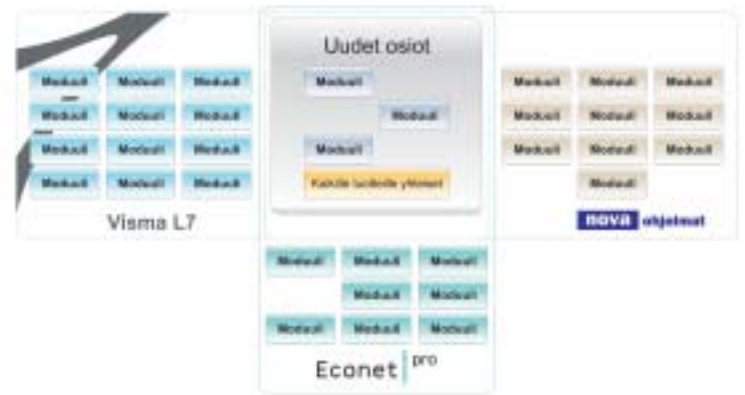
Visma ei tule tarjoamaan yhtä uutta toiminnanohjausjärjestelmää, joka kerralla korvaisi nykyiset. Sen sijaan tarjoamme joustavan vaiheittaisen siirtymän. Aluksi teemme uutta toiminnallisuutta, joka liitetään osaksi nykytuotteita. Näin olemassa oleviin tuotteisiin tulee uusia ominaisuuksia, joissa on moderni käyttöliittymä sisältäen myös selain- ja mobiilikäyttöisyyttä.



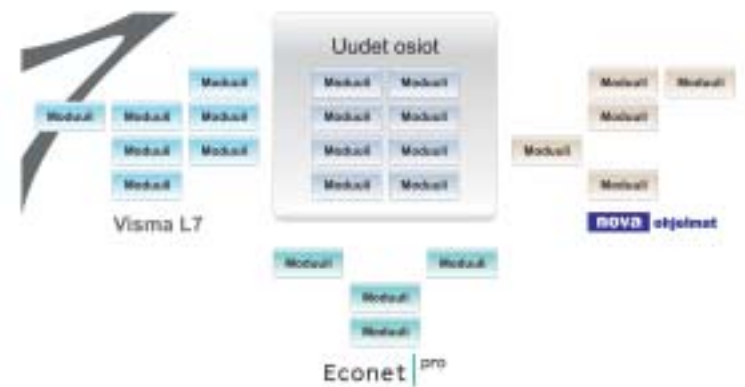
Ohjelmointirajapinta (API = Application Programming Interface) tarjoaa yhdenmukaisen tavan rakentaa uutta toiminnallisuutta kaikkiin Visman toiminnanohjausratkaisuihin. Sen sijaan, että vastaavat toiminnot rakennettaisiin erikseen kaikkiin tuotteisiin, rakennamme yhteisiä moduuleja, jotka kytkeytyvät rajapinnan kautta saumattomasti nykyisiin ohjelmistoihin. Yhteisenä liitäntäväylänä toimii Visma Integration Bus (VIB), jota koko Visma-konserni hyödyntää. Tämä tarjoaa mahdollisuuden valjastaa koko pohjoismainen tuotekehitys palvelemaan myös nykyisten toiminnanohjausratkaisujen käyttäjiä Suomessa.



Uudet yhteiset toiminnallisuudet ovat kuvassa esimerkkejä mahdollisista yhteisistä toiminnallisuuksista. Visma toteuttaa näitä oman suunnitelmansa mukaisesti ja varaa itselleen oikeuden muuttaa kehityssuunnitelmiaan.



Uudet toiminnallisuudet korvaavat hiljalleen nykyjärjestelmien sisään rakennettuja toimintoja. Näin siirtyminen uuteen Visman toiminnanohjaukseen tapahtuu vähitellen, evoluutiomaisesti.



Aikanaan nykyisten päätuotteiden ytimien toiminnot on pääosin korvattu uusilla.

Vanhat ydinjärjestelmät poistuvat käytöstä... ja olemme siirtyneet yhteiseen Visman toiminnanohjaukseen!

Tänä aikana käyttäjät ovat myös tottuneet toimimaan uusien ohjelmistojen parissa, joten lopullinen siirtymä ei ole enää merkittävä muutos.

MILLOIN VAIHTO UUEMPAAN?

Kaikkien nykyisten päätuotteiden (Econet Pro, Visma L7, Nova 6 ja sen seuraajat) ylläpidot jatkuvat vielä vuosien ajan. Vanhempien versioiden ylläpidon päättymisistä tiedotetaan erikseen näiden käyttäjille.

Myös ohjelmien toimintaympäristössä tapahtuu muutoksia (uudet käyttöjärjestelmät, Office-tuotteet, muut kolmansien osapuolien tuotteet yms.), jotka saattavat aiheuttaa päivitystarvetta. Pääsääntöisesti Visma tukee uusimpia Windows- ja Office-versioita uusimmissa tuotelinjoissa. Ennen uusimpien Windows- ja Office-tuotteiden käyttöönottoa on syytä tarkistaa yhteensopivuus Visman tuotteiden kanssa. Parhaiten Visman asiakkaat voivat varmistaa ohjelmistojensa sujuvan ja häiriöttömän toiminnan käyttämällä päätuotteistamme tuoreimpia versioita.

Visma tarjoaa käyttäjilleen siirtymätyökalut, joilla voidaan siirtää tiedot vanhasta järjestelmästä uuteen. Käytipä mitä tahansa Visman toiminnanohjausratkaisuista, sinulla on aina joustava kasvupolku kehittyneempiin ohjelmistoihin. Siirtymisajankohta voidaan sovittaa käyttäjäorganisaation oman toiminnan kannalta parhaaseen aikaan. Yleisesti suosittelemme, että siirtyminen tehdään hyvissä ajoin ennen vanhan ohjelmiston ylläpidon päättymistä. Näin varmistetaan mahdollisesti tarvittavien palveluresurssien saatavuus oikeaan aikaan. Lisäksi uudet tuotteet tarjoavat myös kehittyneempää toiminnallisuutta ja sitä kautta parempaa kustannustehokkuutta käyttäjille.

Tämä artikkeli kuvaa yksinkertaistettuna Visman tuotestrategian yhtä osaa, eikä sitä voi pitää lupauksena tulevasta. Visma varaa itselleen oikeuden milloin tahansa muuttaa suunnitelmiaan.

Konekotka ja Datapalvelu yhdistyivät *Data Group Kotkaksi*

Kotkassa Visma-edustajana toimiva Konekotka Ky palvelee jatkossa asiakkaitaan entistä suuremmilla resursseilla. Konekotka ja Datapalvelu, jotka molemmat ovat Aila ja Raimo Pippolan luotsamia yrityksiä, yhdistivät kesän mittaan toimintansa. Toiminnot on keskitetty yhteen noin 400 neliön toimitiloihin Kotkankatu 20:een. Markkinoinnissa käytetään nimeä Data Group Kotka. Uuden Data Groupin avajaisia vietettiin 5.-6. syyskuuta.

KEHITYSTÄ 43 VUODEN AJALTA

“Konekotka Ky perustettiin 1963 ja nykyisin Data Group Kotkan palkkalistoilta löytyy 12 työntekijää”, kertoo **Raimo Pippola**. Henkilöstö on yrityksessä siten tehtävillä kuormitettu, että kaikki osallistuvat vähän kaikkeen, vaikka myynnissä ja huollossa onkin omat eksperttinsä. Jokaisella on tietoa asiakkaiden tarpeista, kokemuksista ja toiveista sekä osaamista monesta asiasta.

1990-luvun alussa perustettuun Data Group -ketjuun kuuluvassa Pippolan yrityksessä enää eivät vaihdu sukupolvet vain laitteissa ja ohjelmistoissa. Nyt vaihtuvat myös tekijät. “Jäin pois ketjun hallituksesta muutama viikko sitten. Poikani **Jarkko** on puolestaan ottamassa operatiiv-

visen vastuun yrityksestämme”, Raimo Pippola mainitsee.

JATKUVA KOULUTUS ON ELINEHTO

“Suuri osa atk-alan jälleenmyyjistä on muutaman hengen yrityksiä. Sellaisesta ei ole juurikaan varaa päästää ihmistä koulutukseen, jollaista kehitys vaatii. Siihen tarvitaan isompi joukko osaajia, jotka voivat palvella asiakkaita kaikissa tietotekniikan ongelmissa ja tarjota eri tietokonelaitteiden ja -merkkien huollon, asennuksen ja päivityksen yhdistettynä kokonaisuin verkkoratkaisuihin. Aika vaikeaksi käy elämä tällöinkin, ellei yrityksellä ole taustallaan ketjun antamaa tukea”, Raimo Pippola kertoo.

“Työvoimaa olemme rekrytoineet jatkuvasti harjoittelun kautta. Ammatillinen koulutus ja opiskelijat tarvitsevat harjoittelupaikkoja ja me pääsemme valitsemaan heistä “parhaat päältä”.

DATA GROUP KOTKA ON TALOUSALUEENSA NOVA-ASiantuntija

Nova-ohjelmien parissa Pippolat ovat työskennelleet jo toistakymmentä vuotta. Yritys on vuosien varrella saanut asiakkaikseen mittavan joukon Nova-ohjelmistojen käyttäjiä.

“Taloushallinnon ja materiaalihallinnon järjestelmät liittyvät olennaisesti jokaisen pk-yrittäjän toimintaan, joten näemme Nova-ohjelmien roolin tärkeänä osana tuotevalikoimaamme”, kertoo Nova-ohjelmiin perehtynyt **Aila Pippola**.

TÄRKEIMPINÄ KOHDERYHMINÄ PK-YRITYKSET JA PERHEET

Yrityksen johtoon siirtyvän Jarkko Pippolan mukaan pääasiallinen asiakaskunta Data Group Kotkalle ovat pk-yritykset, mutta perheitäkään ja heidän moninaisia tarpeita ei atk-alan liikkeen sovi unohtaa.

“Tänä päivänä on vaikea kuvitella pk-yrittäjää, joka tulisi toimeen ilman tietoteknisiä laitteita ja ohjelmistoja. Meidän tehtävämme on auttaa heitä siinä, että he voivat keskittyä omaan osaamiseensa ja ydintehtäviinsä. Kotitalouksien hankinnoista puolestaan yhä isompi osa kohdistuu erilaisiin tietotekniikan laitteisiin ja ohjelmiin, viihteeseenkin. Näitä tarpeita on syytä palvella, jolloin pysyy myös itse kehityksen rattailla”, nuorin Pippolan perheestä kertoo.



Lisätietoja: www.datagroupkotka.fi

Novostar

panostaa asiakkaidensa kilpailukyvyn edistämiseen



Vuonna 1992 perustettu Novostar Oy on tietokone- ja toimistolaitteiden kokonaistoimittaja, jonka toimipisteet sijaitsevat Joensuussa ja Kuopiossa. Novostarin valikoimiin kuuluvat tietotekniikan ja toimistolaitteiden myynti sekä huolto, kokonaisjärjestelmien toimittaminen ja ylläpito sekä toiminnanohjausjärjestelmät ja taloushallinnon ohjelmistot. Asiakkaina Novostarilla on pääosin pk-yrityksiä ja julkishallintoa.

Novostarin toimitusjohtaja **Harri Karttusen** näkemys on, että asiakkaalle pitää pystyä tarjoamaan kokonaispalvelua. Asiakkaalle on tärkeää, että hän saa kaikki tarvitsemansa palvelut ja tuotteet samasta paikasta. Se säästää aikaa ja syventää asiakassuhdetta toimittajan kanssa. On turvallista tietää, että asioista huolehditaan ammattitaidolla ja asiakaslähtöisesti.

TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMÄ VAHVISTAA PK-YRITTÄJÄN KILPAILUKYKYÄ

Novostar on toiminut Nova-ohjelmistojen edustajana vuodesta 1992 lähtien, ja sittemmin tuotevalikoimaan on lisätty myös Visman Econet-ohjelmat.

“Molemmat ohjelmistot on suunniteltu pk-yrityksiin, mutta niissä on painotuseroja. Lähdemme liikkeelle kartoittamalla asiakkaan tilanteen ja suosittelemme sen perusteella jompaakumpaa ratkaisua. Tuemme asiakasta ohjelmiston käyttöönotossa ja varmistamme hyvän startin”, kertoo ohjelmistoasiantuntija **Kaisa Martikainen** Joensuun toimipisteestä.

Harri Karttusen mukaan toiminnanohjausjärjestelmien markkinat näyttävät valoisilta. Tarpeita löytyy, sillä suuri osa pk-yrityksistä ei vielä hyödynnä toiminnassaan ohjelmistoja.

“Ilman toiminnanohjausjärjestelmää ei yksikään pk-yritys pysty vastaamaan tämän päivän kilpailutilanteeseen”, sanoo Karttunen. Järjestelmän tuomia etuja pitää osata hyödyntää.

ASiantuntijoita kahdessa toimipisteessä

Novostarin henkilöstöön kuuluu 21 hengen asiantunteva tiimi. Molemmissa toimipisteissä on asiantuntijansa niin ohjelmisto- ja laiteasioissa kuin huoltopuolellakin. Joensuun Novostar muutti syyskuun alussa uusiin 500 neliön toimitiloihin, jossa asiakkaita voidaan palvella entistä monipuolisemmin.

“Tulevaisuuden haasteena näemme mahdollisimman hyvän palvelutason säilyttämisen kireässä kilpailutilanteessa”, toteaa Karttunen.

Lisätietoja: www.novostar.fi

Amitec Oy

projektinhallintaa parhaimmillaan!



1984 perustettu Amitec Oy on kuluneen 22 vuoden aikana kasvanut vahvaksi projektitaloksi, jonka osa-alueina ovat projektikokonaisuudet, tuotanto sekä kunnossapito. Amitecin perinteisen asiakasryhmän muodostavat elintarviketeollisuuden toimijat, mutta viimeaikoina yritys on toiminnan laajentumisen myötä saavuttanut asiakkaita myös prosessiteollisuuden parista. Amitec Oy toteuttaa asiakkaan investointiprojektit suunnittelusta laitevalmistukseen ja asennustyöstä aina kunnossapitoon asti.

Amitec Oy:n pääkonttori sijaitsee yrityksen synnyinsijoilla Laitilassa ja kaksi muuta toimipistettä Klaukkalassa ja Uudessakaupungissa.

“Toimivat ratkaisut projektin koosta riippumatta haetaan yhteistyönä asiakkaan kanssa. Onnistunut yhteistyö varmistetaan laajalla ammattitaidolla, toimituskyvyn varmuudella sekä taidolla ja tahdolla löytää oikeat ratkaisut”, kertoo Amitec Oy:n projektipäällikkö **Aki Kuusisto**. Asiakastyytyväisyys onkin Amitecin ensisijainen tavoite. Yrityksellä on ollut projekteja myös Suomen ulkopuolella, kuten Pohjoismaissa, Baltiassa, Venäjällä, Hollannissa, Sveitsissä, Irlannissa sekä Iso-Britanniassa.

OHJELMISTOTOIMITTAJA LÖYTYI LÄHELTÄ

“Yrityksen kova kasvu sekä aikaisemmin käytössä olleen toiminnanohjausjärjestelmän riittämättömyys käynnistivät tarpeen aloittaa uuden järjestelmän hankintaprojektin. Projektissa oli päätösvaiheessa kolme kilpailevaa järjestelmää, joista yksi oli Nova-ohjelmat”, Kuusisto kertoo. Nova-ohjelmat toimitti Visman valtuutettu Partneri Lap Power Oy Turusta. “Olimme tyytyväisiä, että löysimme tarpeisiimme soveltuvan ohjelmiston meitä näin lähellä toimivalta ja ammattitaitoiselta yritykseltä”, jatkaa Aki Kuusisto.

Nova-ohjelmien käyttöönottoa koskevat valmistelut käynnistettiin kesällä 2006 ja varsinaisen käyttöönotto tapahtuu vaiheittain kuluvaan syyskauden aikana. Amitec Oy:ssä uskotaan Nova-ohjelmien tuovan lisää suunnit-

telmallisuutta yrityksen päivittäiseen toimintaan sekä samalla automatisoivan tehtäviä. Nämä ja muut ohjelmiston käyttöönoton myötä saatavat edut tuovat luonnollisesti mukanaan kustannustehokkuutta sekä ajansäästöä.

SITÄ ON SAATAVA MITÄ TILAA

Amitec Oy:ssä on huomattu, että myös heidän toimialallaan asiakkaat haluavat saada investointiprojekteihinsa liittyvät hankinnat yhdeltä toimittajalta. Tähän tarpeeseen yrityksessä halutaan myös toivotulla tavalla reagoida. Asiakkaiden toiveisiin Amitec Oy pyrkii vastaamaan mm. voimakkaan orgaanisen kasvun sekä yrityshankintojen kautta. Kun Nova-ohjelmistot on otettu kokonaisuudessaan käyttöön, Amitec suunnittelee jatkavansa etäkäyttösovellusten kehitystä. Mitä tehokkaammin yritys pystyy hallitsemaan oman toiminnanohjauksensa, sitä paremmin se pystyy palvelemaan omaa kasvavaa asiakaskuntaansa.

Lap Power Oy edustaa Visma Softwaren toimittamia Econet- ja Nova-ohjelmia Varsinais-Suomen ja Satakunnan alueella. Samaan konserniin kuuluu myös Keski-Suomessa Visma Partnerina toimiva jyvaskyläläinen Softpartners Oy. Tiimillä on jo pitkäaikainen kokemus Nova-ohjelmien toimituksista ja edustajalta löytyykin taitoa vaativista asennuksista ja päivityksistä aina määritys- ja koulutuspalveluihin sekä raporttiräätälöinteihin asti. Tarvittaessa Lap Power toimittaa asiakkaalle ohjelmistopakettien lisäksi myös laitteistot ja ylläpitopalvelut. Lisätietoa: www.lappower.fi.

Ruslania Books

“venäläisen kulttuurin tavaratalo”

Tänä vuonna 20-vuotisjuhlaa viettävä Ruslania Books on suomalainen perheyritys, jolla on myymälä Helsingin Kampissa. Myymälämyynnin lisäksi asiakkaita palvelee myös Internetin välityksellä. “Kasvavasta Internet-kaupasta huolimatta aiomme säilyttää perinteisen kirjakaupan Lapinlahdenkadulla tulevaisuudessakin, sillä se antaa yritykselle kasvot. Kirjakaupassa on ihan oikeita ihmisiä töissä, joille voi soittaa tai liikkeessä voi tulla käymään”, kertoo Ruslania Books Oy:n toimitusjohtaja **Andreas Agopov**. Yritys työllistää tällä hetkellä seitsemän vakituista ja kolme osa-aikaista työntekijää. Ruslania Books tarjoaa asiakkailleen venäläiset kirjat, lehdet, nuotit, hyöty- ja sanakirjaohjelmat, musiikki-CD:t, DVD-elokuvat, kartat, julisteet, postikortit ja kalenterit sekä kaiken Suomessa julkaistavan materiaalin, joka koskee jollakin tavalla Venäjää. Yritys pyrkii erottumaan kilpailijoistaan tarjoamalla erittäin laajan tuotevalikoiman, monipuolisen ja laadukkaan palvelun sekä kilpailukykyiset hinnat ja toimitusehdot.

KANSAINVÄLINEN ASIAKASKUNTA

Ruslania Books Oy:llä on runsaasti asiakkaita sekä kotimaassa että rajojemme ulkopuolella. Asiakkaina on esimerkiksi yksityisiä henkilöitä, vientiä harjoittavia yrityksiä, kielenkääntäjiä, musikoita, oppilaitoksia, valtionhallinnon organisaatioita sekä kirjakauppoja ja muita jälleenmyyjiä. Monikielinen Internet-myyntijärjestelmä avaa myös ulkomaisille asiakkaille helpon kanavan asioida yrityksen kanssa.

ECONET PYSYY VAUHDISSA MUKANA

Ruslania Books Oy on ottanut Econet-ohjelmistoratkaisun käyttöönsä kolme vuotta sitten ja kuluvan vuoden aikana on siirrytty käyttämään Econet Pro -ohjelmistoa. Econet on ollut muka-

na vuoden 2003 alusta asti yrityksen kaikissa toiminnoissa. Ohjelmistolla hoidetaan asiakasrekisteri, tilaukset ja laskutus sekä kirjanpito ja raportointi. “Econetin avulla arjen rutiinit hoituvat helposti, esimerkiksi asiakastiedot on helppo pitää ajan tasalla ja kirjanpidossa on runsaasti rutiineja nopeuttavia toimintoja. Ohjelmistoratkaisun seuraava askel on uudistettu tilaustenhallintajärjestelmä, joka perustuu Econet Pro -ratkaisuun”, kertoo Andreas Agopov.

Ruslania Books Oy:n toimitusjohtaja näkee tulevaisuuden valoisana, sillä hänen mukaansa suomalaiset yritykset osoittavat entistä enemmän kiinnostusta Venäjää kohtaan ja lisäksi Internet-kauppa tuo uusia asiakkaita. “Aiomme tulla toimeen nykyisellä henkilöstöllä ja toimitiloilla, mutta tavoitteisiin pääseminen vaatii jatkuvaa toiminnan tehostamista ja kehittämistä, johon myös Econet Pro antaa luonnollisesti panoksensa”, toteaa Agopov.



Verkonrakentaja WIRE

Sähkö-, tele- ja valaistusverkostojen edelläkävijä

Verkonrakentaja WIRE Oy oli 1990-luvun alussa ainoa verkonrakennukseen erikoistunut yhtiö Suomessa. Yrityksen ensimmäinen toimipiste perustettiin Hyvinkäälle, josta alkoi laajentuminen muualle Etelä-Suomeen.

Yritys jatkaa menestyksellistä taivaltaan yli 15 vuoden kokemuksen ja noin 130 työntekijän ammattitaidon voimin. Yritys rakentaa ja kunnossapitää sähköjakelu-, tele- ja valaistusverkkoja sekä teollisuusmuuntamoita ja kojeistoja.

Toimitusjohtaja **Erkki Puheloinen** korostaa, että yrityksen tärkeimmät vahvuudet ovat monitaiteinen henkilöstö sekä koko toimintaketjun hallitseminen.

HYVÄ WIRE

MAALLA, MERELLÄ SEKÄ ILMASSA!

Toimitusjohtaja Puheloinen kertoo, että merkittävimmän asiakasryhmän muodostavat Suomen sähköjakelijat. Yksi maamme suurimmista sähköjakeluyhtiöistä on esimerkiksi valinnut WIRE Oy:n vastaamaan rakentamisesta sekä käyttö- ja kunnossapitotoiminnoista Uudellamaalla sijaitsevasta sähköverkostonsa osasta. Kyseinen verkosto käsittää alueen noin 100 000 sähköyhtiön asiakasta. Yrityksellä on käytössään nykyaikaiset työkalut myös puhelin-, viestiliikenneverkon sekä valaistusverkkojen rakentamiseen ja kunnossapitoon.

PITKÄÄN JATKUNUT KUMPPANUUS

VISMA SOFTWAREN KANSSA

Verkonrakentaja WIRE Oy:n ja Visma Softwaren yhteistyö on jatkunut jo useamman vuoden ajan. WIRE Oy:ssä oli aikaisemmin käytössä Liinos6 -ohjelmistoratkaisua edeltänyt Visio3. Tarpeiden lisääntyminen sekä Liinos6:n tuomat uudet ominaisuudet tekivät toiminnanohjausjärjestelmän päivittämisen ajankohtaiseksi. Liinos6 -ohjelmiston varsinainen käyttöönotto käynnistyi kuluvan vuoden toukokuussa. "Ohjelmistokokonaisuus kattaa yrityksessämme kaikki toiminnanohjauksen perustyökalut. Liinos6-käyttäjiä on tällä hetkellä 25-30, ja olemme huomanneet, että ohjelmisto kyllä taipuu mihin vain, mutta meillä itsellämme on vielä oppimista ohjelmiston käytössä", kertoo toimitusjohtaja Puheloinen. Erkki Puheloinen mukaan heillä on harkinnassa Liinos6:n käyttöönotto myös mobiilipohjaisena, jolloin kentällä liikkuva henkilöstö voisi käsitellä tietoja paikasta riippumatta. "Reaaliaikaisen tiedon saanti on meille erittäin tärkeää. Sen avulla voimme varmistaa, että toimintaketju asiakkaan toimeksiantosta projektin tuottamiseen sujuu ongelmitta ja sovitussa aikataulussa", täsmentää Puheloinen.



Kuva: Ossi Wallius / Media Wallius



J-Trading Oy

ympäristönhoidon asiantuntemusta

Vantaalla päätoimipistettään ylläpitävä J-Trading Oy on yli 20-vuotias perheyriutus, joka toimii ympäristökoneiden, ympäristökaluksien ja lasten leikkivälineiden maahantuojana ja myyjänä. Yrityksen palkkalisloilla on 30 työntekijää. Vantaan toimipisteestä löytyy hallinto, myynti, varaosat, asennus- sekä huoltopalvelut. J-Tradingin tuotevarasto sijaitsee Lohjalla ja samassa paikassa palvelee golfkoneiden huolto. Tampereen toimipaikasta käsin hoidetaan konemyynti.

J-Trading Oy:n pääasiallinen asiakasryhmä koostuu kunnista ja kaupungeista, joiden alaisuudessa puolestaan on kouluja sekä päiväkoteja. Muita asiakkaita ovat esimerkiksi seurakunnat, golfkentät, suunnittelu- ja arkkitehtitoimistot sekä taloyhtiöt.

SIISTI YMPÄRISTÖ ON VIIHTYISÄ YMPÄRISTÖ

Hyvin hoidetut puistot sekä viheralueet ovat monen kaupungin ja kunnan parhaimmat käyntikortit. J-Trading Oy:llä on vankka kokemus konemyynnistä sekä huoltotoimenpiteiden toteuttamisesta monelle ympäristöammattilaiselle. Esimerkkejä ympäristönhoidossa tarvittavista tuotteista ovat ruohonleikkurit, lehdenkeruukoneet, monitoimikoneet, imulakaisukoneet

ja kiinteistötraktorit. Yrityksen tuotevalikoimaan kuuluu edellisten lisäksi laaja joukko erilaisia erikoiskoneita, kuten golfmonitoimikoneita sekä golfautoja. Ympäristöviihtyvyyttä voidaan lisätä yrityksen toimittamalla erikoiskoneilla ja -näköisillä penkeillä ja tuoleilla. Puiston nuorimmat käyttäjät viihtyvät erilaisissa leikkivälineissä. Koneisiin liittyen J-Trading Oy hoitaa myynnin lisäksi huolto- sekä varaosapalvelut. Leikkiväline- ja kalustepuolen tuotteisiin on tarjolla niin asennusta kuin turvatarkastuksiakin.

VISMAN KANSSA YHTEINEN TULEVAISUUS

Visma Softwaren toimittama Liinos6 -ohjelmistoratkaisu on J-Trading Oy:ssä ollut käytössä vasta maaliskuusta 2006 lähtien. "Hoidamme käytännössä koko toiminnanohjauksen Liinos6 -ohjelmistolla, joka näin ollen kattaa meillä taloushallinnon, huollon sekä varastotoiminnot", kertoo yrityksen ATK-vastaava **Kaj Söderlund**. Vaikka ohjelmisto ei ole ollut käytössä vasta kuin hieman yli puoli vuotta, yrityksestä kerrotaan, että esimerkiksi tiedon etsintä sekä keruu on helpottunut huomattavasti, jos toimintoja verrataan heidän aikaisempaan järjestelmäänsä. Kun Kaj Söderlundilta tiedustellaan tulevaisuudennäkymiä, hän toteaa, että heillä on pohdinnassa myös asiakkuudenhallinnan lisääminen ohjelmistokokonaisuuteen.





Annikki Karvinen

Luo yksilöllistä muotia kansainvälisille markkinoille

Annikki Karvinen aloitti lähes 40 vuotta sitten vaatesuunnittelun ja perusti oman yrityksen. Oy Annikki Karvinen Ltd on hyvin menestyvä perheyritys, jonka pääkonttori sijaitsee Jyväskylässä ja myymälä Helsingissä. Työntekijöitä yrityksessä on yhteensä 70, joista 50 Suomessa ja 20 Saksan tytäryrityksessä. Annikki Karvinen itse suunnittelee sekä päättää mallistoista, hänen miehensä

Anto Karvinen toimii yrityksen toimitusjohtajana. Tytär **Anna-Katri** hoitaa Saksan sekä USA:n markkinat ja poika **Aapo** on varatoimitusjohtaja hoitaen yhteistyösuhteita mm. Japaniin.

”Tuotteemme ovat viimeisintä yksityiskohtaansa myöten suomalaisia, sillä mallistot suunnitellaan ja valmistetaan kotimaassa”, kertoo varatoimitusjohtaja Aapo Karvinen.

Asukokonaisuuksista suunnilleen puolet valmistetaan Jyväskylän tehtaassa ja puolet teetetään alihankkijoilla.

UNIIKIT TUOTTEET

Aapo Karvinen kertoo, että Annikki Karvinen -malliston asuja käyttää henkilö, joka arvostaa yksilöllisyyttä ja haluaa pukeutua rohkeasti sekä erottua massasta. Usean näyttelijän, oopperalaulajan tai poliitikon vaatekaapista löytyy Annikki Karvinen käsialaa oleva vaate.

AK-kokoelman vaatteet valmistetaan käsinkudotuisista kankaista ja kokoelma käsittää uniikkeja vaatemalleja. Annikki Karvinen valmistaa vaatteita tarvittaessa myös mittailaustyönä.

Jos voidaan yhtään puhua ”sarjatuotannosta”, Anno -kokoelma koostuu vaatemaleista, joita tuotetaan suurempia määriä ja materiaaleina käytetään tehdasvalmisteisia kankaita.

ULKOMAILLA ARVOSTETAAN SUOMALAISTA KÄSITYÖTÄ

Annikki Karvinen Oy on laajentanut markkinoitaan merkittävästi kuluneina vuosina. Vientitoiminnot aloitettiin Aapo Karvinen mukaan jo 1970-luvulla Pohjoismaihin mm. messujen avulla. 1980-luvun puolivälissä perheen tytär muutti Saksaan ja perusti Hampuriin tytäryrityksen, jonka ansiosta avautuivat hyvät yhteydet Keski-Eurooppaan. Vuosikymmenen lopulla aukesi vientikanava Japaniin ja 1990-luvulla oli vuorossa USA. Venäjän talouden kohentuminen on avannut ovea myös suomalaiselle tekstiiliteollisuudelle ja Annikki Karvinen onkin aloittanut hillitysti vientitoiminnot vuosituhaten alussa myös itänaapurimme. ”Tällä hetkellä käymme neuvotteluja yhteistyökumppaneiden kanssa Ranskassa sekä Englannissa, joten uskallamme toivoa viennin avautuvan suuremmalla volyyminä myös näihin kohdemaihin lähiaikoina”, kertoo Aapo Karvinen.

VISMAN OHJELMISTORATKAISU

SOVELTUU MAINIOSTI MYÖS TEKSTIILITEOLLISUUTEEN

Annikki Karvinen Oy:ssä oli aikaisemmin käytössä räätälöity ohjelmisto, mutta se ei pystynyt vastaamaan enää yrityksen kasvaviin tarpeisiin. Uutta, kaikki yrityksen toiminnot kattavaa ohjelmistokokonaisuutta haettiin kilpailuttamalla useita ohjelmistotaloja sekä -ratkaisuja. ”Visma Softwaren tarjoama Nova-ohjelmistoratkaisu vastasi tarpeitamme eikä se vaatinut massiivisia räätälöintejä. Hinta oli myös kohdallaan ja hankintapäätökseen vaikutti lisäksi se, että saimme kaiken yhdeltä toimittajalta”, kertoo Aapo Karvinen. Yrityksessä ollaan tyytyväisiä myös Visman tarjoamiin lisäpalveluihin, joita voi tarvittaessa käyttää ohjelmiston hankinnan jälkeen.

”Emme ole vielä omien kiireitemme vuoksi ehtineet viemään ohjelmiston täysimittaista käyttöönottoa läpi, mutta koulutukset on suoritettu ja taloushallintopuolen ohjelmisto on jo täysin käytössä. Tähän mennessä ohjelmisto on täyttänyt odotukset ja suosittelun mielelläni ohjelmistoa muillekin tekstiilialan yrityksille”, toteaa Aapo Karvinen päättäväisesti.



Prevex Oy

muoviteollisuuden seniori

Prevex Oy on 1955 perustettu muovialan yritys, joka työllistää 95 henkilöä Uudenkaarlepyyn tehtaallaan. Yritys on alusta alkaen keskittynyt tuotamaan LVI-osia, kuten keittiöiden ja kylpyhuoneiden kokoonpanoissa käytettäviä vesilukkoja. Keskittyminen tietylle tuotesegmentille on saanut aikaan sen, että Prevex Oy on tänä päivänä Pohjoismaiden suurin tiskipöytävesilukkojen valmistaja. Yritys valmistaa muovituotteitaan ensisijaisesti teollisuudelle ja sen alatoimialoille sekä tukkureille. Prevex on vesilukkojen toimittajana markkinajohtaja sekä Suomessa että muissa Pohjoismaissa. Viennin osuus nousee nykyisin noin 70 %:iin ja tuotteita toimitetaan Pohjoismaiden lisäksi Länsi-Eurooppaan. LVI-osien lisäksi

yritys valmistaa myös asiakaskohtaisesti räätälöityjä muovikomponentteja.

Prevex Oy:n myyntipäällikkö **Stefan Wicklen** sekä talouspäällikkö **Kari Myllymäki** kertovat kuin yhdestä suusta, että he ovat sitoutuneet täysin laatuun ja laadukkaan tuotteen valmistamiseen. Yritys tähtää siihen, että heidän tuotteensa ovat helppoja asentaa ja lisäksi niiden on tarjottava käyttäjien arvostamia lisäominaisuuksia - oli sitten kyse yrityskohtaisesti räätälöidystä tuotteesta tai massana toimitettavista LVI-tuotteista.

AUDIOBOXI VALTAA MAAILMAA

Prevex on tuonut markkinoille hiljattain uuden tuotteen, joka ei mitenkään liity LVI-osiiin. Tuote nimeltään Audioboxi on saanut osakseen paljon suosiota jo nyt, vaikka sitä ei vielä ole pitkään markkinoitukaan. Tuotteen idea piilee siinä, että muovikoteloon voi pinota CD:t ilman erillispakkauksia. Kotelon keskellä oleva lukitusmekanismi pitää levyt paikoillaan ja levyissä oleva kohouma pitää ne erillään toisistaan, suojaten levyt naarmuuntumiselta. Uutta innovaatiota kohdanneen suosion odotetaan kasvavan, sillä jo nyt se on ollut hyvin esillä myös kotimaassa. Esimerkiksi uusien Harry Potter -äänikirja on julkaistu Prevexin tuottamassa Audioboxi -kotelossa.

Tulevaisuus Prevexillä näyttää hyvältä. Yritys aikoo panostaa tiettyihin kohdemarkkinoihin ja aikaansaada kasvua ulkomailla. Näitä uusia kohdemarkkinoita ovat esimerkiksi itäinen Eurooppa sekä Saksa.



PREVEX JA VISMA SOFTWARE

Visma Softwaren Nova-ohjelmat on Prevexillä ollut käytössä jo 1990-luvun puolivälistä lähtien. Ohjelmistoa on vuosien saatossa kasvatettu yrityksen tarpeiden muuttuessa. Helpotusta yrityksen arkeen on tuonut erityisesti se, että Nova-ohjelmien myötä on saatu koottua yhtenäinen ohjelmistokokonaisuus, jolla voidaan hoitaa kaikki yrityksen toiminnot saumattomasti. Kaikki Prevexin toiminnanohjaus, tuotannosta talous- ja henkilöstöhallintoon, hoidetaan Visman ohjelmistoratkaisun avulla, 50 ohjelmiston käyttäjän voimin. Raportoinnilla on tiedon saantiin liittyen suuri merkitys ja tulevaisuudessa tullaan panostamaan entistä enemmän juuri raportointiin ja mm. raporttien graafiseen puoleen.

Uusi sovellus

Helsingin kaupungin kiinteistöyhtiöiden

Vuokra-asuntojen vuokranmääritys ja kiinteistöyhtiöiden budjetointi on mittava urakka, joka tehdään vuosittain. Työtaakkaa helpottaa nyt Visma Softwaren toimittama sovellus, joka korvaa aiemmin käytössä olleen Access-pohjaisen ohjelmiston. Muussa taloushallinnossa Helsingin kaupungin kiinteistöyhtiöillä on laajalti käytössä Liinos6.

Helsingin kaupunki omistaa yli 57 000 vuokra-asuntoa, joista noin 45 000 on valtion asuntolainoittamia aravavuokra-asuntoja. Kaupungilla on myös korkotuki- ja asumisoikeusasuntoja sekä vapaarahoitteisia vuokra-asuntoja. Tämän kiinteistövarallisuuden omistus ja ylläpito on järjestetty kaupungin omistamiin kiinteistöosakeyhtiöihin. Tavanomaisten aravavuokraloyhtiöiden pinta-ala on yli 2,5 miljoonaa m², tilavuus yli 11 miljoonaa m³ ja niissä asuu yli 85 000 asukasta. Yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2005 oli yli 250 miljoonaa euroa ja taseiden loppusumma yhteensä yli 2,3 miljardia euroa.

“Uuden sovelluksen kehitystyö aloitettiin tammikuussa 2006. Määrittelyvaihe tehtiin tiiviissä yhteistyössä asiakkaan kanssa. Toteutus eteni kevään aikana suunnitelmien mukaisesti. Valmis sovellus toimitettiin asiakkaalle testauskäyttöön kesäkuun alussa 2006”, kertoo sovelluksen toteutuksesta vastannut Visma Softwaren projektipäällikkö **Olli Lautiainen**.

Kiinteistöasiamies **Raino Antikainen** Helsingin kaupungin kiinteistöviraston kiinteistöjen kehittämissyksiköstä toteaa onnistumisen kannalta olleen erittäin tärkeää, että tilaaja omasi hankkeeseen sopivaa pioneerihenkeä ja päättäväistä otetta tulevaisuuden työkalun kehittämiseen ja testaamiseen. “Kiinteistöyhtiöiden talous- ja atk-työryhmän puheenjohtajana toimivan Vuosaaren Kiinteistöt Oy:n toimitusjohtaja **Seija Laurosen** ja yhtiön kirjanpitäjä **Kirsi Weckströmin** työ on ollut tässä suhteessa avainasemassa”, Antikainen jatkaa.

Sovelluksen suunnittelun lähtökohtana on ollut helppokäyttöisyys ja havainnollisuus. Käyttöönotto on myös helppoa. Asetukset ja parametrit voi unohtaa. Perustietojen syötön jälkeen sovellus on käyttövalmis. Asennuksen mukana voidaan toimittaa valmis tilikartta sekä budjetointipohjat. Sovellusta on mahdollista käyttää myös ASP-palveluna.

Syksyn aikana sovellus on otettu käyttöön useissa Helsingin kaupungin kiinteistöyhtiöissä. “Asiakkaalta saatu palaute on ollut positiivista”, kertoo käyttöönotossa sekä myös sovelluksen suunnittelussa vahvasti mukana ollut Visma Softwaren kiinteistöhallinnan quality assurer **Arto Rossi**. Rossi korostaa, että vaikka sovelluksen ensimmäinen käyttäjä onkin Suomen suurin kunnallinen vuokranantaja, sovellus sopii erinomaisesti kaiken kokoisten vuokraloyhtiöiden käyttöön.

Kiinteistöasiamies Antikainen näkee tulevaisuuden ja projektin annin valoisana: “Työ on saatu nyt hyvään vaiheeseen, ja kun loput yhtiöt otta-

vat käyttöön uuden sovelluksen ensi vuonna, olen varma, että uusi sovellus saa innostuneen vastaanoton. Kehitämme loppuvuoden aikana sovellukseen vielä PTS-osion, jota voidaan käyttää mm. pitkän aikavälin vuokra-, rahoitus- ja maksuvalmiussuunnittelussa. Projektiin osallistuneet ovat saaneet olla mukana mielenkiintoisissa vaiheissa, joista on saatu toimivan työkalun lisäksi ammattilaisten vuorovaikutuksen kautta molemmin puolin irti paljon muitakin hyötyjä.”

KIINTEISTÖYHTIÖN PERUSTIEDOT

Kiinteistöyhtiön talot jaetaan vuokranmääritysyksiköihin. Saman kiinteistöyhtiön taloissa voi olla eri vuokrat sen mukaan mihin vuokranmääritysyksikköön ne kuuluvat. Jokaiselle vuokranmääritysyksikölle voidaan määrittellä siihen liittyviä ominaisuus- eli vyörytystietoja: esim. asuinpinta-ala, tilavuus, huoneistoala, tasauseroin jne. Vuokranmääritysyksikölle voidaan lisäksi tallentaa vapaasti määriteltäviä lisätietoja, rakennuksiin liittyviä tietoja sekä henkilöiden yhteystietoja. Lainarekisterissä ylläpidetään kunkin vuokranmääritysyksikön lainoja, joita voidaan tuoda myös ulkopuolisista lainahallintasovelluksista. Edellisten vuosien vuokrat ovat nähtävissä vuokrahistoria -ruudulla.

BUDJETOINTIPOHJISSA SOVELLUKSEN ÄLYKKYYS

Budjetointipohjan tarkoitus on ohjata budjetin syöttöä. Budjetointipohjassa määritellään budjetin rakenne. Pohjaan voi liittyä otsikko-, syöttö-



Yhtiöt ja vuokranmääritysyksiköt



Budjetointipohjat

budjetointiin ja vuokranmääritykseen

ja summarivejä. Tilit liitetään budjettipohjiin tili-ryhmien avulla. Kullekin tilille määritellään budjettipohjakohtaisesti käsittelytapa ja ns. vyörytysääntö. Budjettiluvut syötetään tilikohtaisesti. Ominaisuus- eli vyörytystietoja hyödynnetään budjetoinnissa siten, että halutut tilikohtaiset budjettisummat voidaan jakaa vaikkapa asuinpinta-alan suhteessa samaan yhtiöön kuuluvien vuokranmääritysyksiköiden kesken. Käsittelytapa määrittelee mm. sen, onko luku syötettävissä vuokranmääritysyksikölle vai hallinnolliselle vuokranmääritysyksikölle. Budjetoitipohjaan liitetään myös tieto siitä, mitkä tilit vaikuttavat pääoma- ja hoitovuokran laskentaan.

BUDJETIN SYÖTTÖ JA VUOKRANLASKENTA

Vuokranmääritysyksikkökohtaiset budjetit avataan budjetoitikausittain. Tilikohtaiset budjettisummat syötetään budjetoitipohjan ohjaamina. Budjetoitipohjaa voidaan tarvittaessa muuttaa kesken budjetoinnin. Käyttäjän on mahdollista nähdä myös yhtiökohtaiset budjettisummat. Lisäksi tuloslaskelma ja vertailuvuoden budjetti ovat koko ajan nähtävillä. Lainat budjetoidaan hakemalla ne lainarekisteristä, jossa lyhennyksillä ja koroilla on tilikohdistukset valmiina.

Budjetoinnin laske -toiminnolla tasataan (tasauskertoimella) ja jaetaan budjetoitipohjan määrittämät summat saman kiinteistöyhtiön vuokranmääritysyksiköiden kesken. Samalla suoritetaan pääoma- ja hoitovuokran laskenta.

Yhtiö	Yksikkö	Alue	Alue	Alue	Alue	Alue	Alue	Alue	Alue
Yhtiö 1	Yksikkö 1	Alue 1	Alue 2	Alue 3	Alue 4	Alue 5	Alue 6	Alue 7	Alue 8
Yhtiö 2	Yksikkö 2	Alue 1	Alue 2	Alue 3	Alue 4	Alue 5	Alue 6	Alue 7	Alue 8

Budjetin syöttö



RAPORTOINTI JA YHTEYDET ULKOPUOLISIIN SOVELLUSIIN

Perustietoraportit, kuten yhtiöiden ja vuokranmääritysyksiköiden listaukset, ovat heti tulostettavissa. Osan raporteista, kuten esim. vuokralaskelman tietosisältö määritellään raportointipohjien avulla.

Valmiit budjetit voidaan siirtää taloushallinnon ohjelmistoihin kuten esim. Liinos6:een tai L7:ään. Tuloslaskelman luvut sekä lainatiedot voidaan hakea Liinos6:sta, L7:stä tai jostain muusta järjestelmästä.

EDISTYKSELLINEN TEKNOLOGIA

KIHA budjetointi ja vuokramääritys -sovellus edustaa Visman uusinta teknologiaa. Se on myös ensimmäinen Visman uuden tuotestrategian mukainen sovellus. Havainnollinen käyttöliittymä, SQL Server tietokantaratkaisu ja Crystal Reports XI mahdollistavat budjettien tuottamisen tehokkaasti ja luotettavasti.

Lisätietoja: Joachim Juslin, Visma Software Oyj
Raino Antikainen, Helsingin kaupungin
kiinteistövirasto

Visma Software *panostaa* *projektikulttuurin kehittämiseen*

Projektitoiminta edellyttää asiantuntemusta sekä työn sisällöstä että projektien johtamisesta.

Projektityön perustana on henkilökohtainen osaaminen viestijänä, ihmisten johtajana sekä kehittyminen omassa työssä. Projekteissa on kyse sujuvasta yhteistyöstä projektiryhmän kesken, organisaation sisällä ja erityisesti asiakkaiden sekä sidosryhmien kanssa.

Mutkaton yhteistyö on tärkeä edellytys projektien onnistumiselle.

PROJEKTIN- JA PROJEKTEILLA JOHTAMINEN ON LIIKETOIMINNAN PERUSOSAAMISTA

Yrityksen tapa asettaa projekti, päätöksentekoprosessit ja projektikulttuuria vahvistavat johtamiskäytännöt vaikuttavat oleellisesti projektitoimintaan. Taitava projektijohtaminen näkyy onnistuneina projekteina, asiakastyytyväisyytenä ja kannattavuutena. Hallituilla projekteilla Visma Software varmistaa osaltaan asiakaslähtöisen toiminnan niin ratkaisutoimituksissa kuin tuotekehityksessäkin. Visma Software haluaa vastata yhä useammin asiakkailta tulevaan haasteeseen ja tarjota palveluna myös korkeatasoista projektinjohtamista.

Parantaakseen projektien onnistumista, asiakastyytyväisyyttä ja kannattavuutta Visma Software on päättänyt panostaa projektinjohtamisen ja projektikulttuurin kehittämiseen. Strategisena projektikulttuurin kehittämiskumppanina toimii Suomen Projekti-Instituutti Oy, joka on projektin-

johtamisen johtava koulutus- ja konsultointiyritys Suomessa.

PROJEKTIKULTTUURIN KEHITTÄMISEN OSA-ALUEET

Projektikulttuuri muodostuu kolmesta, toisistaan vahvasti riippuvasta osa-alueesta. Henkilöstön projektiosaamisen kehittäminen on ensiarvoisen tärkeää ja koskettaa koko henkilöstöä. Lisäksi projektityötä ja projekteilla johtamista tullaan Vismassa tukemaan yhtenäisillä projektikäytännöillä, projektimallilla ja projektinjohtamista helpottavilla työkaluilla.

Kolmas, monesti liian vähälle huomiolle jäänyt projektikulttuurin osa-alue on onnistumisen edellytysten luominen projektitoiminnalle. Tähän kuuluvat mm. päätöksenteon, strategisen johtamisen ja taloushallinnon toiminnot, muut tarvittavat tukiprosessit sekä ylimmän johdon ja esi-

miesten projektijohtamisen ymmärrys. Päteväkin projektipäällikkö tai ohjelmajohtaja jää helposti yksin, jos projektin omistaja ja ohjausryhmä eivät kannata omaa vastuutaan.

PROJEKTIOSAAMINEN ON STRATEGINEN PAINOPISTEALUE

Projektiosaamisen kehittäminen osana Visma Softwarin projektikulttuuria on yksi keskeisistä kehittämisen painopistealueista. Jatkuvasti kasvava osa yrityksemme toiminnasta on projektivetoista. Vahva projektinjohtamisen osaaminen on lisäarvo asiakkaillemme ja kilpailuetu omalle yrityksellemme. On selvää, että erilaiset projektit (esim. laaja-alaiset, monimutkaiset toimitusprojektit tai pienimuotoiset yksikön sisäiset kehitysprojektit) ja erilaiset projektin roolit (esim. projektin jäsen, projektipäällikkö tai ohjausryhmän puheenjohtaja) tarvitsevat erilaisen profiilin mukaan painottuvaa osaamista, mutta kaikkia niitä pitää kehittää - vieläpä pitkäjänteisesti.



Projekteissa onnistuminen edellyttää projekti-osaamista organisaation kaikilla tasoilla.

LÄHDE: ABC ProjektimalliTM, Suomen Projekti-Instituutti Oy



Visman

Räätälöintipalvelut

mikä tahansa on mahdollista

Asiantuntijapalveluiden yksikössä toimiva räätälöintipalvelut-ryhmä työskentelee lähellä asiakasrajapintaa liittyen vahvasti tuotekehityksemme ja tuoteperheemme virtaviivaistamisprojektiin.

Ohjelmistoihin liittyvät räätälöintipalvelut on palvelumuoto, jossa asiakkaiden toiveiden pohjalta toteutetaan asiakaskohtaisia ohjelmointitöitä, integrointeja asiakkaiden muihin järjestelmiin sekä raporttiräätälöintejä. Räätälöintipalvelut on vastaus asiakkaidemme jatkuvasti muuttuviin ja yhä vaativampiin räätälöintitarpeisiin. Räätälöinnit tarjoavat entistä nopeamman ja joustavamman tavan toteuttaa Visman perustuotteisiin liittyviä muutostöitä.

RÄÄTÄLÖINTIPALVELUIDEN TEHTÄVÄT

KOOSTUVAT KOLMESTA KOKONAISUUDESTA:

- asiakaskohtaisten ohjelmointitöiden määrittely ja toteutus
- tiedonsiirrot ja integroinnit asiakkaiden muihin järjestelmiin
- raporttiräätälöinnit

Asiakaskohtaiset ohjelmointityöt kattavat laajan skaalan asiakaskohtaisia räätälöintiprojekteja, joiden kokoluokka saattaa vaihdella yhdestä päivästä useisiin kuukausiin. Pääsääntöisesti yhteistä näille on kuitenkin se, että räätälöintipalvelut tuottaa räätälöityjä ominaisuuksia tuotekehityksen määrittelemän rajapinnan kautta. Johtuen tuotteidemme (Econet, Keybox, L7/Liinosó, Nova-ohjelmat, Visma CRM) erilaisesta kehitysvaiheesta rajapintojen toteutuksen suhteen, räätälöintitöiden toteutusmalli vaihtelee alussa tuotteittain. Olennaista on kuitenkin, että räätälöintejä on mahdollista toteuttaa KAIKKIIN tuotteisiimme jo nyt.

Tiedonsiirto- ja integrointityöt sisältävät erilaisia rajapintojen kautta toteutettavia liittymiä muihin järjestelmiin, siirtotiedostojen sekä sanomavälitykseen liittyviä muutostöitä.

Raporttiräätälöintiliiketoiminta pitää sisällään asiakaskohtaisten raporttien ja lomakkeiden muokkausta ja toteutusta.

RÄÄTÄLÖINNIN HYÖDYT ASIAKKAALLE

- kustannussäästöt: juuri oikea ominaisuus juuri oikeaan tarpeeseen
- entistä yksilöidympiä toiminnanohjausjärjestelmiä
- liiketoiminnan edistäminen erilaisilla integrointiratkaisuilla
- lisää nopeutta ja tehokkuutta toiminnan ohjaukseen ja asiakashallintaan

Kaj Sundén, räätälöintipalveluiden vetäjä
Lisätietoja räätälöintipalveluista on saatavilla myynnistämme.

HelpDesk - asiakaspalvelun tehokas työväline

Tulemme kehittämään HelpDesk -palvelustamme pääasiallisen kommunikaatiokanavan palvelupyynnöille. Tavoitteena on, että vain kiireelliset tapaukset hoidettaisiin puhelimitse. HelpDesk -järjestelmämme on julkaistu kotisivuillamme osoitteessa <http://www.vismasoftware.fi/helpdesk>

Käyttäjätunnukset saat tilaamalla ne kotisivuiltamme, kohdasta <http://www.vismasoftware.fi/helpdesk/> <Tilaa tunnukset> tai sähköpostilla osoitteesta: helpdesk@vismasoftware.fi

Uusia käyttäjätunnuksia myönämme kaikille ylläpitoasiakkaillemme. Ne Econet-asiakkaat, joilla on Plus- tai palvelusopimus, voivat tilata käyttäjätunnukset HelpDesk -järjestelmään.

HelpDesk -järjestelmän kautta saamme pyynnöt suoraan oikealle asiantuntijalle käsiteltäviksi ja näin asian ratkaisu nopeutuu. HelpDesk -järjestelmän avulla arkistoidaan asiakkaiden selvityspyynnöt sekä niihin annetut ratkaisut. Näitä jo selvitettyjä ratkaisuja voivat sekä asiakkaat että asiakaspalveluhenkilöt käyttää jatkossa hyödyksi samanlaisten tilanteiden toistuesssa.

Kun kirjaat pyynnön järjestelmään, tärkeimmät tarvitsemamme tiedot ovat:

1. **Tuote:** mitä sovellusta palvelupyyntö koskee
2. **Pyynnön kuvaus:** muutamalla avainsanalla
3. **Kuvaus:** Yksityiskohtainen selvitys asiakaspynnöstä. Mitä tarkempi kuvaus on, sitä sujuvammin pystymme asiakaspalvelussa pyyntöön vastaamaan.
4. **Liitteet:** Jos pystyt liittämään myös kuvia tai tulosteita pyyntöä koskien, helpottavat ne asiakaspalvelussa ongelman selvittämistä.



Visman asiakaspalvelussa palveltiin elokuun aikana puhelimitse 2900 asiakasta, vastausaika oli keskimäärin yksi minuutti.

Tarjotut / vastaanotetut puhelut:	Vastaus %	Vastausajat:
Econet 591 / 565	96 %	00:10
Liinos6, Visio3 1140 / 978	86 %	00:26
Nova-ohjelmat 1669 / 1271	76 %	01:35



Econet



ECONET 2000 PALKKANLASKENNASTA TULOSETTAVA PALKKATIEDUSTELU TYÖANTAJALIITOILLE

Econet 2000 palkanlaskennassa Palkkatiedustelu -raportti on toteutettu Palvelutyönantajia ja metallialaa varten. Palkkatiedustelun voi tehdä ohjelmassa valitsemalla Tapahtumat | Kuukausi | Palkkatiedustelu.

Metallialan palkkatiedustelun saa paperitulosteen lisäksi myös tiedostomuotoon ja tilastotietoja voidaan muokata selailulomakkeella ennen tulostusta.

Raportin tulostuminen edellyttää ohjaustietojen määrittämistä. Tarvittavat tiedot ovat yleensä toimialakohtaisia ja tilastot määritetään yrityskohtaisesti (= tietokantakohtaisesti).

Ohjaustiedot pääset tarkistamaan ohjelman Avusta -painikkeen alta seuraavasti. Napsauta Avusta -painiketta ollessasi Tapahtumat | Kuukausi -ruudulla. Valitse avautuvasta ohjeesta Muut kuukausitulosteet -linkki. Valitse edelleen Palkkatiedustelu -linkki ja tämän jälkeen pääset tarkastelemaan tarvittavia ohjaustietoja.

Visio3 ja Liinos6

SOSIAALITURVAMAKSUN MAKSUPERUSTE MUUTTUI 1.1.2006

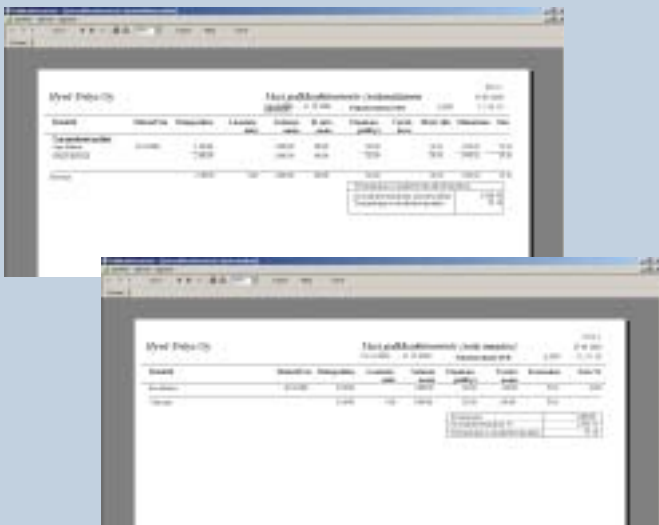
Aikaisemmin maksuperusteena pidetyn ennakkoperintälain 13 §:ssä tarkoitetun palkan sijasta maksuperusteena pidetään sairausvakuutuslain 11 luvun 2 §:n 3 - 5 momentin mukaista palkkaa.

Vuoden 2006 alusta tuli perustaa palkkalajit 719 "sotunalainen ansio" ja 721 "ei sotunalainen ansio" sekä käydä palkkalajien ohjaukset läpi ja tehdä tarvittavat muutokset.

Lähetimme alkuvuodesta tiedotteen tähän liittyen.

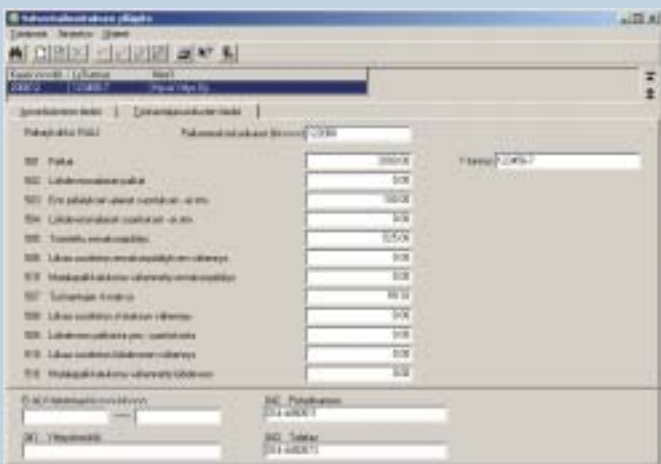
PALKKAYHTEENVEDOT

Liinos6:ssa on kaksi palkkayhteenvetoraporttia uusittu. Nyt niillä näkyvät uudet sarakkeet: sotunalainen ja ei sotunalainen ansio. Vuoden 2006 palkoista tulostetaan siis joko plyht8.rpt tai plyht9.rpt. Muut palkkayhteenvetoraportit on tarkoitettu ennen vuotta 2006 maksetuille palkoille. (Visio3:ssa vastaava raportti on plyht7).



VALVONTAILMOITUS (LIINOS6)

1. Valvontailmoitukselle kohtaan 501 viedään maksuperusteena sama palkka kuin päivärahamaksussa. (719)
2. Valvontailmoituksella kohtaan 503 viedään ne palkat, joista ei peritä sotua (721)



Nova-ohjelmat

NOVA6 / VARMUUSKOPIOINTI

Varmuuskopiointi ja palautus on pääkäyttäjälle tarkoitettu toiminto, jonka avulla voit varmuuskopioida Novan käyttämiä tietokantoja SQL Serveristä.

Varmuuskopiointi Nova-monyrityksestä on tarkoitettu vain Nova Pro käyttäjille. Nova C/S Pro:n varmuuskopiointit tehdään SQL Serverin Enterprise Managerissa.

NOVA PRO / VARMUUSKOPIOINTI

Varmuuskopion voi ottaa vain pääkäyttäjäryhmään (NovaSuperUser) kuuluva käyttäjä.

Toimenpiteet:

1. Käynnistä Nova-monyritys ja valitse Tiedosto/Varmuuskopiointi ja palautus.
2. Valitse kopioitavan tietokannan Tehtäväksi Kopioi ja merkitse tietokanta Valittu -valinta.
3. Valitse Näytä valittu. Mikäli haluat vielä muuttaa tehtäviä, valitse Näytä Tietokannat. Muussa tapauksessa valitse Suorita valitut. Varmuuskopiointin jälkeen tulee ilmoitus Valmis.
4. Varmuuskopion löydät varmuuskopioruudussa olevasta hakemistosta esim. resurssienhallinnan kautta. Kopioi tämä tiedosto esim. cd-levylle.

Säilytä varmuuskopioita erillään muista tiedoista esim. cd-levyllä.

NOVA5 / VARMUUSKOPIOINTI

Varmuuskopiointeja tehtäessä ja palautettaessa Nova-ohjelmat ei saa olla käytössä. Ohjelmista poistutaan toiminnolla Tiedosto Lopeta ja kirjaudu ulos.

Nova5x/Standard -versioissa varmuuskopiot otetaan yrityshakemistoista, \Nova5\YRx (x vastaa yrityshakemiston numeroa, esim. \Nova5\Yr1). Näistä yrityshakemistoista otetaan varmuuskopiot esim. cd:lle tai muistitikulle resurssienhallinnan kautta.

Jos tietokantoja palautetaan ulkoiselta varmuuskopiolta, suositellaan että ennen palautusta kovalevyllä oleva yrityshakemisto, esim. \Nova5\Yr1, uudelleen nimetään toiselle nimelle, esim. Yr1.old.

VARMUUSKOPIOINTI KOVALEVYLLE

Nova-ohjelmat -ikkunassa voidaan valita Tiedosto Varmuuskopiointi / Varmuuskopio tietokannat Bak-hakemistoon. Tämä toiminto kopioi yrityshakemiston tiedot yrityshakemiston alla olevaan Bak-hakemistoon ja korvaa Bak-hakemistossa olemassa olevat tiedostot.

Toimintoa ei suositella ainoaksi varmuuskopiointitavaksi, koska se kopioi tiedot kovalevyllä toiseen paikkaan.

Bak-hakemistossa olevat tiedot voidaan palauttaa Nova-ohjelmat -ikkunan kautta toiminnolla Tiedosto Varmuuskopiointin palautus. Kyseinen toiminto korvaa yrityshakemiston tiedostot Bak-hakemistossa olevilla tiedostoilla.

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

Kouluttajamme ovat eri osa-alueiden erikoisosaajia. Koulutuksemme sopivat sekä kokeneemmille käyttäjille että vasta-alkajille.

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

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

Kurssien ilmoittautumis- ja perumisehdot:

Kursseilleme voit ilmoittautua Internet-sivustollamme osoitteessa www.vismasoftware.fi, kohdasta kurssiaikataulu. Viimeinen ilmoittautumispäivä on viikkoa ennen kurssia. Mikäli peruutat osallistumisesi ilmoittautumisajan umpeuduttua, veloitamme 50 % kurssin hinnasta. Mikäli poisjääntiä ei ilmoiteta lainkaan ennen kurssia, veloitamme kurssin hinnan täysimääräisenä. Estyneen henkilön tilalle on mahdollista vaihtaa toinen henkilö veloituksetta. Viimeisen ilmoittautumispäivän jälkeen voit tiedustella vapaana olevia paikkoja ottamalla meihin yhteyttä.

Kurssit

ECONET

PVM	Kurssi	Euroa (alv0%)	Paikka
21.11.	Palkanlaskennan jatkokurssi	350	Oulu
21.11.	Pääkäyttäjäkurssi	180	Espoo
22.11.	Kirjanpidon Excel -raportointi ja tilinpäätös	300	Oulu
22.11.	Palkanlaskennan jatkokurssi	350	Jyväskylä
22.11.	Palkanlaskennan lomapalkkalaskenta	350	Espoo
23.11.	Sähköiset yhteydet Econet 2000:ssa	180	Oulu
23.11.	Pääkäyttäjäkurssi	180	Oulu
23.11.	Kirjanpidon Excel -raportit ja tilinpäätös	300	Jyväskylä
28.11.	Palkanlaskennan jatkokurssi	350	Espoo
28.11.	Econet Pro uudet ominaisuudet	300	Turku
29.11.	Kirjanpidon Excel -raportointi ja tilinpäätös	300	Espoo
29.11.	Econet Pro uudet ominaisuudet	300	Vaasa
05.12.	Econet Pro uudet ominaisuudet	300	Espoo
12.12.	Pääkäyttäjäkurssi	180	Espoo
12.12.	Econet Pro uudet ominaisuudet	300	Oulu

LIINOS6

PVM	Kurssi	Euroa (alv0%)	Paikka
23.11.	Palkanlaskennan jatkokurssi	350	Espoo
01.12.	Kihan vuodenvaihdekurssi	350	Espoo
07.12.	Vuodenvaihdekurssi	350	Jyväskylä
11.12.	Pääkäyttäjäkurssi	350	Espoo
13.12.	Vuodenvaihdekurssi	350	Espoo

Tiedustelut ja varaukset:

Visma koulutuspalvelut,
puh. 0207 560 608
e-mail: koulutus@vismasoftware.fi

Kaikki loppuvuoden kurssitiedot löytyvät kotisivuiltamme osoitteessa www.vismasoftware.fi





Visma menossa mukana

VISMA L7 -OHJELMISTO

JULKAISTIIN JUHLALLISIN MENOIN

ALIHANKINTA 2006 -MESSUILLA TAMPEREELLA

Alihankinta 2006 -messujen avajaispäivänä 13.8. Visma Software julkaisi uuden Visma L7 -toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmän asiaankuuluvien juhlallisuuksin. Uuden sukupolven ohjelmisto vastaanotettiin kuohuviinin kera, ilmapallojen pudotessa punaiselle matolle. Julkistustilaisuudessa oli mukana Visman oman henkilökunnan lisäksi messuvieraita sekä muita näytteilleasettajia.

Visma Software on jo usean vuoden ajan osallistunut Tampereella pidettävään Suomen suurimpaan teollisuuden alan messutapahtumaan. Alihankinta -messuilla tavataan nykyasiakkaita ja yhteistyökumppaneita sekä luodaan uusia tuttavuuksia.

Tavataan messuilla taas ensi vuonna!



ICT-WEEK 26. - 28.9.2006

Järjestyksessään toisen HELSINKI ICT WEEK -tapahtuman kaksi ensimmäistä päivää oli suunnattu julkisen sektorin sekä yritysmaailman IT-ammattilaisille ja päättäjille. Torstai oli IT Ura -päivä, jonka keskipisteessä olivat alan työmarkkinat. HELSINKI ICT WEEK kokosi Wanhahan Satamaan oheistapahtumineen neljän päivän aikana noin 1700 messuvierasta.

Visman Softwaren messuosasto herätti kiinnostusta ja kävijät olivat halukkaita saamaan lisätietoa Visma CRM -ratkaisuista. Visma koettiin myös mielenkiintoisena työnantajana ja Ura -päivänä osastolla kävikin useita työnhakijoita.

Visma osallistui myös messuilla järjestettyihin seminaariesityksiin ja tietoiskuihin. Vismalta presentaatioita pitivät Mari Yliperttula aiheesta CRM pk-yrityksen työkaluna ja Pentti Myllynen aiheesta Visma CRM osana pk-yrityksen toiminnanohjausta.



Palaute

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



Energistä talvea!

VISMA SOFTWARE OYJ

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

ECONET

Econet -tuotteista löytyy sopiva pk-yrityksen ratkaisu tarpeiden laajuudesta riippumatta. Econetin kasvupolku takaa tehokkaat työvälineet yrityksen kehittämiseen ja ohjaamiseen sen kaikissa kehitysvaiheissa. Kaksi tuotelinjaa Econet 2000 ja Econet Pro tarjoavat kattavat talous-, ma-

teriaali- ja henkilöstöhallinnon ohjelmistoratkaisut pk-yrityksille, yhteisöille sekä tilitoimistoille. Toimitamme Econet -ohjelmistoratkaisut yhteistyössä edustajiemme kanssa.

NOVA-OHJELMAT

Nova-ohjelmat on toteutettu tuhansien eri toimialoilla toimivien asiakkaidemme kanssa. Kolme tuotelinjaa: Nova Standard, Nova Pro, Nova C/S Pro, mahdollistavat juuri oikein mitoitettujen ratkaisujen yrityksen yksilöllisiin tarpeisiin. Ratkaisu voidaan muodostaa yli 60 ohjelmamoduulista. Toimimme yhteistyössä edustajiemme kanssa oikean tuotekokonaisuuden ja palvelukonseptin löytämiseksi jokaiselle asiakkaallemme. Nova-ohjelmat soveltuvat useille eri toimialoille teollisuusyrityksestä tilitoimistoon.

VISMA CRM

Visma CRM yhdistää koko yrityksen toiminnot asiakasrajapinnasta taustatyöhön. Järjestelmäm-

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

VISMA L7

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