

# VISMA Magazine

NRO 2/08

VISMAN ASIAKASLEHTI

Kansainvälinen Visma  
lähellä Sinua

Ulkoistettu taloushallinto  
mukana yrityksen  
kasvuvaiheissa

Visma Nova- ja Visma Econet  
-koulutukset uudistuvat

**Visma Certified Gold Partner**  
**GEOTRACK OY**







Syksyn väriloisto saa luonnon hehkumaan. Se on aika, jolloin luonnon sato korjataan. Lehtien monivärisyyden vastapainona on päivien lyheneminen, lämpötilan viileneminen, puiden lehtien putoaminen sekä korkea- ja matalapaineen vaihtelut. Tämän lisäksi syksy tuo mukanaan syyspäiväntasauksen, jolloin yö saavuttaa päivän pituuden.

Vuoden 2008 toisessa VISMAgazinesissa keskitymme kansainvälisyyteen. Kansainvälisen Visma Softwaren divisioonajohtaja Bjørn A. Ingier kertoo kansainvälisen Visman synnystä ja asiakaspalvelumme painopistealueista. Tämän lisäksi Visman asiakaspalvelua ja sen kehitystoimenpiteitä käsittelevä artikkeli kertoo, mistä hyvä asiakaspalvelu on tehty ja mitä toimenpiteitä tulevana syksynä tulemme laadun parantamisen saralla tekemään.

Syksy on tuonut tullessaan Visman palkanlaskentapalveluja täydentävät HR-palvelut. HR-lisäpalvelumme voivat vastata yritysten lyhyt- tai pitkäkestoiseen tarpeeseen. Esittelemme tässä lehdessä myös ulkoistetun taloushallinnon monipuoliset asiantuntijapalvelut yrityksen eri toimintavaiheissa.

Aikaisempien VISMAgazine lehtien asiakasesittelyt ovat keränneet kiitosta ja tässäkin lehdessä pääset tutustumaan muiden ratkaisuihin ja kokemuksiin. Asiakasesittelyssä ovat tässä lehdessä Meconet Oy, Suomen Sterlington Oy sekä VR.

Terminen syksy alkaa, kun vuorokauden keskilämpötila laskee pysyvästi +10 asteen alapuolelle. Talvi alkaa, kun keskilämpötila on pysyvästi pakkasen puolella. Viimeistään nyt on aika siirtää kesävaatteet odottamaan ensi vuotta ja hakea varaston kätöistä lämpimät vaatteet valmiiksi. Toivotan sinulle värikkästä syksyä!

*Terhi Karasjärvi*

Terhi Karasjärvi  
Visma Software Oy

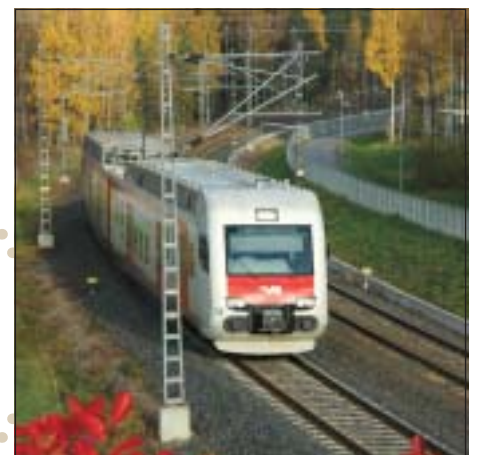
## SISÄLTÖ

VISMAvinkit .....	3
AJANKOHTAISTA .....	4
VISMAservices Ulkoistetun taloushallinnon palvelut kattavat yrityksen kasvuvaiheet .....	6
VISMAservices Hyvin hoidettu palkkahallinto tuottaa toimivat työvälineet HR-tehtäviin .....	8
VISMAasiakaspalvelu Kansainvälinen Visma, lähellä Sinua .....	10
VISMAasiakaspalvelu Mistä hyvä asiakaspalvelu on tehty? .....	12
VISMAasiakas Meconet Oy .....	14
VISMAasiakas Suomen Sterlington Oy .....	15
VISMAasiakas VR .....	16
VISMApartner Visma Certified Gold Partner: Geotrack Oy .....	18
VISMApartner Partner-koulutukset paketissa .....	19
Asennusvaltuutus on valttia .....	19
VISMAtutkimusyhteistyö Diplomityö Vismalle: Software as a Service .....	20
VISMAkoulutus Uudet kurssituulet puhaltavat Visma Nova ja Visma Econet rintamalla ..	22
KURSSI&KOULUTUS .....	23

## Palaute

Mikäli asiakaslehtemme toi mieleesi kysymyksiä, artikkeliehdotuksia tai muuta kommentoitavaa, kuulemme mielellämme niistä!

Lähetä palautteet ja ideat sähköpostilla osoitteeseen: [vismagazine@visma.fi](mailto:vismagazine@visma.fi)



## Visma Econet

### LUETTELO KÄYTETYISTÄ TILEISTÄ

*Kirjanpito | Raportit | Päivittäiset listat | Luettelo käytetyistä tileistä*

Luettelo käytetyistä tileistä -raportti on nyt mahdollista tulostaa ilman saldotietoja. Raportin voi liittää esim. tilinpäätökseen. Raportin tulostamisen yhteyteen on tehty uusi Älä tulosta saldoja -valinta.

### TILIN MEMO-KENTTÄ

#### TULOSETTAVAKSI TILILUETTELOON

*Asetukset | Tilit ja kustannuspaikat | Tililuettelo*  
Tililuettelon tulostukseen on lisätty valinta Tilin memo -kenttä tulostettavaksi, jolla määritellään Tilien käsittelyssä oleva memo-kenttä tulostamaan tililuetteloon.

### KOPIOINTI TOIMITTAJASTA ASIAKKAAKSI JA ASIAKKAASTA TOIMITTAJAKSI

*Rekisterit | Toimittajat | Asiakkaaksi -painike*

*Rekisterit | Asiakkaat | Toimittajaksi -painike*

Ohjelmaan on lisätty uusi toiminnallisuus, jolla on mahdollista kopioida toimittajasta asiakas ja asiakkaasta toimittaja. Asiakkaan tietoihin on lisätty uusi painike Toimittajaksi ja toimittajalle on lisätty painike Asiakkaaksi.

Seuraavat kentät kopioituvat: Nimi, Osoite, Osoite2, Postiosoite, Puhelin/Fax, Sähköposti, www. Käyttäjä voi antaa toimittajalle/asiakkaalle numeron itse tai vaihtoehtoisesti ohjelma antaa toimittajalle/asiakkaalle seuraavan vapaan numeron.

### YRITYKSEN VAIHTO/VALINTA MAHDOLLISUUS YRITYSNUMEROLLA

*Tiedosto | Vaihda yritys*

Yrityksen valintaan/vaihtoon on lisätty mahdollisuus valita yritys suoraan sen numerolla. Samalla yritysvalintaruudun riveille on lisätty kirjanpitäjä. Yritysvalintaruutuun on lisätty myös suodatin, jolla voi rajata yritysvalintaa numerolla, nimellä tai kirjanpitäjällä.

### ECONET PRO -OHJELMASSA ON PDF-TULOSTUSMAHDOLLISUUS

Merkitään valinta *pdf-tulostus* Raporttien tulostusvalikossa.

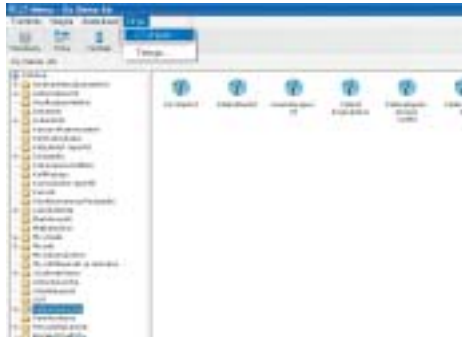
Pdf-tulostuksen asetukset määritellään kohdassa Perusasetukset | Yleiset oletusarvot. Mikäli pdf-tulostusvalinta näkyy harmaana, ei työasemalla ole tarvittavaa pdf-tulostusajuria. PDF-XChange 3 ajuri voidaan asentaa Econet Pro Työasema -asennus-cd:ltä, Tools2005 | EcPro\_PDF -ajuri -kansioista.

## Visma L7

### MISTÄ LÖYDÄN

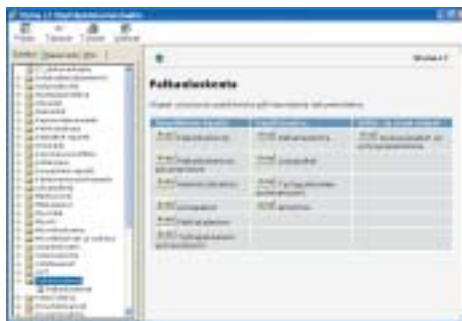
#### SOVELLUSKOHTAISET MANUAALIT?

L7-ohjeet löytyvät päävalikon yläpalkista Ohje | L7-Ohjeet:



Tämän jälkeen valitset sovelluksen, jonka ohjetta haluat katsoa.

Ko. sovellukseen liittyvät pdf-ohjeet ovat valittavissa ruudulta.



Ohjedokumentissa voit tehdä asiasanan perusteella hakuja. Etsi-ikkunan saat näkyviin kohdasta Muokkaa | Etsi (tai Ctrl F):



Etsi uudelleen -toiminnolla voit etsiä ko. sanaa koko dokumentin lävitse. Haku näyttää kaikki dokumentin kohdat, joista etsittävä sana löytyy.

Huom!

Liinos6:n puolelta ohjeet löytyvät vastaavasti Ohje | Liinos6ohjeet.

## Visma Nova

### YLLÄPITOSOPIMUKSEN MONET EDUT

Ylläpitosopimuksen tehneet ohjelmisto-asiakkaamme saavat eri toimialoihin, soveluksiin ja tiettyihin ohjelmistoihin erikoistuneiden alansa ammattilaisten tarjoamaa käytötukea. Ylläpitopalvelujen tehtävä on varmistaa asiakasyritysten ohjelmistojen normaali toiminta ja minimoida mahdollisten liiketoiminnalle aiheutuneiden ongelmien luomat haitat.

#### Ylläpitopalvelut sisältävät:

- Neuvonta valmisohjelmiston käyttöön liittyvissä kysymyksissä asiakkaan pääkäyttäjälle tai yhteyshenkilöille, jotka ovat saaneet riittävän koulutuksen ohjelmiston käyttöön.
- Huolto- ja versiopäivitykset hankittuun ohjelmistoon
- Ohjelmistojen päivitys Internet-ylläpitopalvelun kautta
- Tietoliikennepalvelu: etäyhteydet asiakaspyyntöjen selvittelyn apuna
- Tiedottaminen
- Ajankohtaiset asiat
- Ohjelmiston käyttövinkit
- Ohjeet ja dokumentit
- Yksi, aina avoin yhteydenottoaika vuorokauden ajasta riippumatta: Visma CRM HelpDesk -palvelu osoitteessa [www.visma.fi/helpdesk](http://www.visma.fi/helpdesk).

### REMOTEUKSESTA ON HYÖTYÄ

Remoteus on etätukiohjelma, jonka avulla asiakastuki voi antaa asiakkaalle etätukea Internetin välityksellä. Asiakastuki voi katsella ohjelman avulla asiakkaan ruudulta mahdollista ongelmaa ja näin ollen pystyy palvelemaan paremmin ja nopeammin.

Yhteys on täysin tietoturvallinen, sillä se on salattu asiakkaan ja asiakastuen välillä ja se muodostetaan aina asiakkaan aloitteesta. Asiakastuelle ilmoitetaan puhelimitse istunto-kohtainen salasana, jolla yhteys avataan. Asiakas voi katkaista yhteyden milloin vain.

Remoteus-etätukiohjelma on mahdollista ladata Internet-sivuiltamme osoitteesta [www.visma.fi/asiakaspalvelu](http://www.visma.fi/asiakaspalvelu), josta löytyvät myös tarkemmat ohjeet ohjelman asentamisesta ja käytöstä.

## Yrityksen tehokkaaseen Internet-näkyvyyteen on tarjolla kaksi uutta tuotetta!

Visma Avendo on halunnut vastata yritysten kasvavaan tarpeeseen näkyä Internetissä tuomalla markkinoille kaksi uutta tuotetta:

Visma Avendo Kotisivut sekä Visma Avendo Nettikaupan.

Visma Avendo Kotisivut on helppokäyttöinen web-pohjainen työkalu, jonka avulla saa rakennettua ja ylläpidettyä kotisivunsa itse. Visma Avendo Nettikauppa -työkalulla pystyy sen sijaan rakentamaan yritykselleen omatoimisesti sekä kotisivut että nettikaupan, jolloin yritykselle avautuu ovi aivan uuteen markkina-alueeseen: oman nettikaupan kautta pystyy tarjoamaan asiakkailleen tuotteita vuorokauden ympäri juuri silloin, kun heille parhaiten sopii.

Molemmat uutuustuotteet on suunnattu pääasiassa pienille yrityksille ja sen vuoksi alkuinvestointi sekä käyttökustannukset on haluttu pitää mahdollisimman alhaisina.

Uudet tuotteet ovat myös yhteensopivia Visma Avendo Laskutus sekä Visma Avendo E40 -tuotteiden kanssa.

Lisätietoja ohjelmien ominaisuuksista saat kotisivuiltamme  
[www.vismaavendo.fi](http://www.vismaavendo.fi)



## VISMAil Kesäkisassa mökkeily nousi suosikiksi



Julkaisimme kesäkuussa sähköisessä VISMAil- uutiskirjeessämme kisan, jossa pyysimme asiakkaitamme lähettämään meille omat suosikkikesä-vinkkinsä. Saimmekin vastaajilta lukuisia toinen toistaan ihastuttavampia vinkkejä.

Perisuomalaiseen tapaan mökkeily, grillailu ja saunominen olivat suuressa suosiossa, mutta näiden lisäksi haaveiltiin matkailusta ympäri Suomea ja naapurimaita moottoripyörän tai asuntoauton kyydissä. Liikunnallisia suosikkeja olivat melonta ja golf.

Muutamien vastaajien mielestä parasta on elää hetkessä ilman suunnitelmia ja aikatauluja; nauttia kesästä sellaisena kuin se eteen tulee.

Toivottavasti kaikki vastaajat ovat saaneet nauttia kesästä omien suosikkivinkkiensä mukaisesti!

Kiitos kaikille kisaan osallistuneille!

Kisan voittaja julkaistiin jo aikaisemmin elokuun VISMAil-uutiskirjeessä, mutta vielä kerran lämpimät onnittelet voitosta Kirsi-Marja Niemiselle Honkapuu Nieminen Oy:stä!



## Taloushallintoliiton ansiomitali Visman Matti Rantalalle

Visma Software Oyj:n liiketoimintajohtaja Matti Rantalalle myönnettiin pronssinen ansiomitali Taloushallintoliiton hyväksi tehdystä työstä Taloushallintoliiton Kesäpäivillä 10.6.2008.

Ennen Vismalle siirtymistään Matti Rantala teki mittavan uran Taloushallintoliitossa.

Hän oli Taloushallintoliitto ry:n hallituksen jäsen vuosina 1998-2003. Lisäksi Matti Rantala on toiminut liiton varapuheenjohtajana (2001-2003), tulevaisuustyöryhmän puheenjohtajana (1999-2003) sekä useissa eri luottamustoimissa kuten työvaliokunnan, tarkastuslautakunnan ja koulutustyöryhmän jäsenenä ja tilitoimistotarkastajana.

Hän toimi vuosia myös Tili-instituuttisäätiön ja Suomen Tilitoimistojen palvelu Oy:n hallituksen jäsenenä.



## Kaupallisia uutisia

Tällä palstalla julkaisemme uusien asiakkaidemme sekä merkittävien version vaihtajien nimiä.

Aurakorro Oy  
Compusteel Oy

EHP Talotekniikka Oy  
(osa Linkki-Rakentajat Oy -konsernia)

Elopak Oy

EMC Group ja konserniyritykset:

Emator Oy

Elvar Oy

Kaariputki Oy

Jyväshana Oy

Sähköurakointi Soini Himanen Oy

LVI-Asennus Welander Oy

Envor Group Oy

Finn Lamex Oy

Fintop Oy

Formia Technology Group Oy

Habilux Oy

HD-Parts Oy

HL-Eriste Oy

Karotia Oy

Kokemäen Sähkö Oy

KPA Unicon Oy

Kymppi-Eristys Oy

Köyliön-Säkylän Sähkö Oy

Lammaisten Energia Oy

Lankosken Sähkö Oy

Leppäkosken Sähkö Oy

Lohjan Kumi ja Matto Oy

LSK Electrics Oy

LVI-Bioneerit Oy

Macring Tools Oy

Meconet Oy

Mekeltek Oy

Nakkilan Konepaja Oy

Nanten Oy

Noramaa Oy

Orima-Tuote Oy

Ouman Finland Oy

Oy NTM Ab

Oy Qualitron Ab

Paneliankosken Voima Oy

Pilkotec Oy

Raision Sähkö-Insto Oy

Rauman Energia Oy

Rauplan Oy

Rautakontkanen Oy

Sallila Energia Oy

Satapirkan Sähkö Oy

SK-Trade Oy

Starlike Oy

Suomen Hippos Ry

Suomen Stahl Oy

Sähköliike-Tekno Oy

Sähkö-Äijät Oy

Tele-Exxi Oy

Tevo Oy

Vakka-Suomen Voima Oy

Vatajankosken Sähkö Oy

## Syksyllä tapahtuu

17.-19.09.

Alihankinta 2008 -messut,  
Tampereen Messu- ja Urheilukeskus,  
Tampere

18.09.

Isännöintipäivien  
Kehittyvä Kiinteistö -näyttely,  
Scandic Marina Congress Center,  
Helsinki

Pidätämme oikeuden muutoksiin.

Osa tapahtumista maksullisia.

Aina ajan tasalla olevan  
tapahtumakalenterin löydät kotisivuiltamme  
osoitteesta [www.visma.fi](http://www.visma.fi).

# ULKOISTETUN TALOUSHALLINNON PALVELUT KATTAVAT YRITYKSEN KASVUVAIHEET

Taloushallinnon palveluihin kohdistuu erilaisia vaatimuksia yrityksen kehitysvaiheen ja koon mukaisesti. Ulkoistetulla taloushallinnolla voi olla monipuolinen asiantuntijarooli yrityksen eri toimintavaiheissa. Visma Services Infocon tarjoaa laadukkaita ja kattavia taloushallinnon palveluja, jotka vastaavat joustavasti yrityksen vaihteleviin tarpeisiin.

## PERUSTOIMINNOISTA TALOUSJOHTAMISEEN

Perustamisvaiheessa olevassa yrityksessä toiminta on yrittäjähenkistä, epämuodollista ja joustavaa. Spontaani toiminta on yleisesti ottaen perusteltua, mutta kaikissa asioissa se ei riitä. Etenkin taloushallinto edellyttää asiantuntemusta. Perustamis- ja aloitusvaiheessa yrityksen on järkevää ulkoistaa laskentatoimi kokonaisuudessaan luotettavan ja asiantuntevan yhteistyökumppanin hoidettavaksi.

Kasvu- ja vakiintumisvaiheen yrityksessä on tärkeää, että prosesseja ja organisointia ryhdytään kehittämään. Nopean kasvun vaiheessa myös yrityksen taloushallintoprosesseja määritellään selkeämmin. Usein yrityksen omat resurssit käy-

tetään ydintoimintoihin, ja laskentatoimi kokonaisuudessaan on edelleen ulkoistettuna. Resurssistaan riippuen yritys saattaa ottaa itselleen esimerkiksi laskutuksen ja myyntireskontran hoidon tai joitakin muita yksinkertaisia laskentatoimen osioita. Usein ulkoistettuina pysyvät pääkirjanpito, raportointi, tilinpäätökset, viranomaisilastointi ja verotusasiat, samoin kuin tietohallintojärjestelmät. Myös yhä vaativammaksi kehittyvä palkkahallinto on selkeä kohde ulkoistettavaksi.

Menestyvän ja markkinoilla asemansa saavuttaneen yrityksen kohdalla alkaa korostua prosessien johtamisen rooli. Viimeistään tässä vaiheessa luodaan toimintokohtainen organisaatio, johon tyypillisesti voi kuulua myös talousyksikkö. Yritys

saattaa itse hoitaa laskentatoimen, mutta käyttää palvelutoimittajaa konsultaatioissa, tilinpäätöstyössä, verotusasioissa ja aina silloin, kun ilmaantuu sellaisia asioita, joissa halutaan erityisasiantuntijan apua. Tällainen toimintamalli on asiakasyritykselle hyvin joustava, ja takaa asiantuntija-avun tarvittaessa. On myös yrityksiä, joissa ollaan sitä mieltä, että yrityksen resurssit käytetään ydintoimintoihin ja laskentatoimi kokonaisuudessaan pidetään ulkoistettuna. Henkilöstömäärän tuntuva kasvu sekä palkanlaskenta- ja HR-prosessien mutkistuminen ovat syitä, joiden takia nämä yritykset ovat alkaneet ulkoistaa lisäksi palkkahallintoaan.

Suomessa toimivat yritykset ovat yhä enenevässä määrin siirtyneet

ulkomaalaisomistukseen. Jo vakiintuneet yritykset myös perustavat uusia tytäryhtiöitä esimerkiksi silanpääasemaksi ulkomaanmarkkinoille. Nämä yritykset aloittavat usein kooltaan rajattuina, mutta niillä on yleensä selvät kasvutavoitteet ja niiden tukena riittävät resurssit.

Visma Services Infocon on tarjonut ulkomaalaisten yritysten Suomessa toimiville tytäryhtiöille kattavia taloushallinnon palveluita jo yli 30 vuoden ajan. Voimme tarjota asiantuntemustamme Visma-konsernin maakohtaisten yksiköiden kautta myös suomalaisten yritysten tueksi niiden etabloituessa muihin Pohjoismaihin. Visman yhteispohjoismaiset tiimit tarjoavat palkkahallinto- ja laskentapalvelut pohjoismaisella tasolla toimiville asiakkaille.



## ULKOISTAMINEN ON TOIMIVA RATKAISU

### KAIKENKOKOISILLE YRITYKSILLE

Muutaman työntekijän yrityksissä taloushallinnon ulkoistaminen on järkevää etenkin siksi, että henkilöstö vapautuu käyttämään resurssejaan tärkeään ydinliiketoimintaan. Entä mitkä ovat taloushallinnon tarpeet suuremmissa yrityksissä? Mitä pk-yritykset sekä suuryritykset tarvitsevat ja millaisia intressejä niillä on taloushallintotehtävien kokonaisvaltaiseen tai osittaiseen ulkoistamiseen?

Alle 250 työntekijän suuruisissa, vuosiliikevaihdoltaan enintään 50 miljoonan euron pk-yrityksissä taloushallinnon organisoinnille löytyy erilaisia perusteluja ja vaihtoehtoisia ratkaisuja. Pienyrityksissä on perinteisesti kirjanpito, laskenta sekä

palkanmaksu voitu hoitaa omassa talossa, mutta ulkoistaminen on nykyään yhä houkuttelevampi vaihtoehto, sillä tässäkin kokoluokassa resurssit kannattaa keskittää välittömästi tuloa tuottavaan ydinliiketoimintaan.

Keskikokoisissa yrityksissä on jo vakiintuneita organisaatorakenteita, ja tässä kokoluokassa peruskirjanpidon ja palkanmaksun hoitaminen omassa talossa on tähän saakka ollut melko yleistä. Keskikokoisissa yrityksissä myös liikkeenjohdollinen ajattelu vahvistuu, mihin sisältyy myös ulkoistamisen yritykselle tuomien etujen arviointia. Tässä yritysyhtymässä ulkoistamisen ensisijaisena lähtökohtana on kustannussäästöjen saavuttaminen sekä myös ulkoisen asiantuntijaorganisaation ammatillinen tietotaito ja

resurssien saatavuus.

Suuryrityksillä on luonnollisesti vielä enemmän mahdollisuuksia taloushallintonsa järjestelyihin. Niissä tarvitaan sekä vahva liikkeenjohdollinen ohjaus että hyvin resurssoidut operatiiviset yksiköt. Suuryrityksille on usein tarjolla joustavammat mahdollisuudet taloushallinnon täyteen tai osittaiseen ulkoistamiseen, koska niillä säilyvät oman asiantuntemuksen ansiosta kaikki edellytykset kontrolloida ja kehittää myös ulkoistamia palveluita yhdessä palveluntuottajansa kanssa.

Palkkahallinnon ulkoistaminen näyttää tällä hetkellä soveltuvan suuryrityksille kaikkein parhaiten. Kun henkilöstömäärä on suuri ja sovellettavia työsopimuksia on useita, muodostuu palkanlaskennasta ja

koko palkkahallinnosta vaativa ja ajan tasalla olevaa asiantuntemusta edellyttävä toiminto. Myös palkanlaskentaan liittyvät HR-kysymykset vaativat ammattimaista erikoistumista. Palkanlaskentatehtävien haasteellisuus on rohkaissut suuriakin yrityksiä siirtämään palkka-asiansa ulkoistamiskumppanin hoitoon.

Erot yritysten tarpeissa ja toimintatavoissa saattavat kuitenkin tasoitua taloushallinnon sähköistymisen jatkuessa. Tietotekniikan kehityksen myötä työprosessien kulku suoraviivaistuu ja nopeutuu kaikenkokoisten yritysten taloushallinnon organisoinnissa. Visma Services Infoconin tarjoamat sähköiset taloushallinnon palvelut voivat toimia osaltaan liiketoiminnan tukena niin pienille kuin suurillekin yrityksille.



# HYVIN HOIDETTU PALKKAHALLINTO TOIMIVAT TYÖVÄLINEET



Henkilöstöjohtamiseen sisältyvä HR eli henkilöressurssien ohjaus vahvistaa rooliaan johtamiskulttuurin kehittämässä. Yrityksissä pohditaan nyt, miten HR voisi parhaalla mahdollisella tavalla toimia varsinaisen liiketoiminnan tukena.

Henkilöstön asema yrityksen suurimpana voimavarana ja toisaalta myös riskinä on tiedostettu yrityksissä jo pitkään. Voimavara ei kuitenkaan ole itsestäänselvyys, vaan sen vahvistaminen ja edes säilyttäminen vaatii yritysjohton aktiiviteettia; kysymys on esimerkiksi motivaatiosta, kompetenssista ja sitoutumisesta.

Tehokkaan HR-toiminnon luominen vaatii kuitenkin strategista ajattelua ja tietojärjestelmien sy-

nergistä yhteensovittamista. Tietojärjestelmien kohdalla luontaisen ratkaisun tarjoaa palkkahallinnon ohjelmistojen täysimääräinen hyödyntäminen.

Palkkahallinnon ulkoistamispalveluita tarjoavalle asiantuntijaorganisaatiolle HR-tuki on looginen lisäarvopalvelu. Ammattimaisella ulkoistamiskumppanilla on juuri sitä palkka-

hallinnon toiminnallista osaamista, jota HR-jatkosovellukset vaativat.

**Palkkahallinnon ulkoistamispalveluita tarjoavalle asiantuntijaorganisaatiolle HR-tuki on looginen lisäarvopalvelu.**

**PERUSAINESTOSTA JALOSTETTUIHIN TIETOIHIN**

Palkkahallintojärjestelmästä saadaan tietoja moniin HR-ohjauksen keskeisiin tehtäviin. Perusaineistosta jalostetut tiedot palvelevat esimerkiksi osaami-



# TUOTTA HR-TEHTÄVIIN



## VISMAN PALKKAOSASTON HR-LISÄPALVELU

Jos yritys on ulkoistanut palkkahallintonsa, HR-sovelluksen rakentaminen edellyttää yhteistä projektia ulkoistamiskumppanin kanssa. Palveluyritys tuottaa ja ylläpitää tarvittavat perustiedot, mutta tietojen jatkokäsittelylle on kaksi vaihtoehtoista toimintamallia. Joko yritys itse hankkii haluamansa sovellusohjelman, tai HR-tietojen prosessointi tapahtuu eräänlaisella palvelukeskusperiaatteella ulkoistamispartnerin järjestelmäympäristössä.

Visma Services Infocon on omalta osaltaan ratkaissut HR-lisäpalvelun haasteen hankkimalla palkkahallintoon suoraan integroidun henkilöstöhallinnon lisämoduulin. Sen perustana on henkilötietojen perustietokanta. Arvopäiviä käyttävä tietokanta muodostaa jatkuvasti myös henkilöstöä koskevaa uutta historiatietoa. Visman sovelluksen ominaisuuksiin kuuluu myös ehdollisten tietokantahakujen mahdollisuus, mikä monipuolistaa ja tarkentaa erilaisten vertailujen tekemistä.

## HR-PALVELU SOPII ETENKIN ALOITTAVIEN TAI PIENEN YRITYSTEN TARPEISIIN

Entä minkä tyyppisille asiakkaille Visman HR-lisäpalvelu erityisesti sopii? Palkkaosaston päällikö **Marita Tenkanen** on tätä jo palvelun käynnistymisvaiheessa ehtinyt miettiä. Hänen mukaansa valmiiksi tuotettu henkilöstön tietopalvelu sopii ilman muuta ainakin aloitusvaiheessa oleville asiakasyrityksille, joilla on kädet täynnä liiketoiminnan ydintehtäviä. Näillä yrityksillä ei liioin ole välttämättä tarkempaa kuvaa henkilöstömäärän tulevasta kehittämisestä.

Mikäli aloittava yritys on ulkomaalaistaustainen, soveltuu Visman palvelu sille erityisen hyvin, koska laskenta- ja palkkapalveluiden myötä yritys pystyy hoitamaan myös HR-palvelun lokalisoinnin, eli ulkomaisen konsernin käytäntöjen ja standardien sovittamisen Suomen olosuhteisiin ja tapoihin.

Visma Services Infocon on omalta osaltaan ratkaissut HR-lisäpalvelun haasteen hankkimalla palkkahallintoon suoraan integroidun henkilöstöhallinnon lisämoduulin.

Marita Tenkasen mielestä valmis HR-palvelu sopii hyvin kaikille pienehköille yrityksille myös niiden elinkaarivaiheeseen katsomatta. Yrityksen henkilöstömäärän pitää olla jo kohtuullisen suuri ennen kuin omia talokoh-  
taisia ratkaisuja kannattaa lähteä toteuttamaan. Toisaalta henkilöstön palkka- ja työsuhdetietojen jatkokäsittelyn teettäminen ulkopuolisella palveluntuottajalla kiinnostaa myös joitakin isompia yhtiöitä, koska niillä on joka tapauksessa omissa talossa HR-tehtävien ammatilaisia, jotka hallitsevat raporttien tulkinnan ja tulosten soveltamisen.

## PARASTA KESKITTYÄ VAIN OLEELLISEEN

Asiakas voi tuki turvautua Visman HR-lisäpalveluun myös tilapäisemmin. Tenkasen mainitsemia tilanteita ovat esimerkiksi kertaluonteiset tehtävät ja muutostilanteet. Kertaluonteista tarvetta voisi syntyä vaikkapa yrityksen työterveyshuollon kilpailuttamisen yhteydessä tai tehtäessä liiketoiminnan suunnitelmia ja kartoituksia. Muutostilanteessa taas tietoja voisi hyödyntää henkilöstösuunnitelmaa laadittaessa.

Palkkahallinnon raakatiedosta saadaan siis jatkojalostettua mitä moninaisinta tietoa, mutta tässä on toisaalta myös jarruttelun paikka. Tietoja käsiteltäessä pitää keskittyä vain kaikkein oleellisimpaan eli sellaisiin asioihin, joilla on selvä toiminnallinen yhteys henkilöstöhallinnon eri osa-alueisiin.

“HR-raporttien suunnittelussa Visma antaa konsulttiapua, mutta pallo on kuitenkin viime kädessä asiakasyrityksellä. Räättälöityjä ja tarkoin asiakastarpeeseen istuvia tarkastelumalleja syntyy ainoastaan hyvällä yhteistyöllä”, Marita Tenkanen painottaa. Kaikessa HR:n sekä palkkahallinnon tietojenkäsittelyssä on lisäksi huomioitava henkilöstön yksityisyyden suoja sekä myös henkilötietolain asettamat rajoitukset.

sen johtamista, koulutusjärjestelyjä, työmatkaseurantaa, ajankäytön hallintaa, palkitsemisjärjestelmien suunnittelua, henkilöstötilinpäätöksiä, kehityskeskusteluja, työterveyshuoltoa sekä laajemmaltikin henkilöstön hyvinvointiin ja turvallisuuteen liittyviä toimia. Tiedot palvelevat lisäksi vaikkapa yrityksen rekrytointitoimintaa tai eläkesuunnittelua.

Oleellisten ja oikein integroitujen tietosisältöjen ohella kehittynyt HR-sovellus tarvitsee toimivan raportoinnin, arkistoinnin sekä henkilöstölle itselleen tarkoitettuja itsepalveluratkaisuita. Viimeksi mainitut tarkoittavat esimerkiksi henkilö- ja työsuhdetietojen oma-aloitteista seuranta ja päivittämistä.

# KANSAINVÄLINEN VISMA,

**Bjørn A. Ingier** toimii Visma Softwaren divisioonajohtajana ja on ollut Visman ja sen edeltävien yritysten palveluksessa jo 22 vuotta. Vuonna 1996 Visma oli 50 työntekijän yritys, mutta olemme kasvaneet vuosien myötä kansainväliseksi toimijaksi.

## WE SIMPLIFY YOUR BUSINESS

Bjørn A. Ingierin pitkän uran aikana on syntynyt niin Visman nykyinen nimi kuin lupaus markkinoille *We simplify your business*.

“Nimi Visma on syntynyt vuonna 1996. Se on lyhenne sanoista Visual Management. Visman lupaus markkinoille *We simplify your business* syntyi 10 vuotta sitten osana Visman strategista suunnittelua. Mietimme, mikä on toimintamme tavoitteena ja miten pystyisimme parhaiten ilmaisemaan asiakkaille arvomme ja tavoitteemme. Visman



tavoitteena on yksinkertaistaa ja tehostaa asiakasyritysten liiketoimintaa, jotta asiakkaamme voivat keskittyä omaan ydinosaan ja liiketoimintansa kasvattamiseen”, kertoo Ingier.

## OHJELMISTOTALOSTA KANSAINVÄLISEKSI PALVELUYRITYKSEKSI

Aluksi Visma keskittyi ohjelmistoihin ja niiden kehittämiseen. Vuo-

situhannen vaihteessa Visma laajensi toimintaansa taloushallinnon ulkoistamispalveluihin.

“Näkemyksemme mukaan ohjelmistot ja taloushallinnon ulkoistamispalvelut muodostavat hyvän kokonaisuuden.

Visman toiminnan lähtökohdanna on auttaa asiakasyrityksiä keskittymään oman liiketoimintansa ytimeen. Kun yrityksellä on kapasiteettihaasteita, voivat he ulkoistaa taloushallinnon toimintojaan Vismalle. Visman tavoitteena on edistää prosessien tehokkuutta. Asiakas voi valita millä laajuudella palveluita tarvitsee”, valottaa Ingier Visman kasvua.

Kun Visma laajeni ohjelmistopuolelta taloushallinnon ulkoistuspalveluihin, tarkastelimme mm. yritysten palkanlaskentaa. Lainsäädännön ja muiden säädösten muuttuessa ja kehittyessä Vismalla on tarjota yrityksille kilpailukykyinen vaihtoehto yrityksen palkanlaskennan ulkoistamiseen. Visma Servicen ammattilaiset laskevat tänä päivänä yli 15 000 suomalaisen palkan.

## ASIAKASPALVELUN KEHITTÄMINEN

Hyvä asiakaspalvelu on yksi Visman kulmakivistä, mutta mitä kaikkea hyvä asiakaspalvelu sisältää?

“Hyvä asiakaspalvelu on yhdistelmä monista eri asioista. Se on en-

nen kaikkea asiakaspalvelumme hyvä kyky ongelmanratkaisuun. Asiakaspalveluun ei olla yhteydessä turhaan, yhteydenotolle on aina olemassa syy. Asiakaspalvelun tulee olla palveluultista, rehellistä sekä helposti saavutettavaa. Täytyy

Lupaus  
*We simplify your business*  
syntyi 10 vuotta sitten  
osana Visman  
strategista suunnittelua.

kuitenkin muistaa, että asiakaspalvelu ei ole ainoastaan tätä. Näkemykseni mukaan asiakaspalvelu koostuu hyvistä tukipalveluista, johon sisältyvät käytettävyys, dokumentaatio, ohjelmiston käyttäjien taitojen kehittäminen ja koulutuspalvelut sekä virheiden ja vikatilojen korjaaminen.”

“Maailma on menossa yhä monimutkaisempaan suuntaan. Tämä lisää yrityksissä tukipalveluiden tarvetta ja niiden moninaisuutta. Mielestäni hyvä esimerkki tästä ovat lentokentät. Mitä enemmän me haluamme turvallisuutta ja turvaa, sitä monimutkaisemmaksi tulevat prosessit ja niiden eri vaiheet. Lentokentillä tämä on nähtävissä mm. tiukentuneina turvatarkastuksina.”

## TYTYTYVÄINEN ASIAKAS ON TÄRKEIN PÄÄOMAMME

Asiakastytyvyisyys on Vismalle erittäin tärkeää ja sitä seurataan Vismalla hyvin tarkasti. Tästä esimerkkinä on Suomessa Visma Softwaren syksyllä toteutettava laaja asiakastytyvyisyystutkimus. Tulosten analysoinnissa käytetään liikennevaloanalyysiä. On asiakkai-

ta, jotka ovat joko vihreitä, keltaisia tai punaisia.

“Emme ainoastaan halua tietää miten tyytyväisiä asiakkaat ovat, haluamme myös ymmärtää miksi asiakas on tyytyväinen ja miten pidämme asiakkaat tyytyväisenä myös tulevaisuudessa. Samalla meidän tulee tietää keltaisten asiakkaiden määrä ja ymmärtää miksi he ovat keltaisia sekä miten saisimme heidät muutettua vihreiksi, eli tyytyväisiksi asiakkaita. On tärkeä myös tietää punaisten asiakkaiden määrä sekä ymmärtää syyt heidän tyytymättömyyteensä”, kertoo Ingier.

## SUOMALAINEN KULTTUURI NORJALAISIN SILMIN

Suomalaiset ja norjalaiset ovat samanaikaisesti samanlaisia ja kovin erilaisia. Miten näet maidemme erot?



# LÄHELLÄ SINUA

“Olen ollut kosketuksissa suomalaiseseen kulttuuriin vuodesta 2002, jolloin aloitin säännölliset Suomen vierailuni. Suurin eroavuus suomalaisten ja norjalaisten välillä on kieli. Tanskalaiset, ruotsalaiset ja norjalaiset pystyvät kommunikoidaan keskenään omilla kielillään, mutta Suomessa tämä ei ole mahdollista. Suomen kieli ei muistuta skandinaavisia kieliä ja siten en ymmärrä siitä mitään muutamaa sanaa kuten kiitos ja ole hyvä lukuun ottamatta.”

“Ensimmäisistä Suomen vierailuista minulle jäi mieleeni se, että suomalaiset tuntuivat aina syövän päivällisellä kalaa. Vaikka Norja on tunnettu lohestaan, ei ruokavalioomme ole sisältynyt niin paljon kalaa. Vasta viime vuosina on kalan kulutus kasvanut ja se on yhä useammin tavattu raaka-aine norjalaisissa ruokapöydissä”, jatkaa Bjørn A. Ingier.

“Olen hyvin kiinnostunut suomalaisista ja Suomen kulttuurista. Ymmärtääkseni suomalaisia ja oppiakseni perusteita siitä, miten ajattelutapanne ja traditionne ovat syntyneet, luin kirjan Suomen historiasta. Teoksesta löysin paljon samankaltaisuuksia Norjan historian kanssa. Molemmat maat ovat olleet Ruotsin vallan alla, mistä on seurannut samoja muutoksia niin kotimaassani kuin Suomessakin. Olen lukenut myös Arto Paasilinnan kirjallisuutta. Mielestäni Paasilinna on erinomainen kirjailija ja ymmärtän miten hän on saavuttanut suuren suosionsa. Hänen kirjansa Jäniksen vuosi teki minuun suuren vaikutuksen. Pidän Paasilinnan tavasta kertoa asioista, erityisesti hänen yksityiskohtaisesta historian kerronnastaan.”





# MISTÄ HYVÄ ASIAKASPALVELU

Visma Softwaren asiakaspalvelutiimi on kevään aikana tehnyt aktiivisesti toimenpiteitä entistä paremman asiakaspalvelun tarjoamiseksi asiakkaille ja yhteistyökumppaneille. Toimenpiteet ovat olleet niin palvelun laatuun keskittyviä kuin myös teknisiä toteutuksia ja kehitystöitä.

## JATKUVA LAADUN

### SEURANTA -HYMY KUULUU ÄÄNESTÄ

Halu auttaa ja palvella on asiakaspalvelun lähtökohta. Oikea asenne asiakkaan auttamiseksi on kaiken a ja o, minkä myös asiakas huomaa puhelinkeskustelun aikana. Keväällä asiakaspalveluhenkilöstömme koulutautui ymmärtämään kommunikaation eri osien merkityksiä. Suuri osa viestistä ei ole ainoastaan se, mitä sanotaan, vaan myös se, miten se sanotaan. Jokaisen puhelimitse asiakasta palvelevan tulisi muistaa, että hymy kuuluu äänestä!

Erityisesti asiakaspalvelutaidoista olemme saaneet toteuttamissamme asiakastytyväisyyskartoituksissa hyviä arvosanoja. Asiakastytyväisyyskartoituksia tehdään tällä hetkellä kaksi kertaa vuodessa. Olemme jokaisella tutkimuskerralla yhteydessä 120 asiakkaaseen, jotka ovat käyttäneet neuvontapalveluamme. Kokonaisarvosanamme on 3,8 (asteikolla 1-5). Pidämme tulosta hyvänä, mutta samanaikaisesti haluamme oppia, miten pystymme parantamaan tulosta.

## OSAAMINEN

### JA SEN KEHITTÄMINEN

Ystävällinen asenne ei riitä. Tarvitaan myös mahdollisimman kattavaa osaamista. Vismalla toteutetaan jatkuvuuden periaatteella sisäisiä koulutuksia osaamisen kasvattamiseksi. Henkilökohdallisella työhajauksella suunnitellaan jokaisen vismalaisen ammattitaidon ja osaamisen kehittämistä. Tämän lisäksi olemme lisänneet ja lisäämässä resursseja sekä asiakasneuvontaan, että tuotekehitykseen. Osaamisen lisäksi kehitämme koko ajan myös toimintamalleja taataksemme asiakkaille nopeamman ja paremman palve-

lun. Teemme vahvasti yhteistyötä myös kansainvälisesti muiden Visman organisaatioiden kanssa. Voimme hyödyntää eri maiden parhaat käytännöt omaan toimintaamme.

## INFOLINE TEHOSTAMAAN

### KÄYTTÄJÄVIESTINTÄÄ

Asiakastiedottamiseen olemme rakentaneet Infoline-tuotteen. Infoline on tällä hetkellä saatavissa Visma L7- ja Visma Nova7 -tuoteperheisiin. Infoline on suora tiedotuskanava tuotteen käyttäjälle, jonka kautta voimme välittää tiedotteita ajankohtaisista aiheista. Tuotteesta löytyy myös hiljattain julkaistu tietämyskanta usein toistuville kysymyksille. Asiakkaamme voivat etsiä vastauksia kysymyksiinsä hakusanoja käyttäen. Kehi-

Oikea asenne asiakkaan auttamiseksi on kaiken a ja o.

tämme tietämyskanta edelleen, joten Infolinen palvelutaso kasvaa kaiken aikaa. Tutustu Infoliineen ja anna kehitysehdotuksia!

Infolinesta löydät tietoa myös uusista kursseistamme. Kurssikoulutus on kätevä tapa pitää käyttäjien taidot ajan tasalla. Osaava käyttäjä pystyy hyödyntämään järjestelmää kattavammin ja näin kurssipäivä maksaa itsensä takaisin työn tehokkuuden lisääntymisenä.

## HELPDESKIN KÄYTTÖ KANNATTA

HelpDesk-palvelussa käyttäjä voi tallentaa palvelupyynnönsä selainpohjaisella käyttöliittymällä. Olemme tehneet palveluun kehitystyötä, jossa olemme parantaneet käyttöliittymän hakuomi-

naisuuksia. Käyttäjän on nyt helpompi löytää haluamansa pyyntö tai pyynnöt.

HelpDeskin käyttö kannattaa. Tallentamalla pyynnöt itse, käyttäjämme saa dokumentoitua pyynnönsä tarkemmin ja sen lisäksi pyyntö ohjautuu Vismalla oikealle asiantuntijalle pyynnön perustietojen pohjalta. Käyttäjätunnukset HelpDeskiin pystyy tilaamaan kotisivuiltamme.

## SYKSYLLÄ TAPAHTUU

Syksyllä tulemme kehittämään toimintamalliamme niin, että sitoutamme yhä isomman joukon Visman henkilöistä palvelupyynnöiden ratkaisemiseen. Tulemme järjestämään erillisiä päi-



## ON TEHTY?

viä, joissa asiakasneuvonnan väen kanssa istuu osaamisalueittain jokaisen aihealueen parhaat asiantuntijat ratkomassa asiakkaiden palvelupyynnöitä.

Tulemme myös muistuttamaan asiakkaitamme siitä, miten tärkeää on päivittää käyttöön aina uusin saatavissa oleva ohjelmaversio. Asiakasneuvonnassa selvitämme pyyntöjä ainoastaan viimeksi julkaistujen versioiden osalta ja siksi pyydämme usein ensin asiakastamme päivittämään ohjelmiston ennen palvelupyynnön käsittelyyn ottamista. On teknisesti mahdotonta ylläpitää monia ohjelmaversioita samanaikaisesti. On myös asiakkaan etu ottaa käyttöön uusin

versio silloin, kun se ylläpitosopimukseen sisältyy.

### VÄLITÖN PALAUTE ON TÄRKEÄÄ

Asiakkaan palaute on meille tärkeä. Tulemmekin uudistamaan asiakastyytyväisyyskartoitusta siten, että nykyisen käytännön lisäksi pyydämme palautetta mahdollisimman pian palvelun antamisen jälkeen. Näin asiakkaamme saavat tuoreeltaan kertoa tuntemuksiaan antamastamme palvelusta. Palautteen kerääminen toteutetaan alustavien suunnitelmien mukaan niin, että lähetämme kuukausittain 10-15 % palvelun saaneille käyttäjille lyhyen kyselyn. Kyselyyn vastaminen on käyttäjälle vapaaehtoista, mutta toi-

vomme aktiivista osanottoa. Palautteen voi antaa aina myös kotisivujemme [www.visma.fi](http://www.visma.fi) tai Infolinen kautta.

Syyskuussa toteutamme laajan asiakastyytyväisyystutkimuksen, jossa kartoitamme laajemmin Visman asiakkaiden näkemyksiä siitä, mis-

**Asiakastyytyväisyyskartoitus uudistuu: nykyisen käytännön lisäksi pyydämme palautetta mahdollisimman pian palvelun antamisen jälkeen.**



sä olemme onnistuneet ja missä on vielä parantamisen varaa. Tutkimuksessa kartoitetaan palvelutasoamme laajemmin, kun taas aiemmin mainitussa jatkuvassa laadun seurantakyselyssä keskitytään lähinnä asiakasneuvonnan palvelukykykyyteen.

Uskomme, että yhteistyöllä asiakkaidemme kanssa pystymme kehittämään ja parantamaan laatuaamme koko asiakaskuntamme eduksi!

#### ASIAKASPALVELUN YHTEYSTIEDOT

HelpDesk-järjestelmä

Osoitteessa <http://www.visma.fi/helpdesk>.  
Käyttäjätunnukset järjestelmään tilataan samalta kirjautumissivulta kohdasta Helpdesk tunnustilaus.

Puhelintuki

Econet (2,51eur/min + pvm) 0600 397 261

Nova-ohjelmat:

- ylläpitoasiakkaat 0207 560 508

- muut (2,51eur/min + pvm) 0600 1 3330

Visma L7 / Liinos6 ja Visio3 0207 560 506

Visma Avendo 0207 560 608

Visma CRM 0207 560 509





“Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty”

## ASIAKASESITTELYSSÄ MECONET OY

Yrityksen kasvu ja liiketoiminnan laajeneminen vaatii toiminnanohjausjärjestelmältä yhä enemmän valmiuksia. Tähän samaan toteamukseen päätyivät Meconetin väki vuoden 2007 keväällä, kun uutta järjestelmää päätettiin ryhtyä etsimään.

Vaikka yrityksen juuret ulottuvatkin aina 1800-luvun loppuun saakka, on itse Meconet Oy syntynyt 2000-luvun alussa seitsemän yrityksen yhteensulautumisen lopputuloksena. Meconet Oy valmistaa erilaisia kierrejousia sekä meisto- ja syvävetotuotteita sähkötuote-, tieliikenne-, elektroniikka-, rakennustuote-, terveystuote- sekä ajoneuvoteollisuudelle. Meconet on perheyrittäjä, jolla on kolmen kotimaisen toimipisteen lisäksi tehdas myös Tallinnassa. Meconetin liikevaihto oli vuonna 2007 n. 30 miljoonaa euroa. Kansainvälisen kaupan osuus koko liikevaihdosta on 20 % ja vienti kohdistuu pääasiassa Sveitsiin ja Saksaan.

### PERUSTEELLINEN VALINTAPROSESSI

Meconet Oy:llä ja Vismalla on takanaan jo kahdeksan vuotta kestänyt kumppanuus, jonka aikana Meco-

netissa on ollut käytössä Visman Visio3 -ohjelmisto. Lähdettäessä etsimään uutta toiminnanohjausjärjestelmää, Meconetissa otettiin vertailuun neljä eri järjestelmäratkaisua, joista yksi oli Visma L7.

Toiminnanohjausjärjestelmän valintaprosessia varten Meconetissä koottiin kuusi henkilöä käsittävä ryhmä, jonka jäsenet edustivat kaikkia yrityksen eri toimintoja. Jokaiselta neljältä toimittajalta pyydettiin tuote-demot sekä esittelyt, joihin käytettiin aikaa kaksi päivää per toimittaja. Tarjouspyynnöt pyydettiin toimittajilta tietyillä määrittelyillä ja kaiken kaikkiaan järjestelmien esikarsintaan ja asioiden punnitsemiseen käytettiin aikaa pari kuukautta. Visma L7 -ratkaisu päättyi tarjouskilpailussa voittajana maaliin. Ohjelmiston valintaan vaikutti ennen kaikkea hinta sekä pieni käyttöönottoprojekti.

### SUUNNITELMASTA KÄYTTÄNTÖÖN

Jos nykyajan liiketoimintaa pitäisi kuvata yhdellä sanalla, tulee ensimmäisenä mieleen “tehokkuus”. Meconet Oy:n eri toimintojen tehostamiseen tähtäsi myös yrityksen talousjohtaja **Tomi Laitinen**, jonka vastuualueena on sekä yrityksen talous että IT. Visma L7 -toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoa varten Meconet Oy:n ja Visman projektihenkilöt tekivät huolellisen projektisuunnitelman, jota lähdettiin toteuttamaan vuoden 2007 loppupuolella. Käyttöönotto haluttiin tehdä kerralla oikein ja siinä erityisen tärkeä rooli oli henkilöstön koulutuksella.

“Koulutus onnistui oikeastaan paremmin kuin oli odotettu, sillä henkilöstö todellakin osasi Visma L7 -järjestelmän käytön koulutusten jälkeen. Tämä johtuu varmasti sii-

tä, että jokainen osallistui vähintään yhteen koulutukseen. Käyttöönottoprojektissa pysyttiin hienosti aikataulussa ja budjettikin allittui! Aina löytyy tietysti jotakin parannettavaa ja meillä olisi tässä kohtaa voinut olla hieman parempi tekninen osaaminen, eli tietokonelaitteistoon liittyvien taitojen hallinta. Testaamista olisi myös voinut olla enemmän”, kommentoi Laitinen.

Visma L7 -ratkaisun käyttöönotto saatiin Meconetilla täysin päätökseen keväällä 2008. Järjestelmällä on 50 samanaikaista käyttäjää kokonaiskäyttäjämäärän ollessa 100. Visma L7 on käytössä kaikissa toimipisteissä, Tallinnan tehdasta lukuun ottamatta, ja jokaisesta toimipisteestä löytyy vähintään yksi nimetty L7-pääkäyttäjä. Visma L7 -ratkaisulla hoidetaan kaikki yrityksen toiminnot aina tuotannonohjauksesta taloushallintaan.

Lisätietoa: [www.meconet.net](http://www.meconet.net)



# SUOMEN STERLINGTON OY

## valitsi pienyrityksille suunnatun Visma Avendon taloushallinnon ohjelmistokseen

Kun Pohjoismaissa suuren suosion saavuttaneet Visma Avendo -ohjelmistot lanseerattiin Suomen markkinoille, mietittiin sopivan pilottiyrittäjien hankkimista. Suomen Sterlington Oy:llä oli samoihin aikoihin suunnitelmissa vanhan järjestelmänsä uusiminen. Kun nämä kaksi tarvetta kohtasivat, oli menestystarina valmis.

Mainosliikelahjatukku Suomen Sterlington Oy on perustettu vuonna 1975. Nykyisen omistajan, **Tero Nuortin**, komento on yritys siirtyi kolme vuotta sitten, jolloin hän osti liiketoiminnan äidiltään. Tätä ennen Nuortin äiti oli ehtinyt olla Sterlingtonin johdossa vuodesta 1989 lähtien, jolloin yrityskaupat tehtiin ensimmäisen kerran. Tänä päivänä Suomen Sterlington Oy työllistää Nuortin mukaan 2-3 työntekijää ja toimipaikka sijaitsee Vantaalla.

Yrityksen liiketoiminta perustuu mainosliikelahjojen maahantuontiin lähinnä Euroopasta, Saksa-Hollanti akselilta, jossa toimivat edustajien varastot. Suomen Sterlington Oy:llä ei kuitenkaan ole suoramyyntiä loppuasiakkaalle, vaan he toimivat jälleenmyyjäkentän kautta.

”Parhaimmassa tapauksessa tarjoamamme palvelu toimii niin, että jälleenmyyjän kautta tilattu tuote toimitetaan loppuasiakkaalle ilman, että jälleenmyyjä koskaan edes näkee pakettia”, selventää Nuorti. Vaikka Euroopasta kilpailijat pyrkivät kovasti Suomen markkinoille, eivät he pysty tarjoamaan vastaavaa kokonaispalvelua. Tämä luokan yritykselle mahdollisuuden.

”Emme ole aina edullisin vaihtoehto, mutta mielestämme paras ja kokonaisuutta ajatellen edullisin”, Nuorti kiteyttää.

Suomen Sterlington Oy:llä on Nuortin mukaan tällä hetkellä noin 200 jälleenmyyjää. Varsinaisia markkinointitoimia yritys ei tee, vaan sana kiihii tyytyväisten asiakkaiden kautta.

”Viidakkorumpu soi ja vastaamme niin sanotusti huutoomme eli sen minkä lupaamme myös pidämme”, toteaa Nuorti. Luotettavuus onkin yksi Suomen Sterlington Oy:n tärkeimmistä arvoista, jonka eteen he tekevät kovasti töitä. Liikevaihtoa yritys tekee vuosittain noin 600 000 - 700 000 euroa, mutta mitään huimia kasvutoiveita ja -tavoitteita Suomen Sterlington Oy:llä ei ole, koska nykyinenkin työmäärä pitää henkilökunnan liikkeessä.

### VISMAN ASIAKKAANA JO TOISTAKYMMENTÄ VUOTTA

Suomen Sterlington Oy on pyörittänyt liiketoimintaansa Visman ohjelmistojen avulla jo vuodesta 1990, jolloin he ottivat käyttöönsä Visman Dos-pohjaisen Hansa-ohjelmiston. Tarve uudelle ohjelmalle tuli kuitenkin viime vuoden puolella, jolloin yritys kartoitti tarjolla olevista vaihtoehdoista itsel-

leen sopivinta. Parhaiten heidän toimintaansa ja tarpeisiinsa vastasi tälläkin kertaa Visman ohjelmisto ja he päättivät siirtyä uusimpiin tulokkaisiin lukeutuvan Visma Avendo-ohjelmiston käyttäjäksi.

”Yhteistyö Visman kanssa on sujunut erittäin hyvin. Myös tuki on ollut aina lähellä ja helposti saatavilla”, kommentoi Nuorti.

Suomen Sterlington Oy:llä on käytössään Visma Avendo E40 -taloushallinnon ja laskutuksen ohjelmisto, johon he ovat olleet hyvin tyytyväisiä. Tällä hetkellä ohjelmistolla on kolme käyttäjää ja sitä käytetään kolmella eri paikkakunnalla: Vantaan

toimistolla, Lahdessa sekä vapaaajan asunnolla. Ohjelmistopaketti tarjoaa Suomen Sterlington Oy:lle paljon mahdollisuuksia ja ero vanhaan järjestelmään on ollut huima senkin vuoksi, että Visma Avendo on nykyaikainen Windows-pohjainen ohjelma, joka tarjoaa modernit käyttöominaisuudet.

”Pelkkä muutos vanhasta järjestelmästä tähän uuteen on ollut jo valtava ja Avendon avulla olemme myös nopeuttaneet arkirutiineja, koska tiedot löytyvät järjestelmästä heti. Meille on myös erittäin tärkeää asiakshistorian seuranta, joka Avendolla onnistuu helposti”, Nuorti tiivistää.



Lisätieto: [www.liikelahjatukku.com](http://www.liikelahjatukku.com)

# VR - AUTOMATISOINTI JA ARVOT RAITEILLAAN

VR eli entinen Valtionrautatiet tunnetaan parhaiten perinteikkäänä rautatieliikenteen ammattilaisena, jonka palveluja jokainen suomalainen on käyttänyt jo useissa sukupolvissa. VR ja junaliikenne ovat kehittyneet ja kasvaneet lähes 150 toimintavuotensa aikana mittoihin, jonka kokonaisuuden hallitseminen vaatii suunnitelmallisuutta ja rutiinien nopeuttamiseksi tarvittavaa automatisointia. Näissä asioissa VR on nykypäivän edelläkävijä, samoin kuin yhteiskuntavastuullisessa yrityksen johtamisessa sekä asiakaslähtöisessä toiminnassa. Näitä arvoja tavoittelemme päivittäisessä työssämme myös Vismalla, joten ylpeydellä voimmekin esitellä VR:n Visma Proceedo -tuotteemme yhteistyökumppanina.

VR:n tarina alkoi vuonna 1862, jolloin ensimmäinen rautatie avattiin Helsingin ja Hämeenlinnan välille. Kun vuosisadan taitteessa rautatieverkosto levittäytyi myös pohjoiseen ja poikkiradat rakennettiin kulkemaan lännestä itään, lisääntyivät junaliikenteen matkustajamäärät räjähdysmäisellä tavalla. Vaikka ajat ja liikennöinti ovatkin noista ajoista paljolti muuttuneet, ovat rautatiet yhä hyvin tärkeä osa suomalaista matkustamisen identiteettiä.



Lisätietoa: [www.vr-konserni.fi](http://www.vr-konserni.fi)



VR-konserni on kokonaisuudessaan kuljetusalan yritys, joka harjoittaa rautatieliikennettä ja sitä täydentävää autoliikennettä. VR-Yhtymä Oy on konsernin emoyhtiö, joka perustettiin vuonna 1995 jatkamaan Valtionrautateiden toimintaa. Osakeyhtiö on edelleen täysimääräisesti Suomen valtion omistuksessa. Konserniin kuuluu myös viisi muuta yritystä. Rautatieliikenteestä vastaa VR Osakeyhtiö, ratojen rakentamisesta sekä kunnossapidosta VR-Rata Oy ja autoliikenteestä Oy Pohjolan Liikenne Ab. Lisäksi Catering- ja ravintolatoiminta on AVECRA Oy:n vastuulla ja rautatien telepalveluista huolehtii Corenet Oy. Konsernin liikevaihto vuonna 2007 oli 1 334 miljoonaa euroa ja sen suuresta koosta kertoo myös työntekijöiden määrä, joka on noin 12 500 henkeä.

## ARVOT KOHDALLAAN

VR on yritys, joka tuntee vastuunsa niin kuluttajaa kuin ympäristöäkin kohtaan, eikä pelkää ottaa niitä kantaakseen. Ympäristöystävällisyys on yksi VR:n ja junaliikenteen eduista sekä panostuksen kohteista. Junista jo 80 % on sähkövetoisia ja lukumäärä kasvaa vuosittain, joten vanhat fossiililla polttoaineilla toimivat veturit alkavat olla pian muinaishistoriaa. Kaikki junaliikenteessä käytettävä sähkö on ns. vihreää sähköä, joka on tuotettu luontoa säästävällä tavalla. VR:n veturinkuljettajat koulutetaan energiaystävälliseen ajotapaan, joka myös säästää omalta osaltaan käytettävää energiaa. VR on antanut ympäristölupauksen nykyisten hiilidioksidipäästöjensä puolittamisesta vuoteen 2012 mennessä. Tämä kertoo yrityksen sitoutuneisuudesta kehittää matkustamista ympäristöystävällisempään suuntaan.

Asiakas on myös VR:llä tärkeässä osassa ja palvelut kehitetäänkin aina yhdessä asiakkaan kanssa. Asiakaslähtöisyys näkyy palveluiden laadukkuudessa ja helppossa saatavuudessa, sekä matkustamisen turvallisuuden, täsmällisyyden ja nopeuden jatkuvassa kehityksessä. Junaliikenteen edut verrattuna muihin julkisiin kulkuneuvoihin tai yksityisautoiluun onkin matkustamisen helppous ja nopeus. Nopeita yli 200 km/h kulkevia junia lisätään Suomen rautateille enenevässä määrin, joten matkustaminen taajamasta toiseen alkaa olla yhä houkuttelevampaa myös työmatkaliikenteessä.

## TYÖNTEKIJÄT VARUSTETAAN

### VISMA PROCEEDO

#### -HANKINTAJÄRJESTELMÄN AVULLA

VR on ollut Visma Proceedo -käyttäjä ja yhteistyökumppani aina vuodesta 2002 lähtien eli kuuden vuoden ajan. Visma Proceedon valintaan vaikutti sen käytön helppous niin tavarantoimittajille, kuin itse VR:lle tilaajan ominaisuudessa. VR:n toimittajat lähtivät helposti mukaan järjestelmän käyttöön ja ovat olleet tyytyväisiä sen ominaisuuksiin siitä lähtien. Tärkeä asia järjestelmän käyttöönotossa oli sen maksuttomuus toimittajille, mikä edesauttoi heidän positiivista suhtautumistaan uuteen järjestelmään.

”Ohjelmistohankinnat lähtevät liikkeelle yrityksen toimintatapojen muutoksesta, joka synnyttää tarpeen. Tarpeelle täytyy löytää ratkaisu ja meidän hankintaprosessin tarpeeseemme vastasi selkeästi Visma Proceedo -ratkaisu. Järjestelmä on työväline, jonka avulla voimme tehdä työmme tehokkaammin,” kertoo VR:n hankintajohtaja **Harri Alanko**.

Suurimmat Visma Proceedon tuomat hyödyt Alangon mukaan ovat ostoprosessin automati-

soinnissa. Kaikki hankinnat hyväksytetään järjestelmässä jo tilausvaiheessa, jolloin ostolaskujen myöhempi käsittely jää vähäisemmäksi ja laskut menevät automaattisesti ostoreskontraan. Yrityksen 300 Visma Proceedo -käyttäjää tekee tilauksia 12 500 työntekijän tarpeisiin usealta eri paikkakunnalta, joten hankintojen automatisointi on hyvin tärkeää. Järjestelmää käytetään materiaalihankintoihin, kuten työntekijöiden varusteisiin ja muihin katalogituotteisiin. Isoimpien katalogien ylläpito on annettu Visman hoidettavaksi, joten tilaajalla on aina ajantasainen tuotetieto ja viimeisin hinta saatavilla. Kaiken kaikkiaan Visma Proceedolla tehtävien tilausten määrä on vuosittain n. 22 000 tuotetilausta, joista suurin yksittäinen tuoteryhmä on työntekijöiden asusteet.

Sen lisäksi, että VR:n automaatioaste on hyvin korkea hankintatoimessa, myös muut liiketoiminnan rutiinit ovat pitkälti yksinkertaistettuja ja automatisoituja. Puolet yrityksen ostolaskuista on jo sähköisiä ja myös myyntilaskut ovat VR:ltä saatavilla sähköisessä muodossa. Voidaan sanoa, että VR on suunnannäyttäjänä niin liiketoiminnan rutiinien automatisoimisessa ja tehostamisessa kuin ympäristöarvojen kunnioittamisessa.





## Esittelyssä tuore Visma Certified Gold Partner: **GEOTRACK OY**

Tuorein Visma Certified Gold Partner -sopimuksen solminut partnerimme on Geotrack Oy. Yritys on perustettu vuonna 1991 ja tällä hetkellä yrityksen palkkalistoilla on 19 työntekijää. Geotrack kuuluu monipuolisia ICT-alan palveluita tarjoavaan Anvia-konserniin. Visman ohjelmistoedustuksen lisäksi Geotrack Oy:n toimenkuvaan kuuluu yritysten työasemiin, palvelimiin sekä tietoliikenteeseen liittyvien tietoteknisten ratkaisujen suunnittelu, kehittäminen sekä ylläpito. Yrityksellä on toimitilat Vaasassa, josta käsin palvellaan asiakkaita laajalla alueella. Oma koulutusluokka mahdollistaa Visman asiakkaiden koulutusten lisäksi yleisten tietotekniikkakurssien järjestämisen.

Geotrack Oy on Visman kuudes Visma Certified Gold Partner -arvon saanut jälleenmyyjä. Tuore, kesäkuun alussa allekirjoitettu sopimus kattaa tällä hetkellä Visma Econet- ja Visma Nova -ohjelmistojen myynnin lisäksi niihin liittyvät palvelut,

joista erikseen on syytä mainita raporttiräätälöinnit.

Sopimus on Vismalle mieluinen, sillä näin Visma saa Pohjanmaan alueelle vahvan kumppanin, jonka piiriin kuuluu satoja jo olemassa ole-

via Visma Nova -asiakkaita. Lisäksi yrityksellä on jo pitkä historia Visman edustajana ja ohjelmistojen käyttäjänä. Nyt Geotrack Oy on lähtenyt vahvasti kouluttamaan henkilökuntaansa Visman järjestämällä kursseilla ja yrityksestä löytyy jo täl-

lä hetkellä useita asiantuntijoita.

Geotrack Oy:ssä Visman ohjelmistojen tuotepäälliköksi on nimetty **Sami Arpiainen**, joka loppukädessä vastaa kaikista Visma-tuotteisiin liittyvistä asioista, kuten myynnistä ja yrityksen sisäisestä tiedottamisesta. Arpiaisen mielestä heidän vahvuutensa Visman partnerina tulee pitkästä kokemuksesta ja tehokkaasta kouluttautumisesta.

”Meillä on omakohtaisia kokemuksia Visma Nova -ohjelmistosta yli kymmenen vuoden ajalta ja käytännössä koko henkilökuntamme hallitsee Novan käytön. Lisäksi yrityksessämme on jo kaksi sertifioitua myyjää sekä kaksi valtuutettua asentajaa ja lisää koulutamme tarpeen mukaan. Olen myös itse osallistunut useisiin Visman järjestämiin koulutuksiin, jotta saisin kaiken mahdollisen tiedon. Toki kokemuksen myötä taidot ja tiedot kehittyvät parhaiten”, kertoo Geotrack Oy:n Sami Arpiainen.

Geotrack Oy:n henkilökunta haluaa toivottaa tervetulleeksi niin uudet kuin vanhatkin asiakkaat uusittuihin tiloihinsa Vaasaan osoitteeseen Pitkäkatu 37.



Sami Arpiainen  
Gsm +358 44 0400 030  
sami.arpiainen@geotrack.fi  
www.geotrack.fi

Visma panostaa Partnereiden koulutukseen

# PARTNER-KOULUTUKSET PAKETISSA!

Visman tehtävänä on paitsi myydä, kehittää ja markkinoida erilaisia ohjelmistotuotteita, myös kouluttaa niiden käyttäjät. Näihin käyttäjiin kuuluvat myös Visma-Partnerit.

Suurin osa Partnereista hoitaa päivittäiset rutiininsa Visman tuotteilla, pääsääntöisesti Visma Econet tai Visma Nova -ohjelmilla. Käytön lisäksi Partnerit kouluttavat omia asiakkaitaan Visman ohjelmistoratkaisujen hyödyntämiseen yrityksen toiminnoissa. Vismassa jatkuvasti suunnitellaankin, kuinka Partnerien osaamista kehitettäisiin asiakkaidemme muuttuvia tarpeita entistä paremmin palvelevaksi.

Visma ylläpitää sekä uusille että vanhoille Partnereille koulutussuunnitelmaa sekä toteuttaa koulutuksia tukemaan Partnerin työtä. Tämä suunnitelmallisuus näkyy etenkin uusimpien Partnerien osaamisessa. Tehokkaan koulutuksen myötä he pystyvät tarjoamaan ohjelmistoihin liittyviä palveluita entis-

tä aikaisemmassa vaiheessa niin nykyisille kuin uusillekin Visman asiakkaille.

Partnerien peruskoulutus kestää 8-10 päivää, jonka jälkeen järjestetään lisäkoulutuksia vuosittain. Koulutukset koostuvat mm. seuraavista osioista:

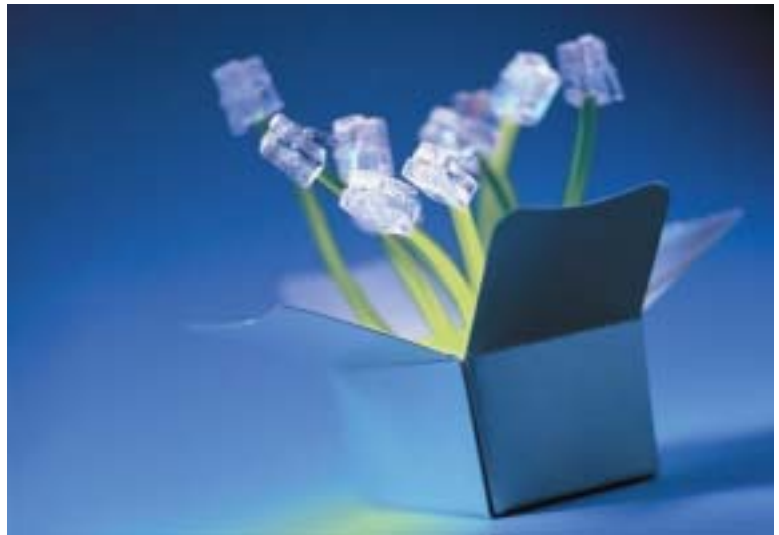
- Partner-perehdytys
- pkt-sektorin toimialaosaminen
- asiakkaan tarpeiden selvitys
- ohjelmistoratkaisut
- tuotekoulutukset
- asennusvaltuutuskoulutus

Kaikki sertifioidut Partnerimme ovat osallistuneet koulutuksiin, myös Edustaja-tason Partnerit ovat aktiivisesti kouluttautuneet ohjelmistoratkaisujen monipuolisempaan toteuttamiseen.

Partner-koulutuksiin on kevään 2008 aikana osallistunut yli 100 Partnereidemme työntekijää. Lisäksi Visma järjestää kaikille ohjelmistokäyttäjilleen avoimia luokkakoulutuksia omissa koulutustiloissa; näihin koulutuksiin osallistuneet Part-

nerit eivät sisälly edellä mainittuihin lukuihin.

Partnerien yhteystiedot löydät visma.fi-sivuilta. Huomioi myös nimettyjen Partnerien tarjoamat räätälöintipalvelut!



## ASENNUSVALTUUTUS ON VALTTIA

Talouden- ja toiminnanohjauksen järjestelmä on yrityksen toiminnan kulmaviivi. Annatko sen ylläpidon ja asennuksen kenen tahansa hoidettavaksi?

Ohjelmistojen asennus sekä ylläpito vaativat kokenutta, ammattitaitoista ja koulutettua henkilöä. Visman sertifioidujen Partnerien palveluksessa on henkilöitä, jotka ovat suorittaneet kolmepäiväisen asennusvaltuutuskoulutukseen. Kurssiin kuuluu tentti, jonka läpäisseet saavat valtuutuksen tehdä Visman tuotteiden asennuksia.



### ASENNUSVALTUUTUS KURSSIN SISÄLTÖ

- Nova5 (Access-pohjainen) ja uudempien Nova7 Pro / Nova C/S Pro ohjelmien tekniset asiat
- SQL Server / SQL Server Express asennukset
- SQL Serverin ja apuohjelmien käyttö
- Nova 5 ja Nova 7 / Nova C/S Pro tietokantakonsoli:
  - Toimenpiteet ennen siirron aloittamista
  - Itse siirrot
  - Massasiirrot
  - Toimenpiteet siirron jälkeen
  - Ongelmatilanteet ja näiden ratkaisut
- Tietokantojen varmuuskopioinnit
- SQL Serverin autentikointitavat
- Windows käyttäjätilit ja -ryhmät

Jos kurssilainen ei läpäise tenttiä, ensimmäiset asennukset tehdään Visman valvonnan alaisena tai hänen on osallistuttava kurssille uudelleen.

Hyvä asiakkaamme, varmista, että teet yhteistyötä Visman sertifioidun partnerin kanssa. Ajan tasalla olevan listan partnereistamme löydät visma.fi -sivustolta.

Kuva viimeisimmältä asennusvaltuutuskurssilta Jyväskylästä 9.-11.6. Kevään 2008 aikana järjestimme 3 kurssia, seuraava kurssi on 8.-10.9.2008.

# Diplomityö Vismalle: SOFTWARE AS A SERVICE

Keväällä 2008 Teknillisen korkeakoulun (TKK) opiskelija **Niklas Roitto** kirjoitti diplomityönsä yhteistyössä Visman kanssa. Työn aiheena oli software as a service -liiketoimintamalli eli on demand -ohjelmistot. Suomen kielessä on demand -ohjelmistoista käytetään yleensä termiä sovellusvuokraus. Sovellusvuokraus on kehittyvä ala joka voi tarjota merkittäviä hyötyjä yrityksille.

Diplomityössä tarkasteltiin sovellusvuokrausta käyttäjän näkökulmasta ja erityisesti sovellusten hankinta- ja käyttöönottovaiheita. Empiirisessä osassa tarkasteltiin useita eri sovellusvuokrauksen käyttöönottopaikoja ja analysoitiin niiden mahdollisia menestystekijöitä. Työn tavoitteena oli kartoittaa yleisimmät sovellusvuokrauksen hankinnan onnistumiseen vaikuttavat tekijät.

## SOVELLUSVUOKRAUKSEN TAUSTAA

1990-luvun loppupuolella syntyi uusi tapa myydä ja toimittaa ohjelmistoja asiakkaille Internetin kautta. Tässä toimintamallissa ohjelmistojen asennus, ylläpito ja tuki siirtyivät toimittajan hoidettaviksi ja asiakas sai mahdollisuuden käyttää ohjelmistoja verkon välityksellä ilman etukäteisiä laiteinvestointeja. Vuosituhannen vaihteen jälkeen tätä mallia alettiin kutsua nimellä software as a service ja siitä kehittyi oma liiketoimintamallinsa, joka pyrkii yhdistämään ohjelmistojen tuote- ja palveluliiketoiminnan hyödyt. Sovellusvuokrauksessa hinnoittelu perustuu ohjelmistojen käyttöön eikä omistukseen, mistä johtuen palveluiden käyttökulut eivät ole kertaluonteisia vaan vuokramaisia. Sovellusvuokrauspalveluun sisältyy yleensä ohjelmiston versiopäivitykset ja tekninen ylläpito sekä tietojen varmuuskopiointi ja sovellustuki.

## HYÖDYT JA HAITAT

Kirjallisuudesta löytyy useita viitteitä sovellusvuokrauksen hyödyistä. Näistä yleisimmin mainittu on On demand -ohjelmistojen tuoma mahdollisuus kulujen hallintaan, kun kulut perustuvat käyttömääriin. On myös ehdotettu, että sovellusvuokrauksen pidemmän aikavälin kustannukset ovat pienemmät kuin perinteisissä lisensoiduissa ohjelmistoissa.

Sovellusvuokrauksen avulla asiakas pääsee käsiksi ohjelmistoihin vuorokauden ympäri ja miltä tahansa koneelta, jossa on Internet-yhteys. Näin etätyöskentely helpottuu ja tehostuu. Sovellusvuokraus on myös erittäin nopea ottaa käyttöön, koska erillistä asennusvaihetta ei tarvita. Asiakas pärjää tässä tapauksessa hyvin vaikka yhtiössä ei olisi entuudestaan vahvaa IT-osaamista ja voi näin keskittyä omaan ydinosaamiseensa.

Yleisimmin mainittu huono puoli sovellusvuokrauksessa on, että se antaa vähemmän mahdollisuuksia yksilöidä ohjelmistoja verrattuna tilaustyönä tehtyyn ohjelmistoon. Koska sovelluksia käytetään Internetin välityksellä, on myös mahdollista, että yhteyksissä esiintyy häiriöitä joiden aikana sovelluksiin ei ole pääsyä. On demand -ohjelmistot eivät siis sovellu kriittiseen käyttöön jossa ohjataan reaaliaikaisia prosesseja.

## MILLOIN MENESTYT SOVELLUSVUOKRAUKSESSA?

Diplomityön tuloksista käy ilmi, että sovellusvuokraus voi olla hyvä valinta yritykselle jos:

- sovellusta tarvitsee käyttää etänä tai vuorokauden ympäri
- halutaan parempaa hallittavuutta IT-kuluihin
- sovellusvuokrauksella ei haeta pelkästään yrityksen toiminnallisia vaatimuksia täyttävää ohjelmistoa, vaan halutaan myös täydentää puuttuvaa IT-osaamista
- sovellusvuokrausmalli tuo yritykselle parempaa tietoturvaa ja liiketoiminnan jatkuvuutta tietoteknisissä ongelmatilanteissa.

Työssä todetaan myös, että on suosituksena valita palveluntarjoaja jolla on:

- liiketaloudellisia vahvuuksia kuten hyvä maine, eri alojen tuntemusta ja kokemusta, luotettavia kumppaneita ja vahva olemassa oleva asiakaskunta
- luotettavat varmuuskopiointi- ja palautusprosessit
- korkeatasoinen tietoturva
- nopea ja korkealaatuinen asiakaspalvelu

## VISMA MUKANA KEHITYSTYÖSSÄ

Sovellusvuokraus on akateemisesti katsottuna vielä nuori tieteenlaji, ja sitä pyritään tutkimaan yhä enemmän ja eri näkökulmista. Sovellusvuokrauksen markkinat kasvavat kuitenkin tällä hetkellä nopeammin kuin perinteisten ohjelmistojen markkinat. Tämä osoittaa, että kiinnostus sitä kohtaan on suuri.



Diplomityönsä valmistumisen jälkeen Niklas Roitto on jatkanut vakituisena työntekijänä Vismalla Helsingissä. Työssään hän osallistuu mm. eri sovellusvuokrausprojektien läpiviemiseen. Samalla Visman yhteistyö TKK:n kanssa jatkuu uusien diplomitoideiden ollessa työn alla. Näin Visma varmistaa pysyvänsä mukana IT-alan viimeisimmässä kehityksessä.





Visma tarjoaa tällä hetkellä sovellusvuokrausta mm. seuraavilla liiketoiminta-alueilla:  
Visma Econet Pro,  
Visma Liinos6, Visma L7,  
Visma Proceedo ja Visma CTM.

ASP (Application Service Providing) eli sovellusvuokraus on liiketoiminnan muoto, jossa sovelluksen tarjoaja vuokraa asiakkaalle käyttöoikeutta ohjelmaansa (Taloudenhallintaohjelmisto). Kyseessä on yleensä joko Internetin tai yksityisen verkon kautta käytössä oleva sovellus, johon sovelluksen tarjoaja antaa asiakkaalle käyttöoikeudet sen mukaan, mitä asiakas tarvitsee sovelluksesta.

## UUDET KURSSITUULET PUHALTAVAT VISMA NOVA JA VISMA ECONET RINTAMALLA

Koulutus on investointi tehokkuuteen, työniloon ja ammattitaitoon. Koulutetut työntekijät ovat motivoituneita ja saavat parhaan hyödyn irti tietojärjestelmästä. Laaja koulutustarjontamme sisältää sekä asiakaskohtaisia että kurssimuotoisia koulutuksia Visman ohjelmistoasiakkaille.

Kurssitarjontaa on uudistettu vastaamaan paremmin asiakkaidemme toiveita ja tarpeita. Kurssimuotoinen koulutus on avoin kaikille halukkaille ja osallistujia onkin yleensä monista erilaisista yrityksistä sekä yhteisöistä. Kurssikoulutukset järjestetään Visman tiloissa.

Lanseeraamme tänä syksynä kursseja, jotka keskittyvät laajempien kokonaisuuksien käsittelyyn entistäkin syvemmin. Uusilla kursseilla käydään läpi toimintaketjuja, esimerkiksi tilauksesta toimitukseen -prosessiketju, sekä seurataan eri toimintatapojen vaikutusta aina kirjanpitoon saakka.

### **MATERIAALIHALLINTO, RESKONTRAT JA KIRJANPITO**

Varasto, tilaukset ja reskontrat muodostavat monipuolisen kokonaisuuden. Parhaimmillaan järjestelmällä voidaan yhdistää materiaali- ja taloushallinto palvelemaan koko yrityksen toimintaa sekä tukemaan yrityksen prosesseja.

**Materiaalihallinnon** kurssilla käsitellään toimintaketjuun liittyvät vaihtoehtoiset määritykset ja toimintatavat. Näiden avulla saavutetaan yritystä parhaiten palveleva ja luotettava lopputulos materiaalivirtojen käsittelyssä.

**Reskontrista kirjanpitoon** - kursilla syvennytään lisäarvoa tuottaviin ominaisuuksiin ja käyttötapoihin, jotka helpottavat päivittäistä työskentelyä. Kurssilla käydään läpi toimintaketjut laskun eri vaiheista aina kirjanpitoon saakka.

### **TEHOKAS TALOUSHALLINTO VAATII OSAAMISTA, JÄRJESTELMÄN HALLINTAA SEKÄ UUSIEN OMINAISUUKSIEN KÄYTTÖÖNOTTOA**

**Tehoa kirjanpidon automatisointiin** - kurssilla käsitellään ohjelman ominaisuuksia, joilla voidaan automatisoida päivittäisiä kirjauksia ja kausittaisia tapahtumia. Automaattitoimintojen avulla säästät aikaa ja vaivaa sekä vältät manuaalisessa

kirjauksessa mahdollisesti tapahtuvilta virheiltiltä. Määrittelemällä kirjaussäännöt yrityksen tarpeiden mukaisiksi, saat hyödynnettyä automaattikirjaussäännöt esim. jakso- tuksissa, varausten kirjauksissa ja tilioitteiden käsittelyssä.

**Tehoa tilinpäätöksen valmisteluun** - kurssilla saat täydentävää tietoa asetuksista ja määräyksistä, joilla otat raportointityökalamme asian- tuntevasti ja helposti käyttöön. Pääset myös perehtymään ohjelman toimintaan, jonka jälkeen pystyt omatoimisesti määrittelemään raportit oman yrityksesi käyttötarpeiden mukaan. Hyvin tehty pohjatyö tuottaa tulosta ja säästää aikaa kaudenvaihteesta toiseen.

### **UUDEKURSSIT TUKEVAT TUOTOJA TUOTOJA TUOTOJA**

**Vuodenvaihdeseminaari - TIIVIS YLEISKATSAUS VUODENVAIHTEEN TOIMENPITEISIIN** Vuodenvaihdeseminaari tarjoaa Visma Nova ja Visma Econet käyttäjille kokonaispaketin kirjanpitoa ja palkanlaskentaa koskevasta lakisääteisistä muutoksista vuodelle 2009. Seminaaripäivä on jaettu kahteen osaan:

- Aamupäivällä asiantuntijan puheenvuorossa käsitellään muuttuneiden kirjanpitosäännösten vaikutusta tilinpäätöksen laadintaan, palkanlaskennan lakisääteiset muutokset sekä ajankohtaista tietoa ALV:sta.

- Iltapäivän osuudessa Visman omat konsultit kertovat vuodenvaihdetoimenpiteet ohjelmistoittain.

Jos haluat tarkempaa tietoa vuodenvaihteen toimenpiteistä, järjestämme lisäksi ohjelmakohtaiset **Vuodenvaihdeturssit**.

### **VISMA ECONET RAHOITUSLASKELMAREMINAARI**

Seminaarin tarkoituksena on antaa Visma Econet -asiakkaille kokonaiskuva rahoituslaskelman periaatteista ja järjestelmän antamasta hyödystä.

Tervetuloa!

Visman kurssiaikataulun löydät kotisivuiltamme [www.visma.fi](http://www.visma.fi)

## Uudet syksyn 2008 kurssit



Pvm		Paikka	Euroa (+alv 22%)
<b>VISMA ECONET</b>			
15.09.	Reskontrista kirjanpitoon	Espoo	390
30.09.	Palkanlaskennan peruskurssi	Espoo	390
01.10.	Econet Pro Uudet ominaisuudet	Espoo	390
06.10.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Espoo	390
14.10.	Tehoa tilinpäätöksen valmisteluun	Espoo	390
20.10.	Pääkäyttäjä 1/2pv	Espoo	200
24.10.	Kirjanpidon raporttien muokkauskurssi	Espoo	390
28.10.	Lomapalkkalaskenta	Espoo	390
20.11.	Vuodenvaihdeseminaari	Espoo	410
12.12.	Vuodenvaihdeturssi	Espoo	390
16.09.	Rahoituslaskelmaseminaari	Oulu	410
17.09.	Materiaalihallinto	Oulu	390
23.09.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Oulu	390
25.09.	Reskontrista kirjanpitoon	Oulu	390
07.10.	Econet Pro Uudet ominaisuudet	Oulu	390
08.10.	Kirjanpidon raporttien muokkauskurssi	Oulu	390
11.11.	Tehoa tilinpäätöksen valmisteluun	Oulu	390
12.11.	Lomapalkkalaskenta	Oulu	390
25.11.	Econet Pro Uudet ominaisuudet	Oulu	390
26.11.	Vuodenvaihdeturssi	Oulu	390

### VISMA NOVA

16.09.	Palkanlaskennan peruskurssi	Espoo	390
17.09.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Espoo	390
23.09.	Kirjanpidon peruskurssi	Espoo	390
24.09.	Tehoa tilinpäätöksen valmisteluun	Espoo	390
25.09.	Tehoa kirjanpidon automatisointiin	Espoo	390
07.10.	Novan sähköiset toiminnot	Espoo	390
08.10.	Materiaalihallinnon peruskurssi	Espoo	390
09.10.	Toimitusprosessien hallinta	Espoo	390
21.10.	Crystal Reports peruskurssi	Espoo	390
29.10.	Käyttöomaisuuskirjanpito	Espoo	390
30.10.	Pääkäyttäjäkurssi	Espoo	390
11.11.	Palkanlaskennan peruskurssi	Espoo	390
12.11.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Espoo	390
13.11.	Lomapalkkalaskenta	Espoo	390
20.11.	Vuodenvaihdeseminaari	Espoo	410
01.12.	Novan sähköiset toiminnot	Espoo	390
02.12.	Materiaalihallinnon peruskurssi	Espoo	390
03.12.	Toimitusprosessien hallinta	Espoo	390
11.12.	Vuodenvaihdeturssi	Espoo	390
21.10.	Reskontrista kirjanpitoon	Jyväskylä	390
22.10.	Kirjanpidon peruskurssi	Jyväskylä	390
23.10.	Tehoa kirjanpidon automatisointiin	Jyväskylä	390
28.10.	Materiaalihallinnon peruskurssi	Jyväskylä	390
29.10.	Toimitusprosessien hallinta	Jyväskylä	390
30.10.	Novan sähköiset toiminnot	Jyväskylä	390
04.11.	Palkanlaskennan peruskurssi	Jyväskylä	390
05.11.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Jyväskylä	390
06.11.	Lomapalkkalaskenta	Jyväskylä	390

### VISMA L7

18.09.	Palkanlaskennan peruskurssi	Espoo	390
19.09.	Palkanlaskennan jatkokurssi	Espoo	390
02.10.	Crystal Reports XI jatkokurssi	Espoo	390
22.10.	Käyttöomaisuuskirjanpito	Espoo	390
23.10.	Kirjanpidon peruskurssi	Espoo	390
10.11.	Pääkäyttäjäkurssi	Espoo	390
14.11.	Crystal Reports XI peruskurssi	Espoo	390
04.12.	Crystal Reports XI jatkokurssi	Espoo	390
25.09.	Pääkäyttäjäkurssi	Jyväskylä	390

### VISMA CRM

05.11.	Pääkäyttäjäkurssi	Espoo	390
06.11.	Peruskäyttäjäkurssi	Espoo	250

### VISMA AVENDO

16.10.	Visma Avendo Laskutus (myös E40-käyttäjille)	Espoo	390
17.10.	Visma Avendo E40-talouhallinto	Espoo	390
25.11.	Visma Avendo Laskutus (myös E40-käyttäjille)	Espoo	390
26.11.	Visma Avendo E40-talouhallinto	Espoo	390

Visma Avendo kursseille ilmoittaudutaan joko osoitteeseen [avendo@visma.com](mailto:avendo@visma.com) tai puhelimitse 0207 560 569.

Visma Softwaren laajasta ohjelmistokoulutustarjonnasta voit valita Sinulle sopivimman koulutusmuodon: kurssi- tai asiakaskohtaisen koulutuksen.

Kouluttajamme ovat jokainen oman osa-alueensa erikoisosaajia. Koulutustarjonnastamme löytyy sopivan tasoiset koulutukset sekä kokeneille käyttäjille että vasta-alkajille.

Asiakaskohtaisessa koulutuksessa sisältö räätälöidään yrityksesi toiveiden ja tarpeiden mukaiseksi. Koulutus voidaan toteuttaa joko yrityksen omissa tiloissa tai erillisessä luokkatilassa. Lisäksi tarjoamme ohjelman käyttöön liittyen puhelimitse tapahtuvaa koulutusta sekä neuvontaa erikoistilanteissa.

Kurssimuotoinen koulutus toteutetaan puolivuositain julkaistavan koulutusaikataulun ja kurssisisällön mukaisesti Visman tiloissa. Kurseilla on koulutettavia yleensä eri asiakasyrityksistä tai yhteisöistä. Lisäksi järjestetään seminaareja ja asiakastilaisuuksia eri aihealueista. Kurseilla käytetään aina uusimpia ohjelmistoversioita.

#### Ilmoittautumis- ja perumisehdot:

Kursseilleme voit ilmoittautua Internetsivustollamme osoitteessa [www.visma.fi](http://www.visma.fi), kohdasta 'Kurssit'. Viimeinen ilmoittautumispäivä on viikkoa ennen kurssia. Mikäli peruutat osallistumisesi ilmoittautumisaikajänne, veloitamme 50 % kurssin hinnasta. Mikäli poisjääntiä ei ilmoiteta lainkaan ennen kurssia, veloitamme kurssin hinnan täysimääräisenä. Estyneen henkilön tilalle on mahdollista vaihtaa toinen henkilö veloituksetta. Visma varaa oikeuden kurssin peruuttamiseen, mikäli osallistujamäärä on liian pieni. Viimeisen ilmoittautumispäivän jälkeen voit tiedustella vapaana olevia paikkoja ottamalla meihin yhteyttä sähköpostitse [koulutus@visma.fi](mailto:koulutus@visma.fi) tai puhelimitse 0207 560 518.

#### Tiedustelut ja varaukset:

Visma Koulutuspalvelut puh. 0207 560 518, [koulutus@visma.fi](mailto:koulutus@visma.fi)  
Kalenterin koulutusaikatauluihin saattaa tulla muutoksia.  
Löydät aina ajan tasalla olevan kurssikalenterin kotisivuiltamme,  
[www.visma.fi/kurssitjaseminaarit](http://www.visma.fi/kurssitjaseminaarit).





# Räiskyvää syksyä!

*Visma tarjoaa laajan valikoiman tuotteita ja palveluita, jotka kaikki tähtäävät asiakkaidemme toiminnan tehostamiseen. Asiakkaamme ovat niin pieniä, keskisuuria kuin suuriakin yrityksiä, yhdistyksiä ja organisaatioita. Palvelemme Suomessa noin 15 000 asiakasyritystämme yli 300 ammattilaisen voimin. Asiakkaidemme menestyminen on meille tärkeää!*

## Ratkaisumme osa-alueita ovat:

- taloushallinto
- henkilöstöhallinto
- kirjanpito
- palkanlaskenta
- ulkoistamispalvelut
- materiaalihallinto
- projektinhallinta
- asiakkuuksienhallinta, CRM
- tuotannonohjaus
- hankintatoimenhallinta
- sähköiset yhteydet
- verkkolaskutus
- verkkokauppa
- kiinteistötoimialan erikoissovellukset
- teollisuuden erikoissovellukset
- tukku- ja erikoistavarakaupan erikoissovellukset
- urakoinnin erikoissovellukset
- energia-alan erikoissovellukset
- tilitoimistojen erikoissovellukset