

VISMA Magazine

NRO 2 / 2010

VISMAN ASIAKASLEHTI

Innovaatioguru Sahar Hashemi:
Käynnistä itsesi hyödyntämällä teknologiaa

Visma Pohjolan suurin ERP-markkinoilla:
Kasvua eniten Suomessa

Ennakoi tulevat tulosi

Nettikuningas Jimmy Wales

**HALLITSEE INTERNETTIÄ
WIKIPEDIAALLA**

 **VISMA®**



Olemme vallankumouksen kynnyksellä: ennustaa Wikipedian perustaja Jimmy Wales. Wikipedia on maailman kuudenneksi suurin Internet-sivusto. Yllättävää on, että se tarjoaa Internetin kautta tietoa koko maailmalle vain 40 työntekijän voimin. Wales ennustaa haastattelussa perustavanlaatuisia muutoksia niin teknologiaan, käyttäjien tottumuksiin sekä siihen, kuinka ihmiset kommunikoivat keskenään.

Mikä on sinun menestysresepti? Sahar Hashemin menestysreseptin mukaan ihmisen täytyy ”käynnistää itsensä”. Hashemi puhuu yksilöllisyyden puolesta, koska se edistää tuottavuutta. Ennen vain yrittäjillä oli vapaus päättää itse työajoistaan, mutta nyt teknologian avulla kaikilla on tämä sama mahdollisuus.

Vaikuttavat tehostusmahdollisuudet: Visman keskeisin tavoite on toimittaa ratkaisuja, jotka auttavat pohjoismaisia yrityksiä kasvattamaan tehokkuuttaan ja nostamaan kilpailukykyään. Tehokkuus liiketoiminnassa merkitsee laskutuskierron nopeutta, aikaa säästöjä, rutiinien vähenemistä ja toimintoketjun läpimenoajan lyhentymistä. Nämä ovat myös syitä, miksi Visman selainpohjaiset ratkaisut ovat kasvattaneet suosiotaan huomasti.

Lähellä asiakasta, myös Joensuussa: Vismaan tänä vuonna liittyneisiin tulokkaisiin kuuluu joensuulainen tilitoimisto Tietokate Oy. Vismalla on yritysjärjestelyn jälkeen Joensuussa yli 40 laskennan ja tietotekniikan osaajaa.

Talous ja hallinto? Markkinoilla on puhuttu sähköisistä ja online-ratkaisuista taloushallinnossa jo vuosia, mutta mikä on tilanne syksyllä 2010? Axel-lus Oy on esimerkki yrityksestä, joka on tehostanut taloushallintoaan ulkoistamalla laskentatoimen ja palkanlaskennan. Olennaista heille on päästä itse hakemaan raportteja talousjärjestelmästä ajasta ja paikasta riippumatta.

Syksy ja SEPA: Pankkiliikenne on yritykselle erittäin kriittinen toiminto. Maksut ja palkat on voitava hoitaa aina ja tieto maksetuista maksuista on saatava milloin vain tarve on. Yhteinen siirtymäaika SEPAan päättyy 31.12.2010 – siis ihan pian. SEPA-siirtymä kannattaa hoitaa vielä syksyn ruskan aikana, eikä odottaa ensilumia ja talven tuloa.

Valon väheneminen ja lämpötilan aleneminen lopettavat puiden lehdissä yhteyttämisen, jolloin lehden sisältämät muut väriaineet pääsevät näkyviin. Mielestäni syksyissä parasta ovat aurinkoiset kirpakat syyspäivät, jolloin luonto näyttää parastaan ja antaa kauniin loppunäytöksen ennen talven tuloa.

Väriiloista syksyyn ja iloisia lukuhetkiä!

Terhi Karasjärvi

Terhi Karasjärvi
Päätoimittaja

SISÄLTÖ

AJANKOHTAISTA..... 3

Wikipedian perustaja Jimmy Wales hallitsee verkkoa tiedon avulla..... 4

Sahar Hashemi:
Innovaatio on tapa, jonka voi oppia..... 6

Kun maailma heittäytyi nettialloille 8

Bjørn Ingier:
Visma on Pohjolan suurin ERP-toimittaja 10

Stian Estil:
Ennakoit tulosi..... 12

Diili-ohjelmassa kisataan Visma-jaksossa 13

Hyödynnä selainpohjaisia työkaluja 14

Rauman Energian työtapahumat hallintaan..... 15

Mika Auvinen – Aina valmiina! 16

Visma Services Teemuaho Yhtiöt Oy osti Tietokatteen 18

Karelia-Ikkuna Oy automatisoi ja ulkoistaa 19

Visma Businessilla
tehokkuutta taloushallintoon..... 20

SEPA-siirtymästä huolehditaan
On Demand -ohjelmistolla 22

KURSSI&KOULUTUS..... 23

Palaute

Toiko asiakaslehtemme mieleesi kysymyksiä, artikkeliehdotuksia tai muuta kommentoitavaa?

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



Nimitysuutisia Visma Software Oy:stä

Visma Software Oy:n toimitusjohtajaksi on nimitetty diplomi-insinööri Juha Mäntylä, 51. Hän siirtyy Visman palvelukseen Logicalta, jossa hän



toimi liiketoiminta-alueen johtajana. Mäntylällä on 25 vuoden kokemus IT-alalta ja lähes 15 vuoden kokemus toiminnanohjausliiketoiminnasta.

- Uskon, että minulla on paljon annettavaa Visma Softwarelle, sen henkilöstölle ja asiakkaille. On hienoa päästä mukaan kehittämään moderniin yritystoimintaan mukautettuja ratkaisuja osana Pohjoismaiden suurinta ERP-toimittajaa, Juha Mäntylä kommentoi nimitystään.

Lasse Nordlund aloitti 10.5.2010 Visma Softwaren uutena tuotehallintajohtajana. Lasse siirtyi Vismalle Hotelzon Internationalista. Hänellä on pohjalla Helsingin yliopistossa ja Teknillisessä korkeakoulussa hankittu ICT-alan koulutus. Lasse on uransa aikana ehtinyt hankkia paljon erilaista kokemusta tietojärjestelmistä ja On Demand -palvelun myynnistä.



- Mielestäni tiimityöskentely on tärkeää; yhteistyöllä voimme tehdä parempaa tulosta. Vismalla on hyvä ilmapiiri ja uskon, että pystyn tuomaan siihen oman osuuteni, kertoo Nordlund.

Visma osti lappeenrantalaisen Severa Oy:n

Visma laajensi CRM-ratkaisujen, projektihallinnan, työaikaraportoinnin ja automaattisen laskutuksen tuotevalikoimaansa ostamalla Severa Oy:n, joka toimittaa asiantuntijayritysten toiminnanohjausjärjestelmiä (Professional Services Automation, PSA).

Severan ratkaisut tarjotaan ainoastaan palveluna (Software as a Service, SaaS) perinteisen lisenssipohjaisen tavan sijaan ja ne täydentävät Visman jo entuudestaan laajaa Internet-pohjaisten ohjelmistoratkaisujen valikoimaa pienille ja keskisuurille yrityksille.

- Visma on yritysohjelmistojen ja liiketoimintaprosessien johtava toimittaja Pohjoismaissa. Severan Internet-pohjaiset PSA-ratkaisut yhdessä laajan ERP-osaamisemme ja muiden Internet-pohjaisten palveluidemme kanssa tulevat tuomaan asiakkaillemme paljon lisäarvoa, Björn Ingier, Visma Software AS:n divisioonajohtaja kuvailee.

- Meistä on hienoa olla osa Pohjoismaiden suurinta ohjelmistoyritystä ja uskomme, että yhteistyömme tuottaa kiinnostavia mahdollisuuksia sekä nykyisille että uusille asiakkaillemme, toteaa Ari-Pekka Salovaara, Severan toimitusjohtaja.



Severan Ari-Pekka Salovaara ja Visman Morten Strand paiskaavat kättä sopimuksen syntymiselle.

Visma vahvistaa palvelutarjontaansa yritysostoin

Visma Services Teemuaho Oy on tehnyt yhteistyösopimuksen Turun Tilitoimisto Oy:n kanssa. Turun Tilitoimisto Oy:n tilitoimistoliiketoiminta siirtyy Visma Services Teemuaho Oy:lle 1.9.2010.

- Yhdistämisen myötä resurssimme ja osaamisemme kasvavat merkittävästi Turussa. Keskisuurten yritysten talous- ja palkkahallinnon ulkoistukset ovat selvässä kasvussa. Olen tyytyväinen Turun Tilitoimiston liittoutumisesta kanssamme. Tästä on hyvä jatkaa yhdessä eteenpäin, kommentoi Visma Services Teemuaho Oy:n toimitusjohtaja Kristiina Timperi toteutunutta sopimusta.

Oy Visma Services Infocon Ab on ostanut Controller Oy:n sekä Laskenta- ja veropalvelu Tabula Oy:n liiketoiminnan.

- Visman tavoitteena on palvella asiakkaitaan laadukkaasti kaikissa talous-, palkka- ja henkilöstöhallinnon vastuullisissa tehtävissä. Nyt toteutuneet kaupat tukevat tätä tavoitetta. Saamme niiden myötä lisää ammattitaitoisia resursseja ja laajennamme markkinaosuuttamme taloushallinnon ulkoistamispalveluiden alalla entisestään, sanoo Visma Servicesin maajohtaja John Roitto.

Visma Services -divisioona toimii tällä hetkellä Suomessa 22 paikkakunnalla noin 450 taloushallinnon ammattilaisen voimin.

WIKIPEDIAN PERUSTAJA JIMMY WALES

HALLITSEE VERKKOJA TIEDON AVULLA

Wikipedia tarjoaa Internetin kautta tietoa koko maailmalle vain 40 työntekijän voimin. Wikipediasta on jo tullut maailman kuudenneksi suurin Internet-sivusto, ja sen verkkoyhteisö sekä Internet-tietosanakirja jatkavat kasvuaan päivittäin. Jimmy Walesin mielestä yritykset voivat käyttää samaa tekniikkaa parantaakseen näkyvyyttään Internetissä.

- Me olemme vallankumouksen kynnyksellä. Jotkut muutoksista ovat ohimeneviä vaiheita, mutta esimerkiksi teknologia ja käyttäjien tottumukset muuttuvat ajan myötä väistämättä. Nyt on tapahtumassa jotain perustavanlaatuisia. Jo monta vuotta puhuttaneessa muutoksessa keskeistä on se, kuinka ihmiset oppivat asioita toisiltaan, kuinka me organisoidumme ja kuinka käytämme työssämme uusia menetelmiä. Suuria muutoksia on myös tullut ja tulossa siihen, kuinka ihmiset kommunikoivat keskenään. Elämme siis jännittäviä aikoja, Jimmy Wales Wikipediasta kertoo.

TIEDON KUNINGAS INTERNETISSÄ

VISMAgazine tapasi Wikipedian perustajan, tai kuninkaan, kuten häntä jotkut nykyään kutsuvat,

sillä verkkoyhteisö muistuttaa hieman kuningaskuntaa. Jotkut kutsuvat sitä uskonnoksikin. Tavallinen ohikulkija ei kuitenkaan Walesia tunnista eikä tiedä, että hänet on julistettu yhdeksi maailman vaikutusvaltaisimmista henkilöistä. TIME-lehti valitsi Walesin tähän joukkoon jo vuonna 2006, vaikka hän ei itse olekaan kovin vakuuttunut asiasta. Silti VISMAgazine toimittaja sai odottaa Walesia, kun tämän lounastapaaminen Iso-Britannian ex-pääministeri Tony Blairin kanssa venyi. He tapaavat toisiaan itse asiassa säännöllisesti. Jimmy Walesilla on tapaamisia myös useamman muunkin nykyisen ja entisen valtionpäämiehen kanssa. Maailman suurimman verkkoyhteisön kuninkaana Wikipedian johtohahmolla on vaikutusvaltaa myös todellisessa maailmassa.

- Kaikki alkoi perinteisesti rakennetusta Nupedia-asta. Koska se ei toiminut optimaalisesti, seuraajaksi kehitettiin Wiki, joka alkoi välittömästi kasvaa huimaa vauhtia, Jimmy Wales muistelee.

Internet-tietosanakirja Nupedian Jimmy Wales perusti yhdessä filosofi Larry Sangerin kanssa vuonna 2000. Toisin kuin vuonna 2001 perustettua Wikipediaa, tavalliset käyttäjät eivät voineet päivittää Nupediaa suoraan, vaan kaikki käyttäjien ehdotukset hyväksyttiin asiantuntijoilla ensin. Pian huomattiin, että Nupedia-malli oli epäonnistunut ja perustettiin Wikipedia, joka ohitti "emonsa" jo muutamassa päivässä. Kiitos innokkaiden vapaaehtoisten kirjoittajien. Kaksi vuotta myöhemmin Nupedia lopetettiin.

TARVITAANKO WIKIPEDIAA?

- Me tarvitsemme Wikipediaa, koska Internetissä on saatavilla niin paljon tietoa. Sivuston tarkoituksena on kerätä yhteen kaikki tieto tarkoituksenmukaisella tavalla. Jos olen kiinnostunut vaikkapa Eiffel-tornista, en halua lukea siitä kahdeksaa miljardia Internet-sivua, vaan yksinkertaisen ja kattavan yhteenvedon yhdeltä sivustolta. Jos haluan vielä sen jälkeen enemmän tietoa, haen sitä Wikipedian ulkopuolelta, selvittää Wales.

Walesin unelmana oli perustaa ilmainen verkotietosanakirja kaikille maailman ihmisille. Wikipedian kautta unelma toteutui yhteistyössä vapaaehtoisten Internetin käyttäjien kanssa. Käsite Wiki tulee havaijilaisesta teknologiasta, ja se tarkoittaa nopeaa, kun taas pedia on loppunut englanninkielisen sanasta encyclopedia eli tietokirja.

- Wikipedia on aina ollut kutakuinkin sitä, mitä tietosanakirjan yleisesti käsitetään olevan, sitä lukuun ottamatta, että se on Internetissä ja kaikki voivat osallistua sen tekemiseen, Wales sanoo.

250 VUODEN AIKANA KERÄYTY TIEDOT SILMÄNRÄPÄYKSESSÄ

Wikipedian mukaan Britannica on arvostetuin englanninkielinen tietosanakirja. Sen ensimmäinen painos julkaistiin noin 250 vuotta sitten. Tällä hetkellä sen sähköisessä versiossa on noin 120 000 artikkelia. Britannican mukaan Wikipedian englanninkielisen version artikkelimäärä ylitti miljoonan vuonna 2006, kaksi miljoonaa vuonna 2007 ja edelleen määrä kasvaa joka kuukausi. Nyt Wikipediassa on liki 3,4 miljoonaa artikkelia englanniksi, yli miljoona saksaksi ja ranskaksi sekä reilut 700 000 artikkelia muilla kielillä, kuten puolaksi ja italiaksi. Suomenkielisiä artikkeleita on neljännesmiljoona.

- Britannica ei ole koskaan puhunut meistä pahaa julkisuudessa, mutta meidän kannaltamme se ei olekaan olennainen kilpailija, sillä se on laajentanut rooliaan, Wales kommentoi kysymykseen suhteestaan muihin toimijoihin, jotka ovat alun perin olleen mukana perinteisellä tietokirja-alalla.

KÄYTÄ VISIONÄÄRISTÄ LUOMISVOIMAA

- Rehellisesti sanoen me emme ajattele kilpailijoi- tamme emmekä Britannicaa, vaan sitä, mitä itse teemme. Uskon, että yritykset voisivat keskittyä enemmän itseensä. Kilpailukyvyyn saavuttaminen voi olla vaikeaa, mutta jos käsitys kilpailusta on vain lyödä muut, jää yrityksen todellinen tarkoitus sivuseikaksi. Ihailen yrityksiä, jotka yksinkertaisesti haluavat olla parhaita siinä, mitä tekevät. On tietysti aikoja, jolloin on strategisesti ja taktisesti tärkeää seurata kilpailijoita, mutta se ei saa muodostua niin tärkeäksi, että menetetään

oma visionäärinen voima ja kyky kehittää omaa yritystä optimaalisella tavalla, Wales pohtii.

Walesin mielestä Wikipedia voi tarjota paljon yrityksille, jotka haluavat käyttää Internetiä kaupallisiin tarkoituksiin tai herättää yleisön kiinnostus tuotteitaan ja palveluitaan kohtaan.

INTERNET RAKENTAA KAUPALLISTA ARVOA

- Arvon luomiseen on monia eri tapoja, esimerkiksi Wiki-ohjelmiston käyttäminen sekä yrityksen toiminnassa sisäisesti että ulkoisiin kohderyhmiin liittyen. Lisäksi tekniikkaa voidaan käyttää toimivien verkkoyhteisöjen perustamiseen ja seurantaan. Wiki-tyyppiset sivustot ovat nykyään yleisiä yritysten prosessien dokumentoinnissa tai tiedon ja kokemusten jakamisessa yrityksen sisällä. Samalla monet investoivat julkisiin wikeihin

kommunikoidakseen ulkoisten kohderyhmien kanssa. Meillä on kuitenkin vielä paljon opittavaa siitä, mitä tapahtuu ja kuinka voimme rakentaa kaikin puolin suorituskykyisiä verkkoyhteisöjä, kertoo Wales.

Jimmy Walesin mielestä suuret yritykset voivat hyödyntää Wikipediaa, esimerkiksi kerto- maan yrityksen historiasta tai tarjoamaan tietoa yrityksen tuotteista ja palveluista.

- Uskon, että kaikki voivat hyötyä Internetistä ja Wikipediasta. Lähes kaikilla yrityksillä on ongelmia verkkokommunikaatiossa, sillä usein on vaikeaa saada yrityksestä tietoa tai saavuttaa parempaa kommunikaatiota yrityksen työntekijöiden välillä. Yleensä tätä varten ei ole omaa kommunikaatiokanavaa. Blogien ja Twitterin sisäinen käyttö voi olla hyödyllistä, mutta monesti kyse on siitä, että prosessit ja käynnissä olevat projektit pitäisi dokumentoida tehok- kaammin ja pitää sidosryhmät aina ajan tasalla. Tästä syystä yhä useammat yritykset panostavat sisäisiin wiki-sivustoihin, Wales kertoo.

HYÖTYÄ IHMISILLE

Wikipedia on monella tapaa vapaaehtoisvoimin toimiva sivusto. Jimmy Wales itse työskentelee enenevässä määrin uusien verkkoyhteisöjen perustamisen parissa ja kehitysmaiden tukijana.

- Matkoillani tapaan Wikipedian vapaaehtois- työntekijöitä, ja usein heidän kotonaan. Näin pääsen lähemmäs niitä ihmisiä, jotka työhön osallistuvat. Yleensä teemme töitä yhdessä. Nimi- kirjoituksen metsästäjät ovat uusia tulokkaita verkkoyhteisössä – muut ovat jo tottuneet minuun, Wales naurahtaa ja jatkaa:

- Wikipedialla on paljon faneja, niitä, jotka muokkaavat sivustoa ja niitä, jotka lukevat sitä. Wikipedia vetoaa moniin ihmisiin, mikä onkin mahtavaa. Jotkut tunnustavat minut ja haluavat jutella, mutta teknologiamaailman ulkopuolella en ole erityisen tunnettu.

Jimmy Wales on kiinnostunut verkkoyhteisöistä, ja puhuu omasta menestyksestään kunnioitta- vasti:

- Menestys on pitkälti verkkoyhteisön ansiota, eli niiden, jotka auttavat kehittämään Wikipediaa. Yhteisön sisällä on tärkeitä keskittyä myös lop- pukäyttäjien, eli siihen mitä ihmiset tarvitsevat ja haluavat. Heidän tarpeitaan miettimällä tuotam- me ihmisille mahdollisimman paljon arvoa.

ÄLÄ PUTOA SOSIAALISEN MEDIAN KELKASTA

- Mielestäni verkossa ei ole merkittävää eroa so- siaalisten ja informaatiokeskeisten foorumeiden välillä. Vaikka onkin tärkeää käyttää sosiaalisia medioita, kuten Twitteriä, Facebookia ja blogeja, on silti mahdollista pudota kelkasta, Wales pohtii yritysten pyrkimyksestä saavuttaa uutta ja sosi- aalista näkyvyyttä Internetissä.

- Twitter on ollut minulle opettavainen koke- mus. Olin ensimmäisiä Twitterin käyttäjiä, mutta en ole koskaan ollut aivan varma, mitä minun pi-



täisi sillä tehdä. Yritän jakaa kiinnostavia linkkejä, vaikka sellaisia ei joka päivä tarjolla olisikaan. Li- säksi yritän kertoa hieman itsestäni ja siitä, mitä moninaisilla matkoillani tapahtuu, vaikka en totta puhuakseni tiedäkään, kiinnostaako se ketään. En ole siis ihan varma, mihin minun pitäisi kes- kittyä, Wales pohdiskelee ja lisää:

- Olen nykyään kuitenkin parempi käyttämään Twitteriä kuin kirjoittamaan blogiani, josta on tul- lut lähinnä kanava suurempien ilmoitusten julkis- tamiseen.

KÄYTÄ INTERNETIN MAHDOLLISUUKSIA

Yhtenä aikamme suurimmista nettiguruista Jim- my Wales on sitä mieltä, että kritiikitön ja liiallinen investointi sosiaaliin medioihin yrityksissä, jotka metsästävät uusia kohderyhmiä, voi johtaa vääraan suuntaan ja antaa niukasti tulosta. On kuitenkin tärkeää näkyä verkossa ja käyttää sen tarjoamia mahdollisuuksia, sillä nykyään tietoa jaetaan enenevässä määrin juuri verkon kautta, sekä ulkoisesti että sisäisesti.

INNOVAATIO ON TAPA, JONKA VOI OPPIA

MUTTA MUISTA "KÄYNNISTÄÄ ITSESI" HYÖDYNTÄMÄLLÄ TEKNOLOGIAA JA RAKASTAMALLA TYÖTÄSI

Työskenneltään viisi vuotta asianajajana Sahar Hashemi päätti luopua urastaan. Yhdessä veljensä kanssa hän avasi 1990-luvulla kahvilan nimeltä Coffee Republic, joka menestyi loistavasti. Sen jälkeen hän on kirjoittanut kaksi kirjaa siitä, kuinka työelämässä voi onnistua. Hänen menestysreseptinsä mukaan ihmisen täytyy "käynnistää itsensä".

Sahar Hashemi

- 41-vuotias, kotoisin Lontoon Chelsea
- Valmistui asianajajaksi Bristolin yliopistosta
- Perusti yhdessä veljensä Bobby Hashemin kanssa Coffee Republicin (1995)
- Lanseerasi sokerittoman Skinny Candy -tuotteen (2005)
- Kirjoittanut kirjat "Anyone can do it" (2003) ja "Switched on" (2010)
- On saanut useita palkintoja, mm. Pioneer to the Life of the Nation -palkinnon kuningatar Elisabet II:lta ja Young Global Leader -palkinnon World Economic Forum Davosilta.



VISMAgazine tapasi Sahar Hashemin Lontoon ylellisessä Berkeley-hotellissa. Hän on vastikään julkaissut toisen kirjansa "Switched on," ja laittanut samalla oman viehätysvoimansa päälle. Yhdessä Richard Bransonin kanssa hän on yksi Ison-Britannian kysytyimmistä ja inspiroivimmista johtohahmoista, ja on helppo ymmärtää miksi. Hän on onnistunut sekä liike-elämässä että kirjailijana, mutta nimenomaan kokemus liike-elämästä selittää hänen menestyksensä. Yllättävää on, ettei hän ole koskaan ennen ollut yhtä varma siitä, mitä hän elämältään haluaa.

- Niin kauan kuin muistan, halusin aina tulla asianajajaksi. Tein lujasti töitä, sain hyvän koulutuksen ja toimin asianajajana viisi vuotta. Mutta sen jälkeen huomasin, etten ollut asianajajana oma itseni. Kun lähdin aamulla töihin, jätin 40 prosenttia itsestäni kotiin. Olin kateellinen kaikille, jotka pystyivät olemaan samoja persoonia sekä vapaa-aikana että töissä, minä kun en sitä ollut, Sahar Hashemi kertoo.

Hänelle oli aina sanottu, että yksityiselämä ja työ on pidettävä erillään, eikä työllä ole mitään tekemistä hänen persoonallisuutensa kanssa. Tämä oli hänen vanhempiensa näkemys, ja sen mukaan hän oppi elämään.

- Vasta isäni kuoltua, huomasin, että omana mukavuusalueenani pitämäni tila ei enää antanut minulle tyydytystä. Olin pitkästynyt ja työ alkoi tuntua jonkinlaiselta rangaistukselta. Siksi päätin muuttaa suuntaa ja irtisanouduin työstäni tietämättä, mitä haluan elämälläni tehdä. Sitten lähdin veljeni luo New Yorkiin, Hashemi kertoo.

HYPPÄÄ JA LASKUVARJO AUKKEA

New Yorkissa hän innostui kahvilasta nimeltä New World Coffee. Hän ihastui sen konseptiin, jollainen puuttui kokonaan teekeskeisestä Englannista.

- Asiakkaan roolissa huomasin, mitä kotoa Lontoosta puuttui – nimittäin kahvilat. Palattuani New Yorkista, kerroin veljelleni, kuinka kaipasin amerikkalaisia kahviloita. Hän ihmetteli, miksi en sitten itse perustaisi sellaista Lontooseen, Hashemi muistelee.

Juuri tämä on Hashemin mielestä avain menestykseen yrittäjänä ja innovaattorina: huomata hyvät ideat ja toteuttaa ne oikeaan aikaan.

- Opit tuntemaan itsesi vasta siirryttyäsi oman mukavuusalueesi ulkopuolelle. Minä hyppäsin ja huomasin, että minullapa onkin laskuvarjo. Huomasin samalla, että Lontoosta puuttuu jotain. Tein tarvittavat taustatutkimukset ja suorastaan rakastuin ajatukseen Coffee Republicin perustamisesta, hymyilee Hashemi.

SE JOKIN LÖYTYY KAIKISTA MEISTÄ

Coffee Republicista tuli suuri menestys ja Hashemi sai useita palkintoja nuorten johtajien innovaattorina ja inspiroijana. Hän myi yrityksen vuonna 2001 ja vuonna 2005 hän lanseerasi sokerittoman makeistuohteen nimellä "Skinny Candy". Tässä välissä hän kirjoitti ensimmäisen kirjansa "Anyone can do it" (Jokainen voi tehdä

sen) antaakseen muillekin mahdollisuuden huomata, että innovatiivisuuteen voi oppia.

- Innovatiivisuus on vain joukko tapoja – ei mikään synnynnäinen ominaisuus. Ensisijaisesti kyseessä on ympäristössä tapahtuvien asioiden havainnointi ja parempien toimintatapojen etsintä. Innovaatio täyttää aukot ja ratkaisee ongelmat. Katso vaikka ensin, mitä omasta elämästäsi puuttuu. Itse en koskaan hakeutunut innovaattoriksi, mutta kun todella innostuin jostakin ideasta, opin samalla lisää itsestäni ja tästä piilossa olleesta vahvuudestani, Hashemi kannustaa.

"KÄYNNISTÄ ITSESI"

- Mielestäni työ- ja yksityiselämä liittyvät melko vahvasti yhteen. En usko, että käsite työn ja vapaa-ajan tasapainosta on enää relevantti nykyaikaisen teknologian vuoksi. Useimmissa yksityiselämän tilanteissa voi olla töissä matkapuhelimien välityksellä. Kuinka yksityiselämän voi erottaa työelämästä, kun ihmiset ovat aina tavoitettavissa? Ihmisen täytyy rakastaa sitä, mitä hän tekee työkseen, koska se on kiinteä osa elämää, Hashemi selvittää.

Vaikka kaikista löytyykin "se jokin", sen esiin saaminen vaatii aktiivista toimintaa. Maailmassa, joka on täynnä robotteja, on tärkeää käynnistää itsensä.

- On tärkeintä olla sataprosenttisesti oma itsensä kaikessa, mitä tekee. Vanhempieni sukupolvi ajatteli, että töissä pitää asettua työrooliin, jotta persoonalliset piirteet eivät häiritse tuottavuutta. Minun mielestäni yksilöllisyys nimenomaan edistää tuottavuutta. Ennen vain yrittäjillä oli vapaus päättää itse työajoistaan, mutta tämän päivän teknologian avulla kaikilla on tämä sama mahdollisuus. Kaikkien pitäisi pystyä olemaan oma itsensä työpaikallaan ja robottimaisten rutiinien sijaan "käynnistää itsensä" eli keksiä koko ajan uusia ideoita vanhojen rutiinien sijaan. Vaarana on jäädä junnaamaan paikalleen ja pudota kehityksen kelkasta, pohtii Hashemi.

SAHAR HASHEMIN 8 TAPAA SAADA INNOVATIIVISUUS ESIIN:

1. Kaikista löytyy "se jokin" Unohda negatiiviset ajatukset ja pelot arkielämässä. Usko siihen, että kaikista löytyy "se jokin", myös sinusta.

2. Asetu asiakkaan asemaan Mitä sinulta mielestäsi puuttuu asiakkaana? Asiakkaan asemaan asettumalla löydät monia hyviä ratkaisuja vanhoihin ongelmiin.

3. Lähde ulos konttorista Inspiraatio ei välttämättä löydy työhuoneen seinästä tuijottamalla. Teknologian ansiosta voit lähteä toimiston ulkopuolelle sitä hakemaan.

4. Ole vähän tyhmä Unohda se, mitä on aina ollut ja etsi uusia tapoja ratkaista asioita. Muutos on nopeaa, joten asioita ei voi aina tehdä samalla tavoin kuin ennen.

KUINKA VIRTAVAIN LÖYTYY?

Itsensä käynnistänyt ihminen on täysillä ja kokonaan läsnä työssään. Vastakohtana on käydä töissä kahdeksasta neljään palkan takia ja siksi, että "näin olen aina tehnyt".

- Vallalla oleva "tehdään vaan niin kuin ennenkin" -asenne tappaa innovatiivisuuden. Käynnistyminen tarkoittaa, ettei koskaan ole tarpeeton. On tärkeää miettiä, kuinka asiat voitaisiin tehdä paremmin, Hashemi painottaa.

Monet johtajat tiedostavat, ettei työntekijöillä välttämättä ole samaa intohimoa työhön, kuin heillä itsellään, mutta Hashemin mukaan myös työntekijät voivat löytää "virtavainensa".

- On olennaista sallia vapaus; näin jokainen voi olla työssään oma itsensä. Ihmiset on hyväksyttävä sellaisena kuin he ovat ja antaa heidän tehdä sitä, missä he ovat hyviä. Heti kun vapaus annetaan, he käynnistävät itsensä. Suurissa yrityksissä on tärkeää kohdella jokaista osastoa kuin omaa pientä yritystään – suuren yrityksen siipien suojassa – sillä ajatuksella, että me teemme asiat omalla tavallamme ja voimme laatia omat sääntömme. Se edistää innovaatiota, Hashemi korostaa ja jatkaa:

- On myös tärkeää olla tietoinen omasta virtavainesta. Monet johtajakin joutuvat käynnistämään itsensä esimerkiksi jouduttuaan asemaan, jossa eivät saa tehdä sitä mistä alun perin työssään pitivät. Pitää yrittää muistaa, miksi on työtään rakastanut ja päästä taas yhteyteen itsensä kanssa. Ihminen ei inspiroidu "olematta päällä".

RAKASTA TYÖTÄSI

Pioneer to the Life of the Nation -palkinnon saanut Hashemia voidaan kutsua menestyneeksi naiseksi. Hänellä on oma määritelmänsä menestyksestä:

- Menestys on sitä, että ihminen rakastaa sitä työtä, jota hän tekee. Kun työsi on harrastukseksi, olet menestynyt. Kun teet sitä mitä rakastat, olet siinä automaattisesti hyvä. Kun oppii rakastamaan työtään ja on sama ihminen niin työssä kuin kotonakin, menestys tulee itsestään.

5. Tee ideoistasi prototyyppi Unohda PowerPoint-esitykset ja esittele ideasi prototyyppien avulla.

6. Totu kuulemaan vastustusta Yhtään hyväkään ideaa ei hyväksytä heti. Vastustus tarkoittaa, että ihmiset eivät ole ajatelleet asiaa itse. Jatka kunnes vastustus loppuu.

7. Pistä toimeksi Tekemisen taito. Kun sinulla on uusi idea, toteuta se.

8. Ota itsesi sataprosenttisesti mukaan töihin Elämä on liian lyhyt siihen, että töissä käydään vain rahan vuoksi. Rakasta työtäsi ja ole töissä oma itsesi.

Kun maailma heittä



Kaikki haluavat nettiin: Kapteeni Tommy Nyseter RCCL:n risteilyaluksella vieressään Internet-palvelinkone, jonka kautta matkustajat pääsevät risteilyn aikana yhteyteen ystäviensä kanssa ja pysyvät ajan tasalla työasioissaan.

AINA INTERNETISSÄ, NIIN MAALLA KUIN MERELLÄKIN

Risteilykapteeni Tommy Nyseter Royal Caribbean Cruise Linesilta (RCCL) huomaa joka päivä, kuinka tarpeellinen Internet-yhteydestä on meille tullut. Verkossa ollaan niin työssä kuin vapaallakin, vaikka se vaatisi satelliittiyhteyden. Merellä ahkerimmat nettisurfajaajat ovat skandinaaveja, sillä me myös risteilemme eniten.

- Laivalla meillä on omat järjestelmäteknikot, ja käytettävissämme on Internet-yhteys koko ajan. Jos verkko on alhaalla, saamme siitä tiedon välittömästi, viimeistään matkustajilta, jotka odottavat vovan käyttäen nettiä myös risteilyn aikana, kertoo norjalainen Tommy Nyseter RCCL:ltä.

Kapteenin työssä Tommy Nyseter käyttää Internetiä joka päivä ja monella eri tavalla, kuten lukeakseen varoituksia ja pitääkseen yhteyttä meriviranomaisiin.

- Melkein kaikki kommunikaatio suoritetaan nykyään sähköpostitse tai Internetin kautta. Se on erittäin tehokasta ja toimii loistavasti. Jos meillä on esimerkiksi kysymyksiä meriviranomaisille, kysymme ne sähköpostitse. Vastauksen saamme yleensä hyvin nopeasti, Nyseter kertoo.

Lisäksi niin kapteeni kuin matkustajatkin käyttävät osan ajastaan laivalla sosiaalisissa medioissa.

- Sosiaaliset mediat ovat hyvin suosittuja. Monet risteilymatkustajat käyttävät osan matkasta pysyäkseen sosiaalisesti ajan tasalla ja kenties tehdäkseen vähän töitäkin siinä sivussa.

Koska risteilylaivat ovat jatkuvasti matkapuhelin- ja Internet-verkossa, yhteydenpito matkallaan ei ole mikään ongelma.

RCCL on pörssinoteerattu Oslolla ja New Yorkissa, ja se on maailman toiseksi suurin risteilyvarustamo. Yritys tunnetaan kenties parhaiten innovatiivisuudestaan aina vain suurempien risteilyalusten luomisessa. Viime vuonna RCCL:lle valmistui Oasis of the Seas -niminen laiva Turun telakalta, missä yrityksen kaikki laivat on valmistettu viime vuosina. Aluksessa on tilaa yli 6000 matkustajalle, ja se on maailman suurin lajissaan.

Internet on ollut vaikuttava tekijä useimmilla aloilla viimeisen 15 vuoden ajan. Tämä on kertomus siitä, kuinka Internet on vanginnut meidät ja samalla luonut runsaasti uusia mahdollisuuksia sekä yrityksille että yksityishenkilöille. Käytätkö sinä ja yrityksesi Internetin tarjoamia mahdollisuuksia täysillä hyväksenne?

Muistatko minkälaista elämä oli ilman Internetiä? Tänä on itseltään selvää, että lähes kaikki käyttävät Internetiä niin kotona, työssä kuin lomallakin pysyäkseen yhteydessä muihin ja saadakseen työnsä tehtyä. Tehokasta ja yksinkertaista.

VERKKOLEHDET

Ensimmäinen eurooppalainen verkkolehti oli brittiläinen vuonna 1991 perustettu The Weekend City Press Review, joka oli oikeastaan vain yhteenveto viikon uutisista. Skandinaviassa verkkolehtiä alettiin julkaista vuoden 1995 aikana. Suomessa sanomalehden verkkoversion otti

ensimmäisenä käyttöön Turun Sanomat, joka alkoi julkaista painetussa lehdessä olleita uutisia myös verkkosivuillaan. Nyt suomalaisia verkkolehtiä on jo lähes 2000.

Verkkolehdistä on tullut valtavan suosittuja ja koko ajan suurempia haastajia perinteisille paperilehdille. Pienenevien lukijamäärien ja tulojen myötä monet perinteiset mediat ovat joutumassa vaikeuksiin. Monille tuttu Taloussanomat siirtyi vuoden 2008 alussa paperisesta muodosta kokonaan Internetiin, vieden sinne mukanaan myös IT-viikko-liitelehensä.

EUROOPAN ENSIMMÄ

Harry Konterud toimi Sparebanken Hedmarkin johtajana 25 vuotta. Hän oli mukana kehittämässä ja käyttöönottamassa telepankkia vuonna 1994, kuten myös Euroopan ensimmäistä verkkopankkia vuonna 1996.

- Olin edellisenä vuonna ollut opintomatalla USA:ssa, missä oli käynnissä samanlaisia projekteja, jotka suuntautuivat tulevaisuuteen. Me olimme jo ottaneet käyttöön telepankin, eli puhelinpohjaisen pankkipalvelun, ja mielestämme verkkopankki oli tämän tyyppisen palvelun edistyneempi muoto. Aloitimme oman projektimme, ja neljä kuukautta myöhemmin asiakkaillemme oli tarjolla Euroopan ensimmäinen verkkopankki.

KOVAA KILPAILUA

Konterud oli saanut tietää, että eräs toinenkin norjalaispankki halusi olla Euroopan ensimmäinen nettipankin lanseeraaja. Sparebanken Hedmark ehti kuitenkin ensin, ja 30. marraskuuta 1996 norjalaisesta Gotmar Rustadista tuli ensimmäinen verkkopankkiasiakas Euroopassa.

- Meille oli tärkeää olla ensimmäisiä ja olimme saaneet vihjeitä siitä,

että muillakin oli samanlaisia projekteja. On aivan ällistyttävää, että me selvisimme tästä vain neljässä kuukaudessa, kun tänä päivänä katsotaan, kuinka pitkäjänteisiä IT-projektit voivat olla, Konterud ihmettelee.

EPÄILYÄ TURVALLISUUDESTA

Nettipankin lanseeraus ei ollut ongelmatonta, sillä monien mielestä tietoturvasuus verkossa oli liian heikolla tasolla. Samaa pelättiin pankissakin.

- Me otimme turvallisuusnäkökohdat hyvin vakavasti ja käytimme parhaita mahdollisia asiantuntijoita ollaksemme varmoja, että verkkopankin käyttö on turvallista. Meillä oli parhaat siihen aikaan käytettävissä olevat salausjärjestelmät, joita käytettiin myös Amerikassa. Vähitellen epäluuloisimmatkin rauhoittuivat ja huomattiin, että emme olleetkaan ottaneet vaarallista riskiä, Konterud kertoo.

lähtyi nettiaalloille

VERKKO-OPISKELU

Euroopassa ensimmäinen, joka tarjosi sähköistä etäopetusta, oli NKI. Yritys perustettiin alun perin Ruotsissa, ja sen juuret juontavat vuoteen 1910. Opintoja suoritettiin pitkään kirjekursseina, mikä oli monille opiskelumuotona täysin uusi aina 1970- ja 80-luvuille asti. Syksyllä 1987 aloitettiin ensimmäinen sähköinen kurssi, ja sama kehitys jatkuu vielä tänäkin päivänä. Nykyään monet korkeakoulut tarjoavat verkko-opetusta perinteisen opetuksen täydennykseksi ja se on integroitu osa opetus- ja oppimiskokemusta.

VERKKOKAUPPA

Yhä useammat ostavat vaatteita, elektroniikkaa ja käyttötavaroita Internetistä. Vaikka monet ennustivat 1990-loppupuolella verkkokaupan suosion kasvun, sen räjähdysmäi-

nen leviäminen muutamaa vuotta myöhemmin oli yllätys. Nyt monet kauppiat myyvät tuotteitaan ainoastaan verkossa, mikä mahdollistaa yksinkertaisen tuote- ja hintavertailun sekä kilpailukykyisemmät hinnat.

INTERNET-VARAUKSET

Matkailu- ja lentoala on myös muuttunut merkittävästi Internetin myötä. Useimmat lentoyhtiöt ovat jo kauan tarjonneet mahdollisuuden varata ja maksaa lentoja verkossa, mikä on nopeampaa ja vaatii vähemmän asiakaspalveluresursseja. Viime vuosina lähes kaikki lentoyhtiöt ovat alkaneet tarjota palveluitaan verkossa. Nyt Internetissä on mahdollista tehdä lähtöselvitys ja paikanvarauskin tietokoneen, matkapuhelimen tai iPadin kautta. Pohjoismaissa ilmailualan teknologinen kehitys on tässä suhteessa paljon muuta maailmaa edellä.

INEN VERKKOPANKKI



Verkkopankin myötä pankki tuli tunnetuksi siitä, että se on teknologian kehityksen kärjessä. Harry Konte on ylpeä pankin kyvystä olla innovatiivinen, ja antaakin sille osan kunniaa yrityksen kasvussa.

- Koska toimimme ensimmäisenä Euroopassa asiakkaidemme käyttöön verkkopankin, meistä on julki-

suudessa nykyaikainen ja innovatiivinen kuva, mikä tietysti antaa meille hyvää mainetta. Kasvu edellyttää uusia ajattelutapoja. Jos halutaan pysyä kehityksessä mukana, on käytettävä viimeisintä teknologiaa kaikilla osa-alueilla, vaikka se olisikin vielä uutta ja outoa, Konte summaa.



VIRGIN JÄI INTERNETIN KELKASTA

Suuresta menestyksestä ja hyvistä strategisista valinnoista huolimatta Sir Richard Branson myöntää, että Virgin-imperiumi ei ole päässyt Internetin aallonharjalle. Maailmankuulun yrittäjän mukaan Virgin ei osannut käyttää Internetin potentiaalia tarpeeksi hyvin hyödykseen.

- Virgin ei päässyt ajoissa mukaan Internet- aikaan. Sen vuoksi myös eräät yrityksemme osa-alueet epäonnistuivat, Branson vastaa kysymykseen siitä, kuinka Virgin hyödynsi 1990-luvun lopulla alkannutta nettiaaltoa.

Virginin toimialoihin kuuluvat mm. ilmailu, avaruusmatkailu, matkapuhelimet ja musiikki. Näillä aloilla Internet on aiheuttanut suuria muutoksia viimeisen kymmenen vuoden aikana. Kaikkein eniten tuosta kehityksestä kärsi musiikkiteollisuuden alalla toimiva Virgin Records. Siitä Branson luopuikin vuonna 2007 investoidakseen lentoyhtiö Virgin Atlanticiin. Internetin aiheuttama kilpailu musiikin myynnissä on vaikeuttanut huomattavasti rahan ansaitsemista.

IHMISET MENESTYKSEN AVAIN

Vaikka Virgin ei hypännyt mukaan nettiaalloille, yritys on silti kasvanut ja menestynyt. Tämä osoittaa, että edelleen on mahdol-

lista onnistua myös perinteisellä liiketoiminnalla, kunhan olosuhteet ovat oikeat ja tuote tarpeeksi tunnettu. Virgin-konsernilla on yli 300 tuotemerkkiä ja sen aateloitu perustaja on yksi maailman rikkaimmista ihmisistä. Mutta Sir Richard Branson on vaatimaton mies. Hänellä on näkemys siitä, ketä yrityksen menestyksestä on kiittäminen:

- Ihmisiä, ihmisiä, ihmisiä! Uskon tosiaankin, että mitä tahansa voidaan saavuttaa, kun työntekijät ovat motivoituneita. Jos meillä ei olisi ollut niin paljon uskomattoman ahkeria työntekijöitä, emme olisi koskaan saavuttaneet tällaista menestystä. Kenellä tahansa voi olla lentokone, mutta siinä työskentelevät ihmiset ovat ratkaiseva tekijä.

Richard Branson, johtaja, jolla on selvä visio ja ilmeinen innostus hyväntekeväisyyteen, on onnistunut pyrkimyksissään. Hänellä on hallussaan resepti menestykseen – nettiprofiililla tai ilman.

VISMA ON POHJOLAN SUURIN ERP-TOIMITTAJA – JA KASVAA NOPEIMMIN SUOMESSA

Gartner Groupin mukaan Visma on Pohjoismaiden suurin ERP-ratkaisujen toimittaja. Monien kasvuvuosien myötä ja ohjelmistojen edelleen lisääntyvän kysynnän ansiosta Visma on ohittanut kaikki muut toimijat pohjoismaisilla ERP-markkinoilla. Gartner Groupin mukaan kehitys on erityisen nousujohteista Suomen ERP-markkinoilla.

- Olemme erittäin tyytyväisiä ja ylpeitä siitä, että pohjoismaiset, mukaan lukien suomalaiset, yritykset pitävät Vismaa luotettavana ERP-ratkaisujen toimittajana. Kasvumme on ollut kolmen vuoden ajan 1,2 - 2,2 prosentin vuosiluokkaa, mikä tekee Vismasta kiistämättä Pohjoismaiden suurimman ERP-toimittajan. Markkinaosuutemme on 20 %. Visman saavuttaessa merkittävää kasvua ja suuria markkinaosuuksia, on samalla ajanjaksolla useimpien muiden kehitys ollut nolatasolla tai laskevaa. Se osoittaa, että Vismasta on tullut luotettu kumppani pohjoismaisille yrityksille, jotka tarvitsevat hyviä ja tehokkaita ERP-ratkaisuja, kertoo Bjørn Ingier, joka johtaa Visman ohjelmistodivisioonia.

VISMA KASVAA SUOMESSA

- Visman ratkaisuille on Suomessa suuri kysyntä, ja sen ansiosta Visma saavutti edellisvuonna 3,4 prosentin talouskasvun, mikä on erittäin hyvä tulos ottaen huomioon yleisen taloustilanteen. Tosiasiallisesti mitattuna Visma kasvaa Suomen markkinoilla voimakkaammin kuin muut ERP-toimijat, ja siihen me olemme erittäin tyytyväisiä, Bjørn Ingier hymyilee.

Suomen lisäksi Visma kasvaa voimakkaasti esimerkiksi Norjassa. Norjan ERP-markkinat ovat nyt miltei yhtä suuret kuin Ruotsin markkinat, jotka ovat perinteisesti olleet huomattavasti suuremmat. Norjassa Visman menestys on ollut merkittävää, sekä liikevaihdolla että kasvaneella markkinaosuudella mitattuna. Visman johtoasema Norjassa on hyvin selvä useamman kasvuvuoden jälkeen, ja Visman hallussa onkin 37 % Norjan ERP-markkinasta. Näillä luvuilla Visma on melkein yhtä suuri kuin sen viisi suurinta kilpailijaa yhteensä.

INVESTOINTI TULEVAISUUTEEN

-Yksi syy menestykseen on, että pohjoismaiset yritykset – esimerkiksi juuri viime vuosien talou-

dellisesti kovemman tilanteen vuoksi – haluavat valita tulevaisuuteen suuntautuvia ratkaisuja, jotka tukevat nykyaikaista yritysrakennetta. Yhä useammat haluavat kokonaisratkaisuja, joiden uudet toiminnallisuudet voidaan toimittaa ja ottaa käyttöön tehokkaasti. Ja tämä on juuri Visman ratkaisujen vahvuus, Bjørn Ingier toteaa ja jatkaa:

- Investoimme edelleen pohjoismaisille yrityksille tarkoitettuihin tulevaisuuden ohjelmistoratkaisuihin. Meille on olennaista, että ratkaisut auttavat parantamaan ja tehostamaan yritysten työskentelyprosesseja ja, että ratkaisumme on kehitetty pohjoismaisten tarpeiden ja yrityskulttuurin pohjalta. Kehitämme jatkuvasti myös moderniin yritystoimintaan mukautettuja ratkaisuja, joissa on uusia ja parannettuja toiminnallisuksia.

- Olemme erittäin tyytyväisiä Pohjoismaiden ERP-markkinoiden kehitykseen ja asemaamme niillä. Tämän eteen aiomme jatkossakin tehdä lujasti töitä.

ETUJA USEAMMILLA RATKAISUILLA

ERP-alan vahvan kysynnän lisäksi yhä useammat pohjoismaiset yritykset haluavat laajentaa tietojärjestelmien käyttöä esim. talous- ja henkilöstöhallinnon, asiakkuudenhallinnan, oston ja logistiikan osa-alueilla. Visman laaja tuote- ja palveluvalikoima tuottaa yrityksille lisäarvoa, sillä se mahdollistaa yhdistelmäratkaisut esimerkiksi taloushallinnon ulkoistuksen, myymäläratkaisujen ja hankintojen kilpailutuksen sekä ERP-ratkaisun välillä.

- On Demand -palveluiden, eli niin sanottujen SaaS-ratkaisujen kysyntä on selvästi kasvanut. Julkaisemmekin myöhemmin tänä vuonna muutamia urauurtavia SaaS-ratkaisuja, Bjørn Ingier kertoo.

PANOSTUS SUOMALAIISIIN VERKKORATKAISUIHIN

Visma osti äskettäin suomalaisen Severa Oyj:n, joka on usean vuoden ajan kehittänyt Internet-pohjaisia ratkaisuja mm. asiakkuudenhallinnan, projektihallinnan, työajankirjauksen ja automaattisen laskutuksen tarpeisiin. Severa, joka tarjoaa ratkaisujaan vain SaaS-muodossa, oli viime vuonna neljänneksi nopeimmin kasvava teknologiayritys Suomessa. Severan hankinta osoittaa, kuinka Visma yhdistää tulevaisuuden teknologian ja panostuksen paikallisiin ratkaisuihin.


- Severan Internet-pohjaiset ratkaisut yhdessä Visman kattavan osaamisen ja kokemuksen kanssa liitettynä johtavien ERP-ratkaisujen kehitykseen tarjoavat asiakkaillemme merkittävää lisäarvoa tulevaisuudessa. Strategiamme on antaa asiakkaillemme valinnanvaraa siinä, kuinka he voivat parhaiten tehostaa toimintaprosessejaan, Bjørn Ingier toteaa.

LISÄÄ TEHOKKUUTTA VISMAN AVULLA

Visman keskeisin tavoite on toimittaa ratkaisuja, jotka auttavat pohjoismaisia yrityksiä kasvattamaan tehokkuuttaan ja nostamaan kilpailukykyään.

- On kannattavaa investoida uuteen, tulevaisuuden teknologiaan. Meille on tärkeää kehittää ERP-ratkaisuja, jotka on suunniteltu paikallisten yritysten todellisiin tarpeisiin. Me emme usko muiden tekemien ohjelmistojen kopiointiin, sillä se rajoittaa sekä toiminnallisuuksia että mahdollisuuksia kokonaisvaltaiseen integraatioon, eikä näin ollen huomioi paikallisia tarpeita riittävässä määrin, Bjørn Ingier summaa.

Jotta ratkaisut voivat antaa yritykselle suurinta mahdollisinta arvoa, Visma pyrkii ymmärtämään niitä prosesseja, joita ohjelmistojen on tarkoitus tukea, ja näkemään kokonaisuuden asiakkaan näkökulmasta.

A middle-aged man with a receding hairline is smiling broadly, showing his teeth. He is wearing a dark, pinstriped suit jacket over a light blue button-down shirt. He is seated at a light-colored wooden table, and his hands are resting on it. In front of him is a brown paper coffee cup with a circular pattern of dots and the text 'HAQWA express'. The background is a bright, out-of-focus window with vertical blinds on the right side.

**“Olemme ylpeitä,
että pohjoismaiset ja
suomalaiset yritykset
luottavat Vismaan
ERP-ratkaisujen
toimittajana ”**

VISMA KASVAA:
Bjørn Ingier johtaa Visma Softwaren
kasvua Pohjoismaiden ERP-markkinoilla.

Tiedon Internet-pohjainen raportointi asiakasseurantajärjestelmästä mahdollistaa yrityksen tulevien tuottojen paremman hallinnan, kertoo Visman Stian Estil.



ENNAKOI TULOSI

SYSTEMAATTISEN MYYNTIPROSESSIN JA INTERNET-POHJAISEN RAPORTOINNIN AVULLA

Useimmat yritykset hallitsevat täysin viime vuoden ja edellisen kuukauden liikevaihtolukunsa, mutta harva tietää, paljonko he tulevat ansaitsemaan tulevaisuudessa. Kuinka tulevat tulot saadaan kaikkien tietoon ja näkyville koko yrityksessä?

- Perinteisesti yritysten päätöksentekijät ovat kiinnostuneempia menneistä kustannuksista ja tuloksista kuin tulevasta tuottopohjasta. Yleensä huomiota kiinnitetään paljon enemmän kirjanpidon lukuihin kuin raportteihin ja analyysihin markkinoista, myynnistä ja asiakastilanteesta. Tähän ei mielestäni kuitenkaan ole syynä se, ettei johto olisi kiinnostunut näistä asioista, vaan vika löytyy puutteellisista prosesseista ja työkaluista, huomauttaa Stian Estil, Visman tuotejohtaja.

CRM ON "HYVÄ OLLA OLEMASSA"

Estil on havainnut, että markkinoihin ja myyntiin liittyvät luvut ovat yhtä tärkeitä kuin taloudelliset avainluvut. Toisin kuin kirjanpidon luvut, jotka näyttävät tietoja menneestä, asiakastiedot voivat kertoa tulevaisuudesta sekä potentiaalisesta kehityksestä ja tendensseistä.

- Tärkeä edellytys tulevien tuottojen hallintaan on yhteinen asiakasseurantajärjestelmä. Tällaisen järjestelmän käyttöönoton ei tarvitse olla mitään ihmeellistä ja hankalaa. Päinvastoin, se tarkoittaa saman toiminnan jatkamista kuin ennenkin paitsi, että kaikki yrityksen työntekijät työskentelevät nyt samoissa puitteissa. Järjestelmä tarjoaa kaikille yhteisen työpöydän, koska ennen eri järjestelmiin, lokeroihin ja yksittäisten työntekijöiden muistiin jaotellut tiedot, ovat nyt kaikki samassa paikassa, Stian Estil kuvailee.

MYYNTIPROSESSIN PAREMPI LAATU

Systematisoinnin ja asiakasdialogin parantamisen lisäksi asiakasseurantajärjestelmä tukee prospektoinnin ja potentiaalisen myynnin toimintoja. Systemaattinen seuranta ja raportointi edellyttävät, että järjestelmään syötetään vähintään asiakkaiden oletettu ostotodennäköisyys,

ennustettu myyntipäivä ja näiden potentiaalisten myyntien oletettu arvo.

Lisäksi Stian Estil kehottaa ottamaan käyttöön joitakin CRM-järjestelmän edistyneempiä toimintoja:

-Tällaisia ovat esimerkiksi rakenteisen myyntiprosessin määrittely mukautettuna niihin tuotteisiin tai palveluihin, joita yritys myy. Tällainen määritelty prosessi voi auttaa myyjää seuraamaan yrityksen metodiikkaa, esimerkiksi mietittäessä, mitä tietoja asiakkaista halutaan tallentaa. Kokenut myyjä tietysti pystyy laatimaan myyntienusteen intuition ja rutiinien perusteella, mutta yhteisen prosessimallin ja järjestelmän avulla yritys voi muodostaa budjetit ja ennusteita objektiivisen dokumentaation ja tilastojen perusteella subjektiivisten tuntemusten sijaan.

JOUSTAVA RAPORTOINTI JA PAREMPI SAATAVUUS

Käyttäessään CRM-ratkaisua järjestelmällisesti saa myyntiosasto tietoa markkinoista ja kykenee arvioimaan tilanteita paremmin, mikä lisää CRM:n kokonaisarvoa yrityksen toiminnan kannalta.

- Yrityksen johdolla pitäisi ensisijaisesti olla käytössään myyntiin liittyvät raportit ja ennusteet. Monissa yrityksissä tämä toimii hyvin, mutta monilta myös puuttuvat prosessit näiden tietojen tehokkaaseen raportointiin. Internet-pohjaisen raportointiratkaisun avulla johto voi tulostaa raportit myynnin tukijärjestelmästä saman rajapinnan kautta kuin talousraportitkin, selittää Stian Estil.

Tähän suunniteltu ratkaisu on Visman Reporting & Analysis, josta julkaistaan uusi versio syksyllä.

- Useimmissa talous-, myynnintuki- tai muissa järjestelmissä on sisäänrakennettu raportointitoiminnallisuus. Mutta niissä raporttien saataavuus on usein rajattu henkilöille, jotka tuntevat ohjelman hyvin ja käyttävät sitä usein. Visma Reporting & Analysis -ohjelmistosta raportin voi tulostaa kuka tahansa yrityksen työntekijä, jolla on käytössään Internet, tietokoneesta, paikasta ja ajasta riippumatta. Myös käyttöliittymä on looginen ja helppo ymmärtää, hän jatkaa.

TIETOJA SAMALLE RAPORTILLE ERI JÄRJESTELMISTÄ

Visma Reporting & Analysis -ohjelmiston suurin etu on mahdollisuus raportointiin eri järjestelmistä. Stian Estil selvittää tätä esimerkin avulla:

- Halutaan tulostaa vaikkapa raportti, johon yhdistetään historiatiedot talousjärjestelmästä ja CRM-järjestelmään syötetyt arviot tulevista tuloista. Yrityksessä on käytössä asiakkaiden automaattinen luotonvalvonta, joten raportille saadaan myös siihen liittyvät tiedot. Ne ovatkin olennaisia tietoja tulevien myyntitulojen laskennassa, koska niiden perusteella voidaan arvioida, ketkä prospektiasiakkaista todennäköisesti pystyvät myös maksamaan laskunsa, Stian Estil toteaa.

Uudessa Visma Reporting & Analysis -ohjelmiston versiossa omien raporttien suunnittelua on yksinkertaistettu ja analysointitoiminnallisuutta on laajennettu. Teemme jatkuvasti työtä analysointimahdollisuuksien parantamiseksi, ja nyt käyttäjät voivatkin määrittellä, mitä yksittäisiä parametreja tai arvoja ja mistä järjestelmistä, halutaan vertailla toisiinsa. Näin on helpompaa saada asiat perspektiiviin ja toimia järkevasti.

VISMA JATKAA DIILI-YHTEISTYÖTÄ: SYKSYLLÄ KISATAAN VISMA-JAKSOSSA!



Viime vuonna puheenaiheeksi noussut Harry "Hjallis" Harkimon luotsaama MTV3-kanavan Diili-ohjelma saa tänä syksynä jatkoa. Nyt Harkimo on aloittamassa uutta rakennusprojektia Hangossa. Tällä kertaa projektille haetaan toimitusjohtajaa uusien tehtävien ja uusien neuvonantajien avustuksella. Jotain edelliseltä on kuitenkin säilynyt, nimittäin Visman rooli yhtenä ohjelman pääyhteistyökumppanina.

Diili-ohjelman suosiosta kertoo tulevan kolmannen kauden hakijoiden määrä, hakemuksia saatiin yli 400. Voitosta ja toimitusjohtajan viitasta valikoitui taistelemaan 14 erilaista kilpailijaa. Mukana on niin konkareita kuin untuvikkoja.

Harkimo kertoo MTV3-kanavan tiedotteessa, että tällä kertaa hän hakee kilpailijoista kokemusta, paloa bisnesmaailmaan, organisaantikykyä, sosiaalisuutta ja halua

päästä eteenpäin. Myös persoonallisuutta saa olla – ja sitä kilpailijoilla riittää!

KATSOJILLE TARJOTAAN JÄLLEEN KIIHKEÄÄ KILPAILUA

Vismalla odotetaan syksyn Diili-ohjelmalta haastavia tehtäviä, kiihkeätä kilpailua ja jännittäviä johtoryhmän kokouksia. Hangon projektin tulevaa toimitusjohtajaa odottaa haastava rakennusurakka, joten

luonnollisesti myös työhaastattelu on sen mukainen.

Kilpailijoiden taitoja mitataan muun muassa markkinoinnissa, myynnissä ja neuvottelussa ohjelmassa suoritettavien tehtävien avulla. Jokaisen jakson lopussa Hjallis antaa jollekin häviäjäjoukkueen jäsenistä potkut, kunnes jäljellä on enää yksi – voittaja.

Uuden projektin, uusien kilpailijoiden ja uusien tehtävien lisäksi myös Diilin johtoryhmä on uudistunut. Hjallis valitsi tällä kertaa neuvonantajikseen viime kauden Diili-voittajan ja Sipoonrannan myyntipäällikön Antti Seppisen sekä ex-vaimonsa, kansanedustaja Leena Harkimon. Antista ja Leenasta Hjallis saa tarkkasilmäiset ja tiukat apulaiset.

-Luotettavuuden leima on yritysmaailmassa äärimmäisen tärkeää. On paljon ihmisiä, jotka ovat tahranneet nimensä heppoisin perustein. Vilunki ei kannata, se on todettu monen kohdalla, Leena Harkimo kertoo.

VISMA HAASTAA DIILI-KILPAILIJAT 15.11. NÄHTÄVÄSSÄ JAKSOSSA

Visman jatkaminen Diiliin sponsori- na oli selvää jo viime kauden päättyessä. Ohjelma oli erittäin suosittu, sillä finaali-jakso keräsi parhaimmillaan lähes miljoona katsojaa ruudun ääreen. Jotain kertoo myös uuden kauden hakijoiden määrä.

-Visma oli tyytyväinen viime syksyn Diili-yhteistyöhön ja siksi halusimme jatkaa ohjelman kumppanina. Diili-ohjelman kautta saamme tilaisuuden kertoa yleisölle, miten Visma voi tehostaa yritysten liiketoimintaa – pysyvästi. Tavoitteenamme on edelleen Visman tunnettuuden nostaminen, kertaa markkinointi- ja viestintäjohtaja Terhi Karasjärvi yhteistyön taustoja ja jatkaa:

- Tällä kaudella saimme myös mahdollisuuden itse haastaa Diili-kilpailijat ja testata heidän paremmuuttaan omassa tehtävässämme. Jaksomme lähetetään 15.11., joten muista olla tuolloin tv:n ääressä!

Lähde: MTV3

HANGON PROJEKTI

Suomen eteläisimmässä kaupungissa Hangossa on idyllinen pikkukaupungin tunnelma. Meri, rannat ja aurinko ovat ne, mistä kaupunki tunnetaan. Hangon projekti on Harkimon pitkäaikainen unelma. Hankoon tullaan rakennuttamaan niin asuin-, hotelli- kuin liikehuoneistoja, kolmeen eri kohteeseen. Tontit ovat niin sanottu Grand-tontti Bulevardin ja Merikadun kulmassa, Tehtaanniemen hotellitontti sekä Kuningatarvuorella sijaitsevat tontit.

-Tämä on tärkeä projekti Hangolle. Rakennamme hienoimmille paikoille, ja se tulee vaikuttamaan kaupungin tulevaisuuteen positiivisesti. Hangossa on paljon käyttämätöntä potentiaalia. Se on Suomen upein kesäkaupunki, jossa on hienot hiekkarannat. Potentiaali pitää saada nyt käyttöön, Harkimo sanoo MTV3-kanavan tiedotteessa.

HYÖDYNNÄ SELAINPOHJAISIA TYÖKALUJA TYÖN JA TIETOVIRRAN TEHOSTAMISESSA

Olipa kerran Asko Asentaja, joka työskenteli Sähköasennus Oy:ssä. Hän aloitti aina päivänsä ajamalla toimistolle toiselle puolelle kaupunkia ja hakemalla sieltä työmääräykset päivän töistä. Iltapäivällä Asko palasi tuomaan työnjohtajalle tuntilistansa ja tiedot käyttämistään tarvikkeista. Usein töissä tuli jotain sekaannuksia, ja ne piti aikatauluttaa ja resursoida uudestaan. Tämä taas tuotti päänvaivaa ja turhia automattoja niin Askolle kuin työnjohtajallekin. - Tuhlaan energiaani, eikö tähän olisi jotain ratkaisua, Asko ajatteli.

Yhä useampi meistä tekee tänä päivänä liikkuvaa työtä jossain muodossa. Se voi olla asiakkaan luona tapahtuvaa työtä tai etätöitä kotoa toimistotyön vaihtoehtona ja täydentäjänä. Yllä esitelty Asko Asentaja on tästä yksi esimerkki. Mahdollisuus tehdä työtä paikasta riippumatta ja silti tehokkaasti on nykyään entistä tärkeämpää.

VIRTAVIIVAINEN PROSESSI TEHOSTAA

Tehokkuus työssä muodostuu monista pienistä, mutta kriittisistä asioista. Oletko koskaan miettinyt kuinka kauan paperisten työtuntilomakkeiden matka kentältä toimistolle ja hyväksyjältä palkanlaskijalle tai laskuttajalle kestää? Mitä jos saisit laskut lähemmäs asiakkaille viikkoa aiemmin, ja myös rahat tilillesi aikaisemmin kuin ennen?

- Tehokkuus liiketoiminnassa merkitsee laskutuskierron nopeutta, aikasäästöjä, rutiinien vähenemistä ja prosessin eli toimintoketjun läpimenoajan lyhentymistä. Tästä esimerkkinä on työmääräimen matka toimistolta kentälle ja takaisin toimistolle, kertoo Kimmo Laakonen, Visma Mobility -tuotepäällikkö, ja jatkaa:

- Helpoimmin tehostat yritysesiäsi tehtävää työtä selkeyttämällä tietovirtaa. Olen huomannut, että asiakkaamme osaavat kyllä tehdä työnsä hyvin; sitä koskevat prosessit ovat jo hioutuneet.

Tiedon jakamisessa taas on usein mahdollisuuksia tehostumiseen.

Ratkaisu tietovirran hallintaan on toiminnanohjausjärjestelmä. Kaikkien työntekijöiden ei tosin ole järkevää käyttää laajaa ja osaamista vaativaa järjestelmää – varsinkaan jos saman ratkaisun tarjoaa helpokäyttöinen ja kevyt työkalu kuten Visma Mobility.

Visma Mobilityn kaltaiset liikuvan työn apuvälineet toimivat yhdessä toiminnanohjausjärjestelmän kanssa sitä täydentäen. Niillä tehostus kohdistetaan juuri tietovirran optimointiin. Miksi kentällä huoltotyötä tekevä työntekijä ei kirjaisi käytettyä aikaa ja tarvikkeita suoraan järjestelmään, mistä työ laskutetaan, tarvikkeet tilataan ja hänen palkkansa maksetaan?

HYÖDYNNÄ JA JAA TIETOA

Toiminnanohjausjärjestelmä on ollut yrityksissä vain harvojen työväline. Kuitenkin kaikki työntekijät jollakin tavalla käyttävät toiminnanohjausjärjestelmän tietoa tai tuottavat sinne sitä. Visma Mobility -ratkaisulla kaikista yrityksen työntekijöistä saadaan saman järjestelmän käyttäjiä helppokäyttöisten sovellusten kautta. Kaikki pääsevät hyödyntämään ja jakamaan yhteistä tietoa ilman, että tarvitsee opetella laajoja ohjelmistoja.

- Selain on hyvä työväline, sillä siihen pääsee käsiksi ajasta ja paikasta riippumatta ilman asen-

nuksia tai tiettyjä laitteita. Emme halua sitoa ratkaisujamme tiettyyn laitteeseen, sillä laitteet kehittyvät nopeassa tahdissa, jolloin tämän päivän uusi voi olla huomisen vanha. Selainpohjaisia ratkaisuja jokainen voi käyttää siinä laitteessa, mikä itselle parhaiten kätehen sopii. Emme aseta rajoja Visma Mobilityn käytölle ja siten tietovirtojen tehostamisen mahdollisuudet ovatkin rajattomat, Laakonen kertoo.

SÄÄSTÄ AIKAA

Yrityksen tehokkuutta tukevat työkalut, jossa työnjohto ja työntekijät näkevät reaaliajassa työtehtävät, kalenterit ja kuormituksen. Töihin liittyvät tiedot, kuten asiakkaat, hinnastot, varastotilanne ja tilaukset, on hyvä olla käytettävissä myös tien päällä. Selaintyökalujen avulla toiminnanohjauksen keskeiset tehtävät voidaan hoitaa mobiilisti käymättä toimistolla. Näitä ovat mm. tilausten kirjaus, laskutus sekä työajan ja projektien tuntikirjaukset.

Kuvitellaan tilanne, jossa myyjä on asiakkaan luona ja häneltä pyydetään toimitusaikatietoa. Aikaisemmin myyjä olisi soittanut ensin yhdelle varastolle ja sitten toiselle, saadakseen selvitettyä löytyykö tavaraa. Visma Mobility -ratkaisulla hän näkee varastotilanteen suoraan kannettavalta koneeltaan, tekee heti tilauksen tai ostotarpeen järjestelmään, taaten asiakkaalle nopean toimituksen. Työkalut eivät ainoastaan paranna työntekijöiden tyytyväisyyttä ja valmiuksia työn suorittamiseen, vaan tekevät yrityksen asiakkaatkin tyytyväisimmiksi.



SUOSIO JATKAA KASVUAAN

Selainpohjaiset työkalut ja ratkaisut ovat kasvattaneet suosiotaan huomasti, sillä niiden tehostusmahdollisuudet ovat vaikuttavia.

- Monet asiakkaamme ovat hyvin tietoisia selaintyökalujen merkityksestä kilpailukyvyille. Pääosassa uusista ohjelmistotoimituksista ja olemassa olevien toiminnanoh-

RAUMAN ENERGIAN TYÖTAPAHTUMAT HALLINTAAN VISMA L7 -SELAINRATKAISULLA

Rauman Energia otti käyttöön Visma L7:n sähköisiä työkaluja ja tehosti toimintojaan reippaasti. Työtapahtumien ja matkalaskujen kirjauksen, hyväksynnän sekä palkkalaskelmien siirtäminen sähköiseksi karsii tehokkaasti päällekkäistä työtä, pitää tiedot tallessa ja helposti löydettävissä. Työntekijöiden arki on vaivattomampaa ja työ myös mielekkäämpää, nykyaikaista. Vanhaan ei haluta enää Rauman Energialla palata.

KUMPPANIT JO VUODESTA 1998

Visman asiakkaana Rauman Energia on ollut jo 12 vuotta. Vuonna 2008 vanha Visma Visio3 -järjestelmä vaihtui modernimpaan Visma L7 -ratkaisuun. Vähitellen otettiin käyttöön myös Visman selainpohjaisia, sähköisiä ratkaisuja työtapahtumien seurantaan, ostolaskujen kierrätykseen ja palkkalaskelmien toimittamiseen.

Visma L7 -toiminnanohjausjärjestelmää Rauman Energialla käyttää vaihtelevasti 5 - 10 henkilöä, mutta sähköisiä työkaluja käyttävät kaikki 40 työntekijää. Yrityksessä Visma L7 -järjestelmällä hoidetaan taloushallinto, palkkahallinto, yksittäis- ja sopimuslaskutus sekä projektinvalvonta.

TOIMINTAAN SÄHKÖÄ VISMA L7:N SELAINRATKAISUILLA

Rauman Energian arkirutiineihin Visma L7 ja sen selainpohjaiset, sähköiset ratkaisut ovat tuoneet muutoksia mm. töiden kirjaamiseen, palkanlaskentaan, laskutuksen ja ostolaskujen hallintaan.

Ennen sähköisten toimintojen käyttöönottoa mietittiin yrityksessä yleisesti sitä, miten papereista päästäisiin eroon sekä toimintaa tehostettaisiin ja järjeistettäisiin. Tuolloin tuntilaput toimitettiin paperisena esimiehille, jotka toimittivat tarkastetut paperit palkanlaskentaan. Matkalaskut taas henkilöt itse tallensivat Visma Visio3 -järjestelmään, josta esimiehet ne hyväksyivät. Lisäksi matkoihin liittyvät kulutusitteen kuitattiin käteiskassan kautta.

Tuntilappujen mukaiset palkkalaskelmat toimitettiin palkansaajille paperilla sisäisessä postissa, mikä tarkoitti niiden tulostus- ja kuoritustyötä. Lisäksi jokaisesta palkkalaskelmasta arkistoititiin kopio mappiin.

Kun uudistusta työtapahtumien kirjausprosessiin pohdittiin, oli tavoitteena moninkertaisen tallennuksen ja työn välttäminen, tiedon etsimisen ja katoamisen minimoiminen, palkanlaskennan tehokkuus ja paperittomuus.

Nyt Visman sähköisillä ratkaisuilla tuntipalkkaiset tallentavat kaikki tiedot itse suoraan järjestelmään. Kuukausipalkkaiset tallentavat itse projekteille kohdistuvat tunnit. Lisäksi kaikki tallentavat itse matkalaskunsa sekä matkalaskuihin liittyvät kulutusitteen, ja nekin suoraan järjestelmään. Esimiehet tarkastavat ja hyväksyvät tapahtumat sähköisesti, jonka jälkeen ne siirretään Visma L7:n palkanlaskentaan. Mikäli tarpeellista, palkanlaskijan on mahdollista tehdä korjauksia tapahtumiin ennen ja jälkeen siirron.

Sähköiset palkkalaskelmat syntyvät automaattisesti palkkojen laskenta-ajon yhteydessä, ja ne ovat heti palkansaajien tarkasteltavissa salasanan takana olevassa selainsovelluksessa. Palkkalaskelman voi katsoa tutun näköisenä pdf-muodossa, ja sovelluksessa on mahdollista tehdä erilaisia hakuja sekä tarkastella myös aikaisempia palkkalaskelmiaan. Tarvittaessa palkkalaskelmat voidaan toimittaa yksittäisille henkilöille paperilla, mutta muuten toive paperittomuudesta on toteutunut.

MUUTOSVASTARINTA VAIHTUI TYTYTYVÄISYYDEKSI NOPEASTI

Kuten isoissa muutoksissa aina, alussa myös Rauman Energialla kohdattiin muutosvastarintaa. Kuitenkin nopeasti ensimmäisten käyttökokemusten jälkeen alkoi kuulua positiivisia kommentteja.

- Olen tyytyväinen selainratkaisuihimme. Sähköiset, selainpohjaiset toiminnot tehostavat toimintaamme, karsivat päällekkäistä työtä ja pitävät tiedon varmemmin tallessa ja helpommin löydettävissä. Työntekijöiden arkea helpottaa, kun kaikki tieto ja toiminnan historia löytyy suoraan sovelluksesta. Osa käyttäjistä kokee, että sähköinen käyttö on mielekkäämpää kuin paperille tallentaminen – työ on nykyaikaisempaa, Taina Lehtihalme listaa sähköisten ratkaisujen hyötyjä Rauman Energialla.

- Monien hyötyjen lisäksi Visma L7 -toiminnanohjausjärjestelmän sähköisten ominaisuuksien käyttöönotto ja käyttö on ollut todella helppoa. Meillä sähköiset, selainpohjaiset sovellukset ovat jo osa arkipäivää – vanhaan ei haluta enää palata ja kehitystä halutaan pitää yllä, toteaa Lehtihalme.

PITKÄT PERINTEET YRITYSTOIMINNASSA

Rauman Energian juuret ulottuvat aina viime vuosisadan alkuun asti, mutta osakeyhtiömuodossa ja nykyisellä nimellään yritys on toiminut vuodesta 1997. Paikallinen, laajan kumppaniverkoston omaava yritys on kokonaan Rauman kaupungin omistama. Päätuotteina ovat kaukolämpö, sähkönsiirto, sähköntuotanto ja tiedonsiirtopalvelut, joita toimitetaan niin yksityisille kuluttajille kuin teollisuuteen. Rauman Energian perustehtävä on energian tuottaminen asiakkaiden elämään, ja sitä toteutetaan yrityksessä innokkaasti asiakkaiden palveluun paneutuen. Yrityksen liikevaihto vuonna 2009 oli 25,6 MEUR.

- Suosittelisin Visma L7 -toiminnanohjausjärjestelmään myös muille energia-alan yrityksille mielelläni, sanoo Lehtihalme.

jausratkaisujen laajennuksissa mobiiliratkaisut ovat jo itsestään selvä vaatimus. Mikäli asiakas on hankkinut yhden mobiiliratkaisun, kysyy hän yleensä lisää. On tosin niitäkin, joita uusi tapa tehdä työtä pelottaa – mutta vakuutan, että pelko on turha, Laakkonen hymyilee.

Ps. Visma Mobile on nyt Visma Mobility.

TEKNISEN KONSULTOINNIN ASiantuntija MIKA AUVINEN AINA VALMIINA!

Visma Softwaren teknisen konsultointitiimin vetäjä, Consulting Manager Mika Auvinen, on tottunut olemaan aina valmiina – sekä töissä että vapaa-ajalla. Pitkän linjan partiolainen on myös kokenut Visman asiantuntija.

Consulting Manager Mika Auvinen kaataa kuppiinsa kahvia ja istuu yhteen Tampereen toimiston kahvihuoneen punaisista tuoleista. Hänellä on kokemusta teknisissä tehtävissä Vismalla ja sitä edeltäneissä yrityksissä jo vuodesta 1998.

- Tekniikka on mielenkiintoista. Se uusiutuu koko ajan, eikä kahta samanlaista päivää tai asiakaskäyntiä ole. Muuttuva työ pitää virkeänä. Lisäksi tykkään työskennellä asiakkaiden kanssa. Kun jokin hankala tilanne saadaan ratkaistua ja asiakas tyytyväiseksi, tulee todella hyvä fiilis, Auvinen innostuu.

Auvinen vetämän Teknisen konsultointi-tiimin vastuulla on Visman ohjelmistotuotteiden asennukset, tekninen tuki ja ASP-ympäristön ylläpito. Vaikka tekninen konsultointi on vastuullista, Mika Auvinen ei ota liikaa stressiä työstään.

- Kyllä, tilanteet voivat olla hyvinkin vastuullisia, mutta yritän välttää stressiä. Asioihin suhtaudutaan niille kuuluvalla vakavuudella. Tavoitteena on aina tyytyväinen asiakas. Se on palkinto, jonka vuoksi jaksaa tehdä työtä. Sain partiossa hyvän mahdollisuuden harjoitella vastuuta ja toimeen tarttumista, mikä on auttanut työelämässä paljon, hän kertoo.

- Puhelin kun pirahdaa, niin toiminta alkaa. Tämä on vähän kuin palokuntahommaa, virnistää Auvinen kuvatessaan työtehtäviään.

EKSPERTINÄ ASIAKKAALLA

Auvinen päivät kuluvat asennusten, tietojen siirron sekä muiden teknisten tehtävien parissa. Usein pyydetään apua ohjelmistojen varmuuskopiointiin ja palautukseen.

- Varmuuskopiointia laiminlyödyään paljon. Sanoisin, että 3/10 yrityksestä on varmuuskopioinnissa parantamisen varaa. Kopioinnin tärkeys huomataan usein harmillisesti liian myöhässä. Hyvä on muistaa,

että vaikka varmistuspalvelu olisi ulkoistettu, on kopioinnin tarkistaminen siitä huolimatta omien etujen mukaista, sanoo Auvinen.

Hyvä tekninen konsultti on ennen kaikkea asiakaslähtöinen ja luontaisesti kiinnostunut tekniikasta. Monimutkaiset ja vastuulliset työtehtävät vaativat pitkäpinnaisuutta sekä kykyä sietää painetta ja tehdä nopeita ratkaisuja. Ja kun tekniikka on hallussa, hoituvat ohjelmistot kuntoon nopeasti.

- Usein asiakkaat yrittävät itse selvittää ongelmiaan, mikä vie aikaa eikä aina edes onnistu. Meidän kokemuksellamme työt menevät kerrasta oikein ja asiakas voi keskittyä omiin ydintehtäviinsä, Auvinen toteaa.

AMMATTITAITOA KEHITETTÄVÄ ITSE

Vuosien varrella tekniikka on kehittynyt ja Visman tuotevalikoima laajentunut. Mobiili- ja selainsovellukset ovat uusimpia tulokkaita. Käyttöympäristöjenkin kirjo on laajentunut; esimerkiksi ohjelmistojen etäkäyttö on selkeästi lisääntynyt.

- Ensimmäisistä uusi tekniikka tuo helpotusta työhön. Yhä kehittyneemmät etäyhteydet mahdollistavat työn tekemisen Internetin ylitse, eli asiakkaan luokse ei tarvitse matkustaa. Tämä on iso etu sekä asiakkaalle että meillemme. Muutokset ovat kuitenkin myös haaste. Laitteet, käyttöjärjestelmät ja ohjelmistot kehittyvät jatkuvasti. Tuntosarvet on pidettävä pystyssä ja seurattava mitä tapahtuu, kertoo Auvinen.

Tekniikan kehittyminen on näkynyt myös partiossa: -Varsinkin meidän lippukunnassamme tekniikasta kiinnostuneita on monia. Muistan

kun jo vuonna 1998 rakensimme puolijoukkueeltaamme parin koneen lähiverkon ja gsm-modeemin kautta päivitimme mm. lippukuntamme sivustoa Internetissä, Auvinen nauraa.

PARTIOSTA HYVÄ PONNISTAA

Partio tarjoaa jokaiselle jotakin, mutta tärkeintä on vastuunotto. Ensin keskitytään pieniin asioihin, sitten vartion tai retkien johtoon ja lopuksi siirrytään lippukunnan johtoon. Kuitenkaan varsinaista pakkoa johdotehtäviin ei ole.

- Lähdin partioon vuonna 1981, kun kaveritkin menivät. Sellaisena ekaluokkalaisena sudenpennuissa oli mukana paljon koulukavereita. Yhteisiä tapaamisia oli kerran viikossa ja välillä pääsimme retkillekin. Sudenpennuista jatkoin vartioon ja vartionjohtajaksi. Olen käynyt myös partiojohtajan koulutuksen, toiminnut lippukunnan sihteerinä, kämpäpäisäntänä ym. Partiokilpailuja tuli kierrettyä alle 20-vuotiaana paljonkin ja niistä on muistona piirinmestaruuksia ja yksi SM-mitalikin, Auvinen selvittää partiotaustaansa.

- Vietin tänä kesänä suurimman osan lomastani Suurleiri Kilkkeessä tekniikkaan ja ympäristöasioihin liittyvissä tehtävissä. Leiri oli raskas, mutta todella antoisa kokemus. Mieleenpainuvinta oli rakennusleirin yhteishenki,

kertoo Auvinen.

- Partion opit: vastuullisuus, toisten auttaminen, haasteisiin tarttuminen ja kärsivällisyys, ovat kantaneet ja kantavat jatkossakin elämässä. Voisi sanoa partiolaisten moton mukaisesti, että olen aina valmiina, myhäilee Auvinen ja vastaa puhelimeensa valmiina ratkaisemaan haasteen.



MIKA AUVISEN VINKIT VARMUUSKOPIOINTIIN:

- Tee suunnitelma varmuuskopiointista pahimman varalle. Mieti toimia, jos yrityksessä sattuu tulipalo, vesivahinko tai varkaus.
- Testaa suunnitelma: tarkasta kopiointi sekä kopioiden palautus.
- Tarkista sisältävätkö kopioidut tiedostot varmasti oikeat tiedot.
- Älä säilytä varmuuskopioita koneen vieressä.
- Tarkista varmuuskopiointi myös itse, vaikka palvelu olisi ulkoistettu.

PARTIO

- Suomessa 70 000 partiolaista 820 paikallisessa partiolippukunnassa
- Maailmanlaajuisesti 38 miljoonaa partiolaista yli 200 maassa
- Partiolaisen tunnus: Ole valmis
- Partiolaisen ihanteena mm.:
 - Kunnioittaa toista ihmistä
 - Olla luotettava
 - Tuntea vastuunsa ja tarttua toimeen
 - Kehittää itseään ihmisenä

KILKE

- Suomen Partiolaisten 6. kansainvälinen suurleiri
- Hämeenlinnan Evolla heinä-elokuun vaihteessa
- Osallistujia noin 10 000, joista 600 ulkomailta ja 500 ei-partiolaisia

Lähde: www.partio.fi

TIETOKATTEEN YRITYSJÄRJESTELY TUPLASI VISMAN RESURSSIT JOENSUUSSA

Visma-konserniin tänä vuonna liittyneisiin tulokkaisiin kuuluu joensuulainen tilitoimisto Tietokate Oy. Se on 22 työntekijän yritys, jonka liikevaihto nousee noin 1,7 miljoonaan euroon. Vismaan liittyminen tapahtui yrityskaupalla, kun Visma Services Teemuaho Yhtiöt Oy osti Tietokatteen koko osakekannan kuluvan vuoden helmikuussa.

Tietokatteen taloushallinnon ammattilaiset palvelevat edelleen asiakasyrityksiään samassa toimipisteessä Joensuun Siltakadulla. Aivan lähi-naapurustossa toimii entuudestaan myös Visma Services Teemuahon paikallinen yksikkö.

Vismalla on yritysjärjestelyn tuloksena Joensuussa nyt yli 40 laskennan ja tietotekniikan osaajaa. Paikkakunnan kahden johtavan tilitoimiston integroitumisen myötä uusi kokonaisuus lisää uskottavuutta erityisesti suurissa talous- ja palkkahallinnon ulkoistamistilanteissa.

Visman alakonsernissa Visma Services Teemuaholla työskentelee Tietokatteen yrityskaupan jälkeen 270 taloushallinnon ja tietotekniikan ammattilaista. Tilitoimistot palvelevat tällä hetkellä noin 4 800 asiakasta 21 paikkakunnalla.

TÄYDEN PALVELUN TALOUSHALLINTOA SÄHKÖISESTI

- Toimimme yritysten ja yhteisöjen ulkoistettuna talousosastona, joka hoitaa sekä perus- että asiantuntijatehtävät tehokkaasti ja korkealla ammattitaidolla, Tietokatteen toimitusjohtaja Matti Karttunen pelkistää.

Karttusen mukaan yritys on täyden palvelun talo yritysten normaalisti tarvitsemissa taloushallinnon tehtävissä. Painopiste on vahvasti sähköisessä taloushallinnossa, johon Tietokate teki ensimmäiset avaukset jo vuonna 2001.

Tietokate on vielä tällä hetkellä vahvasti paikallinen toimija, sillä sen asiakkaista 97 prosenttia sijaitsee Joensuussa tai sen työssäkäyntialueella. Asiakaskunta koostuu koko pk-yritysten kirjosta

painottuen teollisuuteen, vähittäiskauppaan, kuljetustoimintaan, rakennusalaan ja palveluihin.

Tietokatteella on myös muutamia merkittäviä asiakkaita Etelä-Suomessa. Sähköisten palveluiden kehittyessä palveluyrityksen ja ulkoistajan välinen etäisyys menettää merkitystään.

KILPAILIJAT YHDISTIVÄT VOIMANSA

Vismaan yhdistyminen on toimitusjohtaja Matti Karttusen mielestä tuonut mukanaan selvää etua ja erityisesti teknologiavahvuutta.

- Ajan myötä yhdistyminen ja Visman ohjelmistot vahvistavat Tietokatteen toimintamahdollisuuksia.

Tietokate on helmikuun jälkeen saanut käyttöönsä asiakaspinnassa tärkeän Visma Monipankki -ohjelmiston. Tulossa on myös esimerkiksi työväline tarkkojen ja oikealle ajanjaksolle sijoitettujen ennusteiden laadintaan.

Tietokatteen omistajanvaihto on sujunut saumattomasti. Siirtymäkauden periaatteena on ollut, ettei mikään nyt hyvin toimiva asia muutu. Tätä on pidetty hyvänä asiana sekä asiakkaiden että oman henkilöstön piirissä.

TIETOKATTEelta JOUSTAVIA ASIAKASRATKAISUJA

Yrityksen aiempi toiminta-ajatus sopi jo valmiiksi Visman konseptiin; Tietokatteen asiakasyritys saa laadukkaat ja luotettavat taloushallinnon palvelut kustannustehokkaasti. Yrityksen johto voi entistä paremmin keskittyä talouden suunnitteluun ja johtamiseen.

Lisäksi Tietokate toimii joustavasti. Uutta asiakassuhdetta ei pyritä luomaan joko-tai -periaatteella, vaan yhteistyö voidaan aloittaa modulaarisesti. Palveluntuottaja ja asiakas sopivat tällöin keskinäisestä työnjaostaan. Tietokate voi toimia joko palveluiden osatoimittajana tai päätoimittajana tai jopa vararesurssina.

Taloushallinnon ulkoistamisen etuina Matti Karttunen mainitsee resurssinäkökulman ja ohjelmistonäkökulman.

Resurssien kannalta ulkoistaminen tarkoittaa, että asiantuntevat henkilöt ovat aina käytettävissä.

Taloushallinnon ohjelmistojen kannalta ulkoistaminen laskee laitteiden, sovellusten ja ylläpidon kustannuksia. Myös tuoreimmat sovellusversiot ovat automaattisesti asiakkaan käytettävissä.

SÄHKÖISET SOVELLUKSET VAUHDITTAVAT TALOUSHALLINNON ULKOISTAMISTA

Sähköiseen taloushallintoon sisältyy sen nykyisessä muodossa useita perustoimintoja. Asiakasyrityksen kannalta toimintakaavion huipulla on päätöksentekijöille suunnattu raportointi.

Karttusen mukaan sähköinen taloushallinto tukee kaikinensa ulkoistamiskonseptia, koska se tuo prosesseihin nopeutta, tarkkuutta ja kustannussäästöjä.

Sähköinen taloushallinto hoitaa myös aiempaa nopeammin ja luotettavammin tietojen siirron lakisääteisille sidosryhmille, vähentäen näin laiminlyönneistä ja virheellisyyksistä seuraavien sanktioiden riskiä.

Matti Karttusen vieressä yritysneuvoja Diana Salin ja toisella puolella pöytää yritysneuvoja Kaija Roivas, joka hoitaa myös Karelia-ikkunan kirjanpidon.



KARELIA-IKKUNA AUTOMATISOI JA ULKOISTAA

Joensuulainen Karelia-Ikkuna Oy on aina panostanut innovaatioihin, prosesseihin ja investointeihin. Se uskoo myös alihankinnan etuihin. Yhtiö on ulkoistanut osan myynnistä, asennustyön ja taloushallintonsa, jota hoitaa Tietokate Oy.

Karelia-Ikkuna Oy on toimittanut suomalaisille rakentajille ikkunoita ja ovia jo liki 20 vuoden ajan. Yrityksen toimi- ja tuotantotilat ovat Joensuun Hammaslahdella. Liikevaihto on ollut keskimäärin 5,5 miljoonaa euroa tilikaudessa ja henkilökuntaa on noin 30.

Karelia-Ikkunassa on seurattu markkinoita ja tuotteita on jatkuvasti kehitetty. Materiaalit ovat vuosien myötä uudistuneet ja energiatehokkuuden merkitys on kaiken aikaa kasvanut.

- Päätuotteemme ovat suomalaiset tyyppi-ikkunat, joiden tekeminen perustuu puun, alumiinin ja lasin toimivaan yhdistämiseen, toimitusjohtaja ja yrityksen pääosakas Kauko Ahtonen tiivistää.

VALTINA JOUSTAVA TUOTANTO

Valtaosa yrityksen valmistamista ikkunoista ja parvekeovista toimitetaan valmiiksi asennettuna. Karelia-Ikkunan vahvuustekijöitä ovat tehokkaan tuotannonohjauksen mahdollistama joustavuus, asiakaspalvelu ja tarvittaessa erikoistuotanto.

Ahtonen esittelee toimintatapaa: - Meiltä voi tilata yhden ikkunan tai vaikka kokonaisen kerrostalon ikkunat. Tuotanto on suunniteltu siten, että ikkunoita voidaan valmistaa tuote- ja asiakaskohteisesti.

- Me pystymme tehokkaasti tuottamaan normaalista poikkeavia ikkunoita ja ovia, oli kyse sitten muodosta, rakenteesta, viranomaismää-

räyksistä, turvallisuudesta tai vaativasta arkkitehtonisesta kokonaisuudesta, Ahtonen kertoo.

Eniten ikkunoita myydään pientalo-kohteisiin. Ikkunoita menee sekä uudisrakentamiseen että korjausrakentamiseen. Karelia-Ikkunan päämarkkina-alueita ovat Itä-Suomen kaupungit, Kymenlaakso sekä pääkaupunkiseutu. Jonkin verran ikkunoita on myyty Sortavalaan, Petroskoihin ja Pietariin.

Ahtosen mukaan automaatiota pyritään ikkunatuotannossakin lisäämään jatkuvasti.

- Karelia-Ikkunan edellinen isompi investointi oli puuosien automaattinen valmistuslinja ja parhaillaan asennetaan automatisoitua maalauslinjaa.

ASIAKASPÄÄTÖKSIÄ TUETAAN INFORMAATIOPALVELUILLA

Karelia-Ikkuna on tuotantojärjestelmien rinnalla satsannut myös innovatiivisiin informaatoritkaisuun.

- Yrityksen tuotannonseurantajärjestelmän myötä asiakkailta on mahdollisuus saada tietoa matkapuhelimeen tai sähköpostiin tilausten etenemisestä tuotannossa sekä viesti valmistumisesta ja noutomahdollisuudesta tai lähipäivän perille kuljetuksesta, Ahtonen huomauttaa.

Karelia-Ikkuna on myös mukana useiden ikkunavalmistajien Haarukka-palvelussa.



Toimitusjohtaja
Kauko Ahtonen tarkastelemassa
automaattisesti maalattuja
ikkunan osia.

- Palvelun käyttäjä voi syöttää sisään haluamansa toimituksen laatu-, mitta- ja kappalemäärätiedot ja laskea itselleen karkeita hinta-arvioita. Tämän jälkeen hän voi tarkemmin ja yksilöidymmin jättää järjestelmään oman tarjouspyyntönsä, Ahtonen kuvailee systeemiä.

ENERGIAVAATIMUKSET JA UUDET RAAKA-AINEET OHJAAVAT KEHITYSTÄ

Kauko Ahtosen mukaan ikkuna-ala kehitty nopeaa tahtia.

- Energiavaatimukset tiukentuvat ja tuotteidemme on pysyttävä tässä mukana. Myös materiaalit kehittyvät koko ajan ja esimerkiksi puumuovikomposiitit saattavat jatkossa olla tärkeä raaka-aine myös ikkunateollisuudessa, Ahtonen ennakoii.

Ikkuna-alaan kohdistuu muutospaineita. Ahtosen muistuttaa kuitenkin, että ikkunoita tarvitaan aina ja varsinkin korjausrakentamisessa markkinoita tulee riittämään.

KASVUTAHTI JOHTI TALOUSHALLINNON ULKOISTAMISEEN

Karelia-Ikkunan ulkoistamisyhteistyö Tietokatteen kanssa alkoi kaksi vuotta sitten. Yrityksen kasvun takia tarvittiin laajempaa osaamista taloushallinnon hoitamiseen.

Ulkoistamispartnerin valinnassa päädyttiin Tietokatteeseen, koska Karelia-Ikkuna oli jo aiemmin turvautunut sen asiantuntemukseen yksittäisissä projekteissa.

Yhteistyössä Tietokate hoitaa kirjanpidon, ostolaskut maksatusta myöten sekä palkanlaskennan ja palkanmaksun.

Toimitusjohtaja Kauko Ahtonen harkitsee parhaillaan myös myyntilaskutuksen ulkoistamista. Toistaiseksi laskutustiedot valmistuvat vasta tavaran toimitushetkellä, jolloin laskut on hoidettava kiireellisesti omin voimin.

TIETOKATTEEN UUSI OMISTAJATAUSTA VAIN EDUKSI

Taloushallinnon ulkoistamisen perusteista Ahtosella on selkeä käsitys.

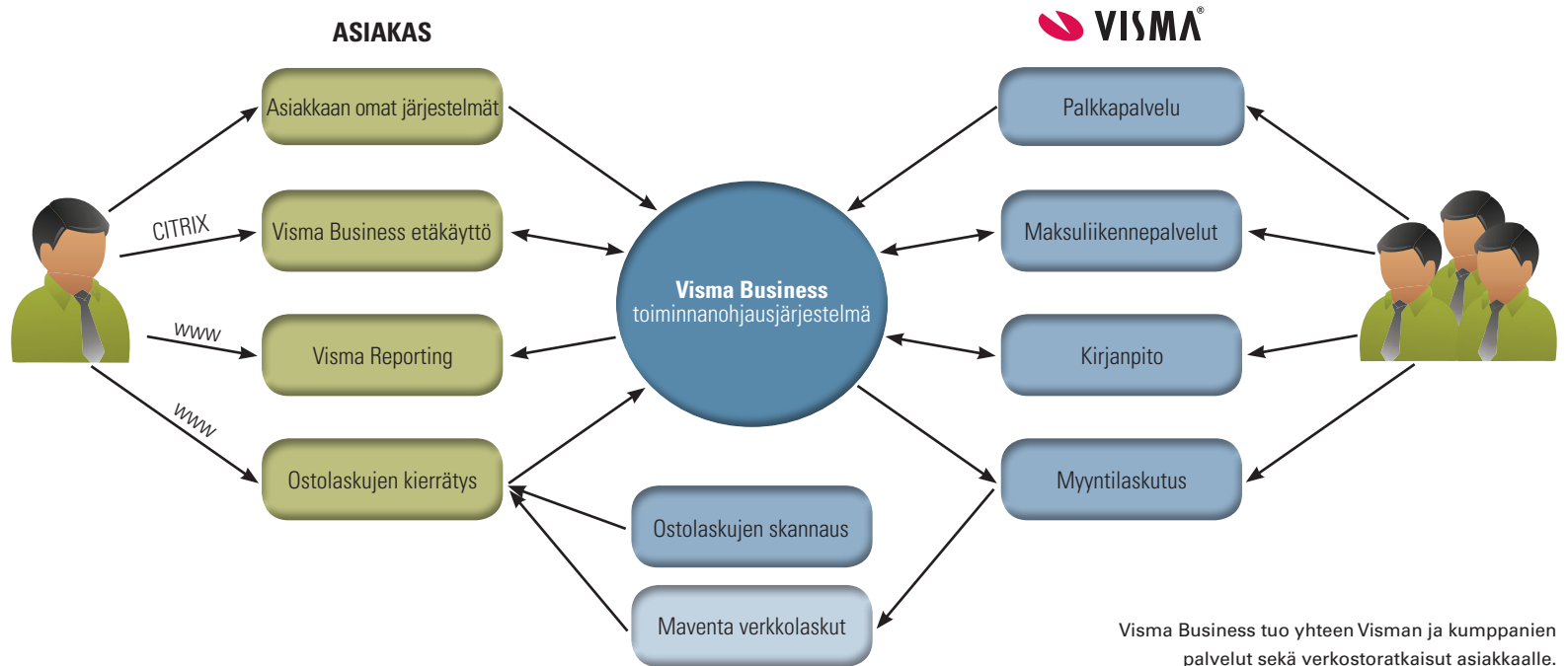
- Yrityksen kasvaessa ja toimintojen muuttuessa taloushallinnon vaatimukset kiristyvät. Tässä tilanteessa on järkevää keventää omaa taakkaa ja siirtää tehtävät niihin erikoistuneille asiantuntijoille. Periaatteessa ulkoistaminen pitäisi voida viedä kokonaan loppuun myyntilaskutusta myöten.

Tietokatteen yhdistyminen Visma Services Teemuahoon ja näin edelleen pohjoismaiseen Visma-konserniin koetaan ainakin Karelia-Ikkunassa pelkästään myönteisenä seikkana.

-Tietokate kykenee nyt resursoimaan toimintaansa paremmin oli sitten kyse tietotekniikasta, sovelluksista tai henkilöstön ammattitaidon kehittämisestä. Tämä kaikki koituu suoraan myös Tietokatteen asiakkaiden hyväksi, Ahtonen sanoo.

TEHOKKUUTTA TALOUSHALLINTOON

Helsingin Visma-palvelutoimisto Katajanokalla on yli 30 vuoden ajan tarjonnut kansainväliselle asiakaskunnalleen laadukkaita taloushallinnon palvelukonsepteja, jotka räätälöidään asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Visma Business -toiminnanohjausjärjestelmä laajentaa palvelutoimiston sähköistä laskentapalvelutarjontaa entisestään.



- Vuodenvaihteessa otimme käyttöön uuden työkalun, Visman kehittämän Visma Business -toiminnanohjausjärjestelmän. Järjestelmä on ollut käytössä Visman emoyhtiössä Norjassa jo pitkään, ja nyt se otettiin käyttöön kansainvälisten asiakkaidemme palveluyksikössä Helsingissä. Totesimme, että järjestelmä vastaa suurten kansainvälisten asiakasrytistemme vaatimuksia liittyen sähköistämiseen, online-ratkaisuun, logistiikkaan, raportointiin sekä tehtävien jakoon asiakkaan ja Visman välillä, toteaa Visman kansainvälisen laskentayksikön vetäjä, Ulla Rantanen-Sund.

Asiakas voi milloin tahansa katsoa esimerkiksi kassatilannetta, saatavien ikäjakaumaa, velkojen eräpäiviä, varaston kpl-määriä, tositteita, kustannuskohde-, tulos- ja taseraportteja. Samoin asiakas voi halutessaan tehdä osan taloushallinnon tehtävistä itse, Visman hoitaessa loput. Kaiken tämän mahdollistaa Visma Business. Visma Business on myös turvallinen ratkaisu, ohjelmistot ja tietokannat ylläpidetään Oslossa Visman omassa palvelinkeskuksessa. Palvelinkestusta operoi VismalT-yhtiö, joka on ISO20000 -sertifioitu toimija.

SÄHKÖISTÄMINEN JA ONLINE OVAT PÄIVÄN TRENDI

- Markkinoilla on puhuttu sähköistä- ja online-ratkaisuista taloushallinnossa jo vuosia, mutta sanoisin että elämme parhaillaan sähköistämisen ja online-tarpeen aiheuttamaa murrosta, Rantanen-Sund jatkaa. Koemme, että Visma Business on täydellinen ratkaisu sekä asiakkaillemme että meille. Yhteistyö jatkuu kuten ennen eli asiakas hoitaa haluamansa tehtävät ja Visma hoitaa muut asiakkaan kanssa sovitut taloushallinnon tehtävät. Sähköisten- ja online-ratkaisujen ansioista yhteistyö sujuu entistä tehokkaammin ja kustannuksia säästään. Esimerkiksi asiakas voi milloin tahansa hakea tarvitsemaansa laskentatietoa raportointimodulin avulla, nopeasti ja joustavasti.

- Sähköinen kierrätys puolestaan tehostaa laskujen käsittelyä huomattavasti. Paperisena saapuvat laskut skannataan Visman ostolaskujen sähköiseen kierrätysjärjestelmään asiakkaan tarkastettaviksi ja hyväksyttäviksi. Sähköinen laskujen tarkastus ja hyväksyntä on nopeaa ja kätevää, kun toiminto voidaan tehdä ajasta ja paikasta riippumatta. Enää ei tarvitse odottaa, kunnes tarkastajat ja hyväksyjät ovat toimistolla, vaan tämän voi hoitaa siellä, missä lä-

hin Internet-liittymä on. Sähköinen ostolaskujen kierrätysprosessi on kaikkein tehokkain, kun vastaanotetaan verkkolaskuja. Kiinnostus sähköistä laskutusta kohtaan on kasvanut voimakkaasti sen tarjoaman kustannustehokkuuden takia, ja uskoisin, että jo lähitulevaisuudessa suurin osa laskuista lähetetään sähköisesti, Rantanen-Sund arvioi.

VERKKOLASKUTUS SÄÄSTÄÄ RESURSSIJA

Visma Business mahdollistaa laskujen lähettämisen ja vastaanottamisen sähköisesti Visman yhteistyökumppanin Maventan välityksellä. Maventa Oy on suomalaisomisteen, vuonna 2007 perustettu verkkolaskuoperaattori, jolla on tällä hetkellä asiakkaita 13 eri maassa ja verkostossa yli 375 000 vastaanottajaa. Maventa onkin yksi maailman nopeimmin kasvavista verkkolaskuoperaattoreista, ja on hankkinut asiakkaitaan juuri yrityksiä ja yhteisöjä, jotka eivät aiemmin ole käyttäneet verkkolaskutusta.

Maventan käyttäjistä 97 prosenttia on täysin uusia verkkolaskuttajia. Luvut kertovat, että tällä hetkellä verkkolaskutuksella on markkinat valloitettavanaan. Esimerkiksi Suomessa lähetetään vuosittain 550 miljoonaa laskua, joista 95 prosent-

tia kulkee jossain vaiheessa paperimuodossa. Jos kaikki nämä laskut kulkisivat verkkolaskuina, säästöt olisivat huomattavia. Maventa katsoo verkkolaskutuksen valloittavan markkinoita jo lähivuosina.

-Arvioisin, että vuonna 2015 verkkolaskutus on yhtä yksinkertaista kuin sähköpostin lähettäminen ja yhteensopivaa niin suurten kuin pientenkin yritysten prosessien kanssa, toteaa Maventa Oy:n toimitusjohtaja Kim Forsman. Kaikista Maventan välitetyistä laskuista 99,998 prosenttia löytyvät perille kustannustehokkain reittiä hyödyntäen ja välitetään 24 tunnin sisällä vastaanottajalle oikeassa muodossa. Ja mikä parasta, laskuja voi nyt välittää tekstiviestin hinnalla. Tulevaisuudessa odotamme sen olevan täysin ilmaista, Forsman korostaa.

LISÄÄ LÄPINÄKYVYYTTÄ TALOUSHALLINTOON

Yksi Visma Businessin merkittävimmistä hyödyistä on sen läpinäkyvyys ja paikasta riippumattomuus. Järjestelmän käyttöoikeudet määritellään aina asiakkaan tarpeiden mukaisiksi ja työtä voidaan tehdä missä tahansa, kunhan vain nettiyhteys on saatavilla.

- Osa asiakkaistamme haluaa esimerkiksi hoitaa itse laskutuksen järjestelmässämme, jolloin annam-

VISMA BUSINESS

Axellus Oy:n Finance Manager Jonas Wiik: Visma Business on helpottanut omaa työtäni.



me heille käyttöoikeudet laskutusjärjestelmämoduliin, johon asiakas saa yhteyden Citrix-palvelun välityksellä. Toinen vaihtoehto on, että taloushallinto hoidetaan kokonaisuudessaan Visman toimesta, jolloin asiakas pääsee katsomaan ja tulostamaan tarvitsemiaan raportteja sekä tositteita Visma Business -raportointimodulin kautta. Asiakas pääsee siis omalta pääteeltään porautumaan aivan tositetasoon asti, Rantanen-Sund toteaa. Sähköinen arkisto pitää huolen siitä, että laskut ja tositteet löytyvät nopeasti ja helposti ilman turhaa ajan haaskausta mapeista etsimisestä, Rantanen-Sund lopettaa.

KANSAINVÄLINEN AXELLUS JA VISMA BUSINESS

Kansainvälisen tytäryrityksen taloushallinnossa tunnetaan hyvin termi "tiukka raportointiaikataulu". Raportointiin on tavallisesti aikaa vain pari päivää. Jonas Wiik, Axellus Oy:n Finance Manager, tuntee hyvin tämän haasteen. Axellus Oy on tehostanut taloushallintoaan ulkoistamalla laskentatoimen ja palkanlaskennan Vismalle vuonna 2002, ja huhtikuussa 2010 otettiin käyttöön Visma Business.

- Taloushallinnon raportoinnin ulkoistaminen on sopinut meille hyvin. Näin meidän ei tarvitse huolehtia resurssien riittävydestä. Lisäksi kiireisinä aikoina sekä sairaustapauksissa saamme apua Vismasta. Back-up

-järjestelmän ansiosta voimme olla varmoja siitä, että asiat hoidetaan ja raportit saadaan tuotettua määräajassa, Wiik kertoo. On myös mukavaa, että käytössämme ja tukenamme on asiantunteva keskustelukumppani, joka kykenee tulkitsemaan yrityksemme tuloksen liiketoimintamme kannalta. Viestintä on tämän myötä selkeää ja ymmärrettävää. Oma nimetty laskentakonsulttimme ja hänen tiimensä Vismalla ovat ainoastaan soiton päässä. Palvelu toimii hyvin joustavasti, myös silloin kun saatamme tarvita kirjanpidon lisäksi erilaisia ad hoc -raportteja, Wiik jatkaa.

Wiikillä on itsellä käytössään Visma Business -raportointimoduli, johon hän pääsee kirjautumaan netin kautta.

- Parasta online-järjestelmässä on riippumattomuus. Raportointi emoyhtiölle on joskus tehtävä viikonloppuisin tai iltaisin, jolloin Visman laskentakonsultti ei ole toimistolla. Näinä aikoina on olennaista, että pääsen itse järjestelmään hakemaan raportteja esimerkiksi tietyiltä ajanjaksoilta, tileiltä tai kustannuspaikoilta. Sähköinen toiminnanohjausjärjestelmä on siten helpottanut omaa työtäni sekä tehostanut raportointiamme valtavasti, Wiik kertoo.

- Haluan kuitenkin painottaa, että ilman ammattitaitoista, luotettavaa ja riittävää resurssit omaavaa kumppania prosessien tehostamista ei olisi saatu aikaiseksi, Wiik päättää.

Maventa Oy:n toimitusjohtaja Kim Forsman uskoo sähköisen laskutuksen yleistyvän voimakkaasti tulevina vuosina.



Visma Servicen Ulla Rantanen-Sund: Kiinnostus sähköistä laskutusta kohtaan on kasvanut voimakkaasti sen tarjoaman kustannustehokkuuden takia.



KANSAINVÄLINEN AXELLUS LYHYESTI

- Pohjoismaiden johtava terveystuotteiden valmistaja ja markkinoija, jonka tunnetuimmat tuotemerkit Suomessa ovat Möller, Nutrillett, Sana-sol, Gerimax ja Maxim.
- Yrityksen historia juontaa juurensa aina vuoteen 1857, jolloin apteekkari Peter Möller kehitti kalanmaksaöljyn.
- Tytäryritykset kaikissa Pohjoismaissa, Baltiassa, Puolassa ja Tsekissä sekä myös edustusta 19 maassa.
- Kansainvälisellä Axelluksella on 420 työntekijää ja NOK 1,2 miljardin liikevaihto.
- Vuodesta 2007 nimellä Axellus Oy Suomessa.
- Axellus Oy:n liikevaihto vuonna 2010 oli 18 miljoonaa euroa ja yrityksellä 23 työntekijää.
- Axellus Oy on valinnut Visman yhteistyökumppanikseen kirjanpidon ja palkkahallinnon osalta.

Axellus Oy:n MöllerTupla on Suomen suosituin omega-3 -rasvahappovalmiste.



On Demand tarkoittaa palvelua tai toimintaa, joka vastaa käyttäjän tai asiakkaan tarpeeseen tarvittaessa tai vaadittaessa. Asiakkaat siis ostavat pelkän palvelun, jolloin tekniikasta ei tarvitse vastata itse.

SEPA-SIIRTYMÄSTÄ HUOLEHDITTAAN ON DEMAND -OHJELMISTOLLA

Pankkiliikenne on yritykselle erittäin kriittinen toiminto. Maksut ja palkat on voitava hoitaa ja tieto maksetuista maksuista pitää saada tarvittaessa. Pankkiohjelmiston on oltava käytettävissä aina, vuoden ja vuorokauden ympäri. Siksi valitsimmekin pankkiohjelmamme tekniseksi alustaksi On Demand -palvelun, kertoo Visma Softwaren Heikki Kotimäki, eFinance-tuotepäällikkö.

Vuoden 2010 aikana on pankeissa, ohjelmistotaloissa ja yrityksissä valmistauduttu SEPA-siirtymään. Yhteinen siirtymäaika päättyy 31.12.2010 – siis ihan pian. SEPA (Single Euro Payment Area) eli yhteismaksualue vaikuttaa kaikkiin suomalaisiin yrityksiin, jotka lähettävät maksuja tai palkkoja pankkiin pankkiyhteyden kautta.

- Olemme tehneet Vismalla kovasti töitä mahdollistaaksemme asiakkaillemme ja muille yrityksille omalta osaltamme turvallisen ja vaihtamattoman siirtymän SEPAan, kertoo Heikki Kotimäki.

Visma Nova, Visma Econet ja Visma Business tuotteiden SEPA-ratkaisu perustuu uuteen Visma Monipankki-pankkiohjelman ja Visma Banking Central-pankkipalvelun käyttöön. Visma L7-asiakkaille SEPA-muutokset on toteutettu järjestelmän omaan pankkiohjelmaan, joka sekin käyttää Visma Banking Central-pankkipalvelua.

- Visma Monipankki on ominaisuuksiltaan hyvin vahva tuote. Uskallan jopa sanoa, että se on hinta-laatu-ominaisuus -suhteeltaan markkinoiden paras. Asiakkaamme voivat luottaa siihen ja Visma-konsernin tasolla kehitettyyn Visma Banking Centraliin, Kotimäki hymyilee.

POHJOISMAINEN MENESTYSTUOTE, VISMA BANKING CENTRAL

Visma Banking Central on Internetissä toimiva palvelu, joka muuntaa nykyiset maksusanomat uuteen SEPAn vaatimaan UNIFI-muotoon ja hoitaa tarvittaessa liikennöinnin pankkiin.

SEPAan siirryttäessä muunnetaan maksusanomat ensin Visma Banking Centralissa uuteen muotoon ja lähetetään sitten Visma Monipankilla pankkiin. Myöhemmin, kun tarvitaan WebServices-liikennöintiä ja PKI-tietoturvamennettelyä, lähetys pankkiin tehdään suoraan Visma Banking Centralista. Yhteys pankkiohjelmasta Visma Banking Centraliin toteutetaan ohjelmaan tehdyn salatun yhdyskäytävän kautta. Samanlainen toiminta on ollut Norjassa käytössä jo pitkään. Pankkipalvelun tuki tullaan hoitamaan suomeksi.

- Tällä hetkellä Visma Banking Centralia on jo testattu useissa yrityksissä ja useilla pankkiyhteyksillä. Olemme saaneet hyviä tuloksia, joten luotamme, että palvelu on täydessä toiminnassa ajoissa, kertoo Kotimäki.

ON DEMAND -PALVELU ON HELPPO JA TURVALLINEN

Visma Banking Central-pankkipalvelu toimii Internetin kautta ns. On Demand -alustalla, joka tarkoittaa

Visman ylläpitämää palvelinympäristöä. On Demand -palvelun toimintavarmuus ja tietoturva ovat ehdottomat sekä käyttöönotto helppo.

Visma Banking Centralin käyttö On Demand -palveluna takaa sen, että kaikilla asiakkailla on aina käytössä maksusanomien oikea versio ja pankkiliikenteessä toimiva ratkaisu – ilman, että olisi tehtävä paikallisia ohjelmistopäivityksiä. Tämä lisää käytön helppoutta sekä säästää aikaa ja rahaa. Koska pankkien palveluja vielä kehitetään ja teknisiä ratkaisuja voi tulla lisää, tapahtuu pankkiliikennöinti Visma Banking Centralissa aina asiakkaan ja pankin sopimalla tavalla.

Keskitetyn pankkipalvelun etuja:

- ei asennuksia
- ei päivityksiä
- ei tarvetta yrityskohtaisille PKI-avaimille (esim. Nordea)

- On Demand -alustan kehityksestä on ollut vastuussa tiimi, jossa on jäseniä myös Suomen tuotekehityksestä. Tämä on hyvä esimerkki koko Pohjoismaiden kattavan tuotekehityksemme voimasta ja osaamisesta. On tehokkaampaa tehdä yhdessä ja jakaa voimavarat. Siitä myös asiakkaamme hyötyvät, toteaa Kotimäki.

Visma Banking Centralin On Demand -alusta toimii Oslossa. Pal-

velun sijaintia Norjassa ei kannata ihmetellä, sillä esimerkiksi monien suomalaisten pankkien palvelimia sijaitsee mm. Kööpenhaminassa ja Tukholmassa. Nykyaikaisten yhteyksien vuoksi ei fyysisellä sijainnilla ole merkitystä.

MAKSAMISEN TIETOTURVA ON KORKEA

Maksettiinpa sitten laskuja tai palkkoja on tietoturva hyvin tärkeässä asemassa. Siksi myös Vismalla niin pankkiohjelmiamme että Visma Banking Centralin kehityksessä se on ollut tärkein ohjenuora. Myös SEPA edellyttää tiettyjä turvallisuusmenettelyjä.

SEPAssa tietoturvana käytetään PKI-menettelyjä. Visman ratkaisussa etuna on ns. palvelukeskusavaimien käyttö, jolloin yritykset eivät tarvitse omia PKI-avaimia.

- Koska jatkossa maksamisprosessista osa siirtyy Vismalle, on On Demand -palvelun tietoturvaa arvioitu kriittisesti jatkuvasti koko projektin ajan. Palvelun tietoturva perustuu eri järjestelmäosiin, joiden välillä liikenne aina tarkistetaan, selvittää Kotimäki.

- Osaavan kumppanin kanssa SEPA ja muutkin muutokset eivät aiheuta hankaluuksia. Pidämme asiakkaistamme huolen, sanoo Kotimäki päättäväisesti.

Lue lisää visma.fi/sepa

Hyödynnä järjestelmää taidolla ja tiedolla – älä tuurilla



WEBINAARIT

Lisäsimme suosittujen webinaarien tarjontaa. Kouluttautuminen on nyt helppoa ja tehokasta.

Haluatko kokeilla webinaaria? Järjestämme testiwebinaareja, joissa tutustut sähköiseen koulutusmuotoon maksutta. Julkaisemme testijat netissä www.visma.fi/webinaari.

Ajankohtainen kurssi- ja webinaarikalenteri löytyy www.visma.fi/kurssit.

TULOSSA SEPA-KOULUTUKSIA

Järjestämme myöhemmin syksyllä koulutuksia liittyen SEPA-toimintojen käyttöönottoon Visman ohjelmistoissa. Seuraa tiedotteita ja katso ajantasaiset aikataulut Internetistä.

Muista myös Vuodenvaihdeseminaarit, kurssit ja webinaarit!

ILMOITTAUTUMINEN

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

PERUMISEHDOT

Viimeinen ilmoittautumispäivä on viikkoa ennen kurssia. Mikäli peruutat osallistumisesi ilmoittautumisaikaa umpeuduttua, veloitamme 50 % kurssin hinnasta. Mikäli poisjääntiä ei ilmoiteta lainkaan ennen kurssia, veloitamme kurssin hinnan täysimääräisenä. Estyneen henkilön tilalle on mahdollista vaihtaa toinen henkilö veloituksetta. Hintoihin lisätään arvonlisävero 23 %. Visma varaa oikeuden kurssin peruuttamiseen, mikäli osallistujamäärä on liian pieni. Viimeisen ilmoittautumispäivän jälkeen voit tiedustella vapaana olevia paikkoja ottamalla meihin yhteyttä sähköpostitse koulutus@visma.fi tai puhelimitse 0207 560 518.

VISMA ECONET -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	13.10.2010	Materiaalihallinto	420
	14.10.2010	Reskontrien ja laskutuksen perusteet	420
	16.11.2010	Tilinpäätös Visma Econetissa	420
	17.11.2010	Kustannuspaikkaseurannan mahdollisuudet	420
Oulu	28.9.2010	Tehoa kirjanpidon automatisointiin	420
	1.12.2010	Tilinpäätös Visma Econetissa	420
Webinaari	2.11.2010	Verkkolaskut ja sähköinen arkistointi	220
	8.11.2010	Pääkäyttäjäkurssi	220
	8.11.2010	Pääkäyttäjäkurssi ASP-asiakkaille	220

VISMA L7 -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	7.10.2010	Crystal Reports XI -perusteet	420
	15.10.2010	Pääkäyttäjäkurssi	420
	21.10.2010	Tuotannonohjaus ja materiaalihallinnon perusteet	490
	27.10.2010	Crystal Reports XI -jatkokurssi	420
	8.11.2010	Reskontrien tehokäyttö	420
	9.11.2010	Käyttöomaisuuskirjanpito	420
	24.11.2010	Pääkäyttäjäkurssi	420
	25.11.2010	Hankinnat – tehoa ostoprosessiin	220
	25.11.2010	Osto- ja myyntihinnonnettelyn mahdollisuudet	220
	29.11.2010	Palkanlaskennan jatkokurssi	420
	Jyväskylä	12.10.2010	Palkanlaskennan peruskurssi
13.10.2010		Palkanlaskennan jatkokurssi	420
20.10.2010		Reskontrien tehokäyttö	420
3.11.2010		Crystal Reports XI -perusteet	420
25.11.2010		Crystal Reports XI -jatkokurssi	420
Webinaari	7.10.2010	Myyntireskontran tehokäyttö	220
	7.10.2010	Ostoreskontran tehokäyttö	220

VISMA NOVA -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa	
Espoo	28.9.2010	Kirjanpidon peruskurssi	420	
	4.10.2010	Materiaalihallinnon perusteet	420	
	22.10.2010	Crystal Reports -perusteet	420	
	26.10.2010	Verkkolaskut ja ostolaskujen kierrätys	420	
	1.11.2010	Kirjanpidon jatkokurssi	420	
	2.11.2010	Käyttöomaisuuskirjanpito	390	
	10.11.2010	Tilausten käsittelyn peruskurssi	420	
	15.11.2010	Pääkäyttäjäkurssi	420	
	30.11.2010	Palkanlaskennan jatkokurssi	420	
	Jyväskylä	5.10.2010	Palkanlaskennan peruskurssi	420
		6.10.2010	Kirjanpidon peruskurssi	420
9.11.2010		Palkanlaskennan jatkokurssi	420	
10.11.2010		Materiaalihallinnon perusteet	420	
16.11.2010		Verkkolaskut ja ostolaskujen kierrätys	420	
Oulu	23.11.2010	Tilausten käsittelyn peruskurssi	420	
	12.10.2010	Verkkolaskut ja ostolaskujen kierrätys	420	
Webinaari	13.10.2010	Budjetointi	199	
	27.10.2010	Tarjouslaskenta	199	
	24.11.2010	Lomapalkkajaksotukset	199	

VISMA AVENDO -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Espoo	28.10.2010	Visma Avendo Laskutus	390
	29.10.2010	Visma Avendo E40 talushallinto	390
	19.11.2010	Visma Avendo Aika	390
Huom! Kaksi koulutuspäivää yhteensä 700 euroa / henkilö.			

VISMA NAVITA -OHJELMISTOKOULUTUKSET

	pvm		Euroa
Vantaa	20.10.2010	Navita Yritysmalli	500
	17.11.2010	Navita Budjettijärjestelmä: raportointi I	500
	18.11.2010	Navita Budjettijärjestelmä: raportointi II	500
	30.11.2010	Navita Yritysmalli	500



Tehokkuusasiiantuntijat

Visma tarjoaa laajan valikoiman ratkaisuja, jotka kaikki tehostavat yrityksen toimintaprosesseja. Asiakkaamme toimivat monenlaisilla toimialoilla, pienissä, keskikokoisissa ja suurissa yrityksissä, julkisella sektorilla ja organisaatioissa. Ota meihin yhteyttä, niin kerromme sinulle, kuinka voimme auttaa Sinun yritystäsi tehostamaan toimintaansa.

Ratkaisumme osa-alueita ovat:

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