

Joni Kattelus

Skaalautuva ERP-järjestelmä perustettavaalle vähittäiskaupan yritykselle X

Opinnäytetyö
Liiketalous

2017



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tekijä/Tekijät Joni Kattelus	Tutkinto Tradenomi (AMK)	Aika Toukokuu 2017
Opinnäytetyön nimi Skaalautuva ERP-järjestelmä perustettavalle vähittäiskaupan yritykselle X		31 sivua
Toimeksiantaja Perustettava yritys X		
Ohjaaja Lehtori Marita Kankaanranta		
Tiivistelmä <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli auttaa perustettavan yrityksen X ERP-järjestelmän valinnassa. Perustettava yritys X toimii kaupanalalla eli ostaa, myy, vaihtaa, huoltaa ja korjaa tuotteita. Yritys työllistää aluksi yhden henkilön, ja sen tarkoitus on toimia pääasiassa verkkokaupassa.</p> <p>Tutkimus tehtiin kvalitatiivisin menetelmin. ERP-asiantuntijoita haastateltiin sähköpostilla ja näin selvitettiin, kuinka järjestelmän valintaa tulisi lähestyä. ERP-järjestelmävaihtoehtoja kartoitettiin tutkimalla heidän verkkosivujaan, sähköpostikeskusteluilla, verkkosivujen chat-palvelun avulla ja soittamalla järjestelmän tarjoajille. ERP-järjestelmävaihtoehtoista pyydettiin tarjouksia ja toimintoja käytiin tarkemmin läpi myyntihenkilöiden kanssa. Tutkimusongelmaksi muodostuikin aikataulun kiireellisyys asiantutijahaastattelussa ja tarjouksien saamisessa sekä luottamuksellisuudessa.</p> <p>ERP-järjestelmävaihtoehtoista valittiin useampi kohde tarkempaa tarkastelua varten ja näistä pyydettiin myös tarjousta. Lopulliseen vertailutaulukkoon saatiin vain kolme vaihtoehtoa. Vertailusta jouduttiin jättämään hinnat pois, koska tarjoukset olivat luottamuksellisia ja osassa järjestelmiä oli myös julkisia tarjouskampanjoita, jotka ovat määräaikaisia. Hinnat eivät siis todennäköisesti olisi päteviä ERP-järjestelmän käyttöönottovaiheessa.</p> <p>Perustettavan yrityksen X ydinprosessiksi selvisi tutkimuksessa myynti. Myynti tulee tapahtumaan pääasiassa verkkokaupan kautta, joten kassajärjestelmän täytyy toimia yhdessä verkkokaupan kanssa. Asiakashallinta on tärkeä osa yrityksen toimintaa, joten CRM:n toimivuus on olennaista. Kirjanpidon yritys ulkoistaa tilitoimistolle.</p> <p>Tutkimuksessa selvisi, että perustettavan yrityksen ei taloudellisesti kannata hankkia räätälöityä ERP-järjestelmää. ERP-järjestelmän räätälöinti ilman yrityksen toimintojen vakiintumista on vaikeaa. Paras vaihtoehto onkin hyödyntää pilvipalveluratkaisuja yrityksen perustamisvaiheessa. ERP-järjestelmät ovat eri ohjelmistojen kokonaisuuksia ja perustettavan yrityksen X täytyykin lähestyä kokonaisratkaisua ydintoimintonsa eli verkkokaupan ja integroitavien järjestelmien kautta.</p>		
Asiasanat ERP-järjestelmä, perustettava yritys, pilvipalvelu		

Author (authors)	Degree	Time
Joni Kattelus	Bachelor of Business Administration	May 2017
Thesis Title		31 pages
Scalable ERP system for Establishable Retail Trade Company X		
Commissioned by		
Establishable Company X		
Supervisor		
Marita Kankaanranta, Senior Lecturer		
Abstract		
<p>The objective of the thesis was to help an establishable company to choose a scalable ERP-system. The company is going to be in the retail business. The main idea is to buy, sell, trade, maintain and fix goods. First, the company will offer work only to entrepreneur and the main marketplace is the WWW.</p>		
<p>Qualitative research methods were used for this study. ERP specialist and consultants were interviewed via e-mail to find out the best way to choose an ERP system. The ERP systems were charted by investigating their web pages, using e-mails and their web page chat services, as well as calling the companies. The second phase was to ask offers from the ERP system providers and acquiring better understanding of the systems via e-mail conversations with the sales representatives. The main problem was the tight schedule on interweaving the ERP system specialists, getting the offers and handling the fact that the offers are confidential.</p>		
<p>Few ERP system options were chosen for closing evaluation. The final comparison chart has only three ERP system options and the prices are not mentioned because the offers are confidential. Public offer campaigns for limited time also made the price comparison difficult since the prices would be different in few months.</p>		
<p>The company will be focusing on selling goods from a web store but they also need a cash register that is easy to move around different places. Those two must be working together seamlessly. Accounting is going to be outsourced to accounting company.</p>		
<p>Because of the financial facts the establishable company X cannot focus on custom ERP systems. The best would be to use cloud services. Customising ERP would also be difficult because the company has not started. The conclusion is that the company X must first choose their web store solution and integrate the other systems into that.</p>		
Keywords		
ERP system, establishable company, cloud services		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	ERP-JÄRJESTELMÄN VALINTA YRITYKSELLE	6
2.1	Kohteena perustettava yritys	7
2.2	Millainen ERP-järjestelmä yritykselle tulisi hankkia?.....	7
2.3	Tutkimusmenetelmä	8
3	KÄSITTEET JA TEORIAPOHJA.....	9
3.1	ERP-järjestelmä.....	9
3.2	CRM	11
3.3	Verkkokauppa.....	12
3.4	Laskutus	12
3.5	Kassajärjestelmät	13
3.6	Pilvipalvelut.....	14
4	ERP-JÄRJESTELMÄN VALINTA	15
4.1	ERP-hankkeen olennaiset asiat.....	16
4.2	C-CEI-menetelmä	17
5	KOhteena perustettava yritys.....	18
6	ERP-JÄRJESTELMÄ VAIHTOEHDOT	19
6.1	Visma Netvisor.....	19
6.2	Netbaron	20
6.3	Tehden	21
6.4	Elisa Kassa.....	23
6.5	Elisa Verkkokauppa	23
6.6	MyCashflow	24
6.7	Yhteenvedo ERP-järjestelmästä.....	24
6.8	Yhteenvedo verkkokaupasta ja kassajärjestelmästä	24
6.9	Benchmarking.....	25
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	26

8	POHDINTAA.....	28
	LÄHTEET.....	29

1 JOHDANTO

ERP-järjestelmät (Enterprise Resource Planning) ovat merkittävä tekijä nykyaikaisessa yritystoiminnassa, niin teollisuudessa kuin kaupanalalla. Kaupankäynti muuttuu sähköisempään muotoon, saman yrityksen verkkokaupat ja kivijalkamyymälät palvelevat asiakkaita yhtä aikaa. Kyseiset järjestelmät mielletään usein teollisuuden työkaluiksi, mutta kaupankäynnin sähköistymisen myötä ERP-järjestelmät ovat tulleet osaksi myös pienempien vähittäiskauppojen toimintaan. Vaihtoehtoisia järjestelmiä on useita, yleisesti tunnetuin on todennäköisesti SAP.

Tilaustenseuranta, varastosaldot, laskutus jne. vievät paperisena aikaa, jota voitaisiin vapauttaa yrityksen ydintoimintoihin. Helsingin kauppakorkeakoulun vuonna 2008 tekemän tutkimuksen mukaan manuaalinen laskujen käsittely vie aikaa 24,5 minuuttia, vastaavasti automatisoituna siihen menee aikaa 7 minuuttia (Lahti & Salminen, 2014 63). Varastosaldojen ylläpito on myös hankalaa ilman automatisointia, koska kauppaa käydään niin verkossa ja kivijalkamyymälöissä.

ERP-järjestelmän avulla pystytään automatisoimaan näitä toimintoja ja pitämään ajantasaiset varastosaldot esimerkiksi verkkokaupassa. Yrittäjä pystyy keskittymään siihen, mistä yritykselle tulee rahaa eli kaupan tekemiseen. Tässä opinnäytetyössä vertaillaan eri ERP-järjestelmävaihtoehtoja ja tätä voidaan käyttää hyödyksi valittaessa perustettavalle yritykselle sopivaa ERP-järjestelmää.

Aihe on mielenkiintoinen ja ajankohtainen, koska ERP-järjestelmät kiinnostavat pienempiäkin vähittäiskaupan yrityksiä. Aiheeseen on myös henkilökohtainen kiinnostus.

2 ERP-JÄRJESTELMÄN VALINTA YRITYKSELLE

Tutkimuksen tarkoituksena on helpottaa ERP-järjestelmän valintaprosessia. Vertailemalla eri järjestelmiä keskenään pystytään paremmin löytämään eroavuuksia järjestelmien kesken. Tutkimusta tehdessä selvitetään myös, mitä toimintoja yritys tarvitsee nyt ja voi tarvita myöhemmin.

2.1 Kohteena perustettava yritys

Tutkimusta tehdään yritykselle, joka ollaan vasta perustamassa. Tämän takia ei ole vielä tietoja yrityksen liikevaihdosta ja toiminnan todellisesta laajuudesta aloitusvaiheessa, koska tämä on riippuvainen yrityksen saamaan rahoitukseen. Yritys toimii vähittäiskaupanalalla, tarkemmin kerrottuna ostaa, myy, vaihtaa, huoltaa ja korjaa käytettyjä urheiluvälineitä. Yritys myy tuotteitaan verkkokaupassa, autossa ja mahdollisesti myös myymälässä. Tarkoituksena on saada kaikki sähköiset järjestelmät toimimaan yhteen niin, että yritys pystyy palvelemaan asiakkaitaan mahdollisimman nopeasti ja helposti.

2.2 Millainen ERP-järjestelmä yritykselle tulisi hankkia?

Tavoitteena on löytää yritykselle ERP-järjestelmä, joka pystyy tukemaan vähittäiskaupan toimintaa ja johon pystytään tarvittaessa lisäämään tai poistamaan tarvittavia toimintoja. Yritys on vasta aloittamassa toimintaansa, joten lopulliseen päätökseen tulee vaikuttamaan myös ERP-järjestelmän hinta. Yritykselle olennainen toiminto on verkkokauppa, joten siellä täytyy näkyä ajantasaiset varastomäärät tuotteille, vaikka niitä myydään myös verkkokaupan ulkopuolella.

Tutkimusta lähestytään yrityksen näkökulmasta. Ongelmana onkin siis löytää perustettavalle yritykselle toimiva, skaalautuva ERP-järjestelmä, jonka ominaisuuksia voidaan tarvittaessa lisätä. Tutkimuksessa ERP-järjestelmän valintaan otetaan olennaiseksi osaksi verkkokaupan ja kassajärjestelmän integroitavuus, koska nämä ovat yrityksen toiminnalle oleellisia ja näkyviä osia. Yritys tarvitsee myös laskutus- ja CRM-ohjelman (customer relationship management). Yrityksen on tarkoitus ulkoistaa kirjanpito, joten tätä toimintoa yritys ei tarvitse, mutta integroitavuus tilitoimiston ohjelmistoon on tärkeä.

Tutkimuskysymyksenä on, mikä ERP-järjestelmä yritykselle otetaan? Tähän liittyvänä alakysymyksenä on verkkokaupan ja kassajärjestelmän integroitavuus kyseiseen ERP-järjestelmään. Toisena alakysymyksenä on erillinen vaihtenäinen järjestelmä.

2.3 Tutkimusmenetelmä

Tarkoituksena on selvittää erilaisten ERP-järjestelmien eroavuuksia esim. integroitavuudessa, kustannuksissa ja ominaisuuksissa. Tietoa ominaisuuksista etsitään ja kerätään ERP-järjestelmien valmistajien ja myyjien internet -sivuilta ja tekemällä tarjouspyyntöjä. Lisäksi hyödynnetään alan kirjallisuutta ja tehdään sähköpostihaastatteluja. Sähköpostihaastattelu voi ajallisesti kestää kuu-kausia, haastateltavalle lähetetään sähköpostilla kysymyksiä, joihin haastateltavan vastaukset antavat lisäkysymyksiä ja ajatuksia. (Kananen 2014, 104–105.)

Tutkimus tehdään käyttäen kvalitatiivisia menetelmiä. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on monia analyysi- ja tiedonhankintamenetelmiä sekä aineiston tulkintatapoja (Kvalimotv, s.a.). Kerättyä tietoa vertaillaan ja analysoidaan taulukon avulla. Benchmarkkauksen avulla helpotetaan oikean ERP-järjestelmän valintaa. ERP-järjestelmien myyjien ja valmistajien internetsivujen tutkiminen, tarjoukset ja sähköpostihaastattelut valittiin tutkimusmenetelmäksi siksi, että näin saadaan tarkempaa ja ajankohtaisempaa tietoa ERP-järjestelmistä.

Ensimmäisessä vaiheessa internetissä etsitään eri ERP-järjestelmä vaihtoehtoja ja tehdään alustava kartoitus siitä, mitä järjestelmiä lähdetään tutkimaan tarkemmin. Seuraavaksi näiden valikoitujen ERP-järjestelmien valmistajille/myyjille lähetetään tarjouspyynnöt ja samalla selvitetään lisätietoja kyseisistä ERP-järjestelmistä.

Tutkimustyöhön saadun tiedon luetettavuutta varmistetaan tekemällä vertailuja eri tietolähteiden kesken. Ongelmaksi tiedon keruussa voi muodostua tarjousten saamisessa ja haastattelujen onnistumisessa.

3 KÄSITTEET JA TEORIAPOHJA

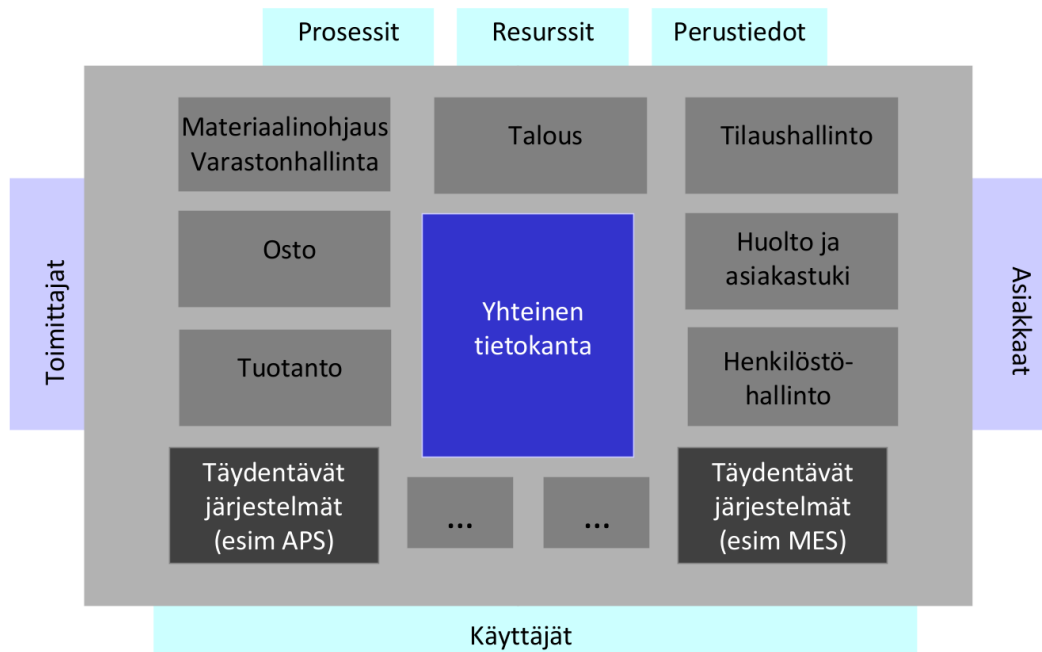
3.1 ERP-järjestelmä

ERP eli Enterprise Resource Planning on toiminnanohjaus, jonka avulla yrityksen toiminnot saadaan yhdistettyä yhteen tietokantaan. Kyseisiä toimintoja ovat esimerkiksi myynti, tuotanto, projektinhallinta, henkilöstöhallinta, logistiikka ja materiaalihallinto ja taloushallinto. (Lahti & Salminen 2014, 40.)

Kaupan alan toiminnanohjauksessa on perus-ERP:tä laajentavia ominaisuuksia esim. valikoimanhallinta, myymäläverkostonhallinta ja myymälöiden täydentäminen. Tänä päivänä toiminnanohjauksella ohjataan myös immateriaalisia palveluita esim. huoltotyöt, eikä vain materiaalikeskeistä tuotteiden ostoa, jalostusta ja myyntiä. (Anttila 2017.)

ERP-järjestelmät ovat kehittyneet 70-luvulla käyttöön tulleesta MRP-järjestelmästä (Material Requirements planning), jota käytetään materiaalihallinnon ja tuotannon ohjaukseen tietokoneiden avustuksella. MRP II tuli käyttöön 80-luvulla, samalla mukaan tulivat tehokkaammat tietokoneet, jotka on kytketty yrityksen sisäiseen verkkoon. Sisäisen verkon avulla yrityksen eri toimintojen yhteistyö parani ja tehokkaampien tietokoneiden mukana tuli mahdolliseksi ennakoita ”mitä jos” -tilanteita. (Slack ym. 2013, 441–442.)

ERP-järjestelmä onkin laajempi ohjelmistokokonaisuus. Kuva 1 havainnollistaa tätä kokonaisuutta. Yrityksen kaikki tiedot ovat yhteisessä tietokannassa, jota kaikki toiminnot käyttävät. (Toiminnanohjausjärjestelmä s.a.)



Kuva 1. ERP-järjestelmä (Toiminnanohjausjärjestelmä s.a.)

Räätälöidyt ERP-ratkaisut ovat hitaita ja kalliita toteuttaa, ja ne ovatkin usein suurten yritysten ratkaisuja, koska yritykselle sopivia valmiita ohjelmistoratkaisuja ei ole tarjolla (Kaskela 2005). Standardimuotoisen ERP-järjestelmän käyttöönottokustannukset ovat halvempia ja päivittäminen on helpompaa (Tammela 2015).

Moduulit ja toiminnallisuudet ovat ERP-järjestelmien perusta, mikä tekee siitä monipuolisen. Yritys voi valita ERP-järjestelmäänsä tarvitsemansa moduulit. (Lepistö 2014.) Moduulit vaihtelevat ERP-järjestelmä ohjelmistojen tarjoajien mukaan. Moduuleita ovat esim. palkanlaskenta, laskutus, kassa ja taloushallinto.

Ohjelmistojen integroiminen nopeuttaa tiedon siirtoa. Tiedot siirtyvät sähköisesti ja parhaimmillaan automaattisesti eri ohjelmistojen ja järjestelmien välillä. Integroinnilla tarkoitetaan sitä, että käytössä olevat erillisohjelmistot, järjestelmät ja/tai sidosryhmien järjestelmät saadaan yhdistettyä yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi. (Lahti & Salminen 2014, 42–43.)

Yritys hyötyy ERP-järjestelmästä monilla tavoin. Virheiden määrää voidaan vähentää ja yrityksen toimintoja selkeyttää ja tehostaa. Järjestelmän avulla

päätöksenteon tueksi saadaan ajantasaista tietoa ja vapauttaa työntekijöiden aikaa manuaalisesta työstä. (Toiminnanohjausjärjestelmän... 2017.)

Ymmärtääkseen ERP-järjestelmän mahdolliset hyödyt täytyy asiaa tarkastella pidemmällä aikavälillä (Esteves 2009). Pelkästään kustannuksissa on huomioidava ohjelmiston hinta, käyttöönotto, ylläpito, muokkaus yrityksen tarpeiden mukaiseksi, käytön harjoittelu, tuki, laitteisto ja ohjelmiston päivitys. Kyseisiä kuluja pitäisi ennakoida seuraaville 5–10 vuodelle. (Gratch s.a.)

Pienten yritysten täytyy olla nopeampia ja terävämpiä toiminnoissaan kuin suurten yritysten, joten yritys koolla ei ole merkitystä ERP-järjestelmän hankkimisen kannalta (Gratch s.a.).

3.2 CRM

CRM:n (Customer Relationship Management) yhteydessä Suomessa puhutaan asiakashallinnasta, asiakassuhteen johtamisesta ja asiakkuuksien johtamisesta (Oksanen 2010, 21). Buttlen (2009) mukaan CRM on termi tietojärjestelmille, prosessi asiakaskohtaamisten hallintaan, lähestymistapa asiakkaisiin, liiketoiminnan tietojärjestelmä markkinointi-, myynti- ja asiakaspalveluntoimintaan sekä liiketoimintastrategia asiakkaiden tyytyväisyyden, kannattavuuden ja tuoton parantamiseen (Oksanen 2010, 22).

Sahlsten (2012) kiteyttää CRM:n ”Yksinkertaistettuna CRM tarkoittaa niitä strategioita ja järjestelmiä, joilla yritys pystyy rakentamaan paremmat suhteet asiakkaisiinsa”.

Asiakkaista kerätty tietosisältö vaihtelee eri CRM-järjestelmissä. Henkilötietolaki määrittelee tarkasti perusteita siitä, mitä henkilötietoja voi kerätä ja mitä tarkoitusta varten. Henkilötietojen keräämiseen tarvitaan aina lupa. (Henkilötietolaki 22.4.199/523.)

Sosiaalinen CRM on tullut käsitteeksi CRM:n rinnalle. Sosiaalisen median esim. Facebook avulla yritys pääsee vuorovaikutukseen kuluttajien kanssa, pystyy sitouttamaan heitä yritykseen ja ymmärtämään paremmin kuluttajien

ajatusmaailmaa. Tämän tiedon avulla yritys pystyy tehostamaan omaa markkinointiaan. (Ruhanen 2015.)

CRM:n voi ottaa yritykselle käyttöön erillisenä järjestelmänä tai ERP-järjestelmän moduulina. Valmiissa verkkokauppasovelluksissa ja kassajärjestelmissä on usein mukana myös jonkinlainen asiakasrekisteri tai CRM.

3.3 Verkkokauppa

Verkkokauppa on internetin välityksellä tapahtuvaa tuotteiden ja palvelujen kauppaa. Käytetyimpiä verkkopalveluja ovat matkalippujen ostaminen ja pankkipalvelut, tällä hetkellä kasvussa on vähittäistavaroiden ja erikoistavaroiden verkkokauppa. (Lahti & Salminen 2014, 22.)

Verkkokaupan perustamiseen on monia ohjelmistoja ja palveluntarjoajia. Verkkokauppa on myös monien kassa- ja toiminnanohjausjärjestelmien lisätoimintona esim. Winbos. (Lahtinen 2013, 260.)

Verkkokauppaohjelmiston valintaan vaikuttavat yrityksen omat resurssit verkkokaupan tekemiseen ja ylläpitoon. Valittavia ohjelmistoja ovat avoimen lähdekoodin ratkaisut esim. Magento, asennettavat kaupalliset ohjelmistot esim. ProsperCart, Pilvipalvelu ohjelmistot kuten MyCashflow ja suurille yrityksille tarkoitettu IBM. (Lahtinen 2013, 261–268.)

Lahtisen (2013, 269) mukaan valmis ratkaisu on usein riskittömin ja kustannustehokkain verkkokaupan ratkaisu, joskus vakioratkaisut eivät riitä, ja silloin ohjelmistoratkaisut on tehtävä itse. Yrityksen tarpeiden mukaisen verkkokaupparatkaisun voi ostaa, näitä palveluja tarjoavia yrityksiä on paljon.

3.4 Laskutus

Paperinen laskutus vie aikaa ja siihen kuuluu eri vaiheita, paperin käsittely, laskun tulostus, postitus ja tarvittavien tulosteiden ottaminen yrityksen omiin arkistoihin ja kirjanpitoon (Lahti & Salminen 2014, 81). Kustannusten ja ajankäyttöön liittyvistä syiden vuoksi perinteisestä laskutuksesta ollaan poistumassa.

Verkkolaskun avulla laskun tiedot siirtyvät sähköisesti vastaanottajalle, joten tietoja ei tarvitse manuaalisesti siirtää taloushallinnon ohjelmistoihin. Verkkolasku mahdollistaa automaattisen laskun käsittelyn ja niitä voi lähettää yrityksille ja kuluttajille. (Lahti & Salminen 2014, 62.)

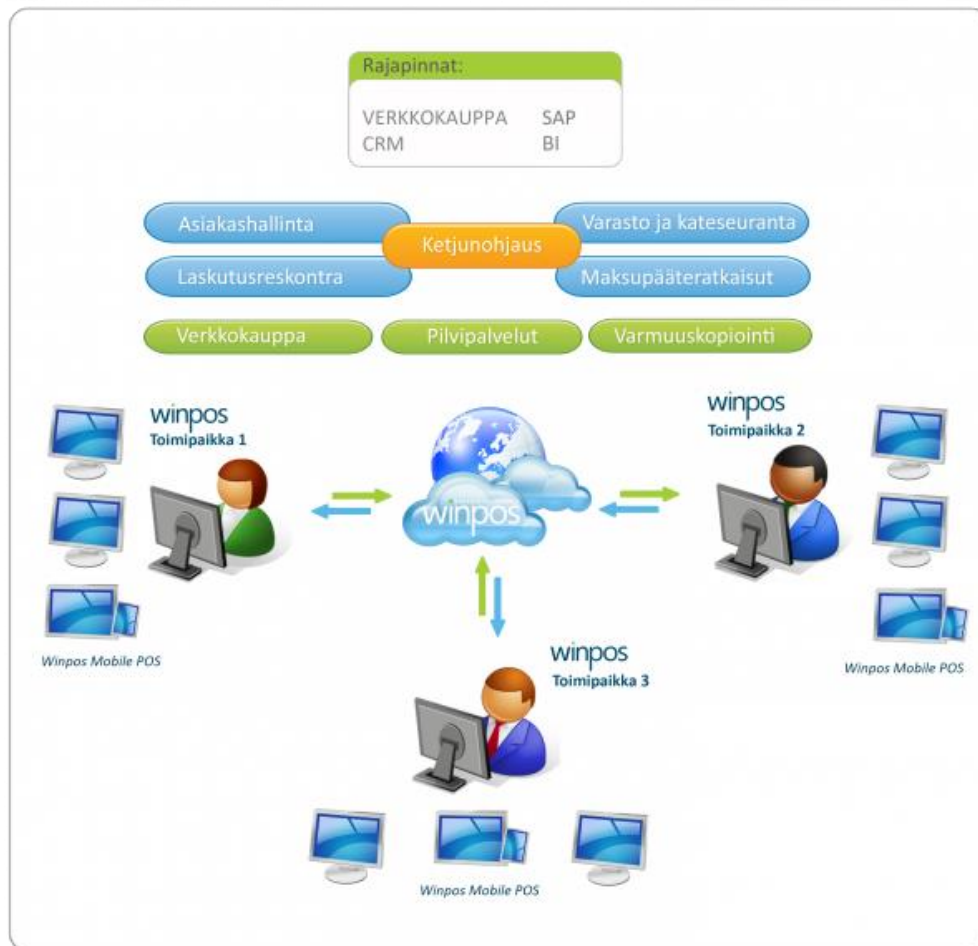
Verkkolasku tai sähköinen lasku on saatavana omana ohjelmanaan tai moduulina eri ohjelmistoihin. Laskutusmoduuli onkin usein osana joko kassajärjestelmää, verkkokauppaohjelmistoa, taloushallinnon ohjelmistoa tai ERP-järjestelmää.

3.5 Kassajärjestelmät

Yritys tarvitsee kassajärjestelmän pystyäkseen vastaanottamaan käteismaksuja. Vähittäiskaupassa maksutapoina ovat pankki-, luotto- ja maksukortit ja käteinen raha, myynti rekisteröidään kassakoneeseen (Lahti & Salminen 2014, 87–88).

POS-järjestelmään (Point-Of-Sale) perustuvat kassajärjestelmät mahdollistavat integraatiot yrityksen muiden sähköistenjärjestelmien kanssa. Käytännössä myyntitapahtumat voidaan siirtää suoraan kirjanpitoon tai varastonhallintajärjestelmään. (Miten kassa järjestelmä toimii 2015.)

Kassajärjestelmiin on tarjolla erilaisia lisätoimintoja ja moduuleja, riippuen järjestelmän tarjoajasta. Kuvassa 2 näytetään Winpos-kassajärjestelmän toiminnasta ja moduuleista. (Kassajärjestelmät 2017).



Kuva 2. Winpos-kassajärjestelmä (Kassajärjestelmät 2017)

Kassajärjestelmiin on nykyään saatavilla paljon vähittäiskaupalle olennaisia toimintoja mm. varaston seuranta, asiakashallinta. Kassajärjestelmiä on myös pilvipalveluna. Pilvipalveluna oleva kassa ei ole sidonnainen paikkaan, se vaatii toimiakseen internetyhteyden ja tietokoneen. (Vuorinen 2016.)

3.6 Pilvipalvelut

Pilvipalvelut ovat merkittävässä roolissa nykypäivän yritysten liiketoiminnassa. Yritysten sähköiset järjestelmät mm. ERP, CRM, verkkokauppa, kassajärjestelmä, taloushallinto on saatavana pilvipalveluna. SaaS-palvelussa (Software as a Service) palveluntarjoaja on vastuussa sovelluksen kehittämisestä, päivityksestä ja toiminnasta. Pilvipalveluja käytetään internetin välityksellä. (Lahti & Salminen 2014, 45–46.)

SaaS-pilvivaihtoehdot voivat tutkimusten mukaan olla 50–80 % edullisempia kuin lisenssivaihtoehdot. Veloitus perustuu yleensä tapahtumiin eikä yrityksen tarvitse maksaa ylimääräisistä toiminnoista, eikä yrityksen tarvitse huolehtia

ohjelmiston ylläpidosta, päivityksistä ja varmistuksista. (Lahti & Salminen 2014, 46.)

Pilvipalveluille on erilaisia ratkaisuja. Heino (2010, 50–54) jakaa pilvipalvelut kolmeen perustyyppiin.

- PaaS (Platform as a Service) on virtuaalinen palvelinympäristö, josta asiakkaalle lohkotaan palveluja. Asiakas käyttää palveluntarjoajan kapasiteettia ja työkaluja ja asiakas pystyy itse rakentamaan haluamiaan sovelluksia.
- IaaS (Infrastructure as a Service) on palveluntarjoajan internetissä ylläpitämä virtuaalinen konesali. Asiakas perustaa tarvitsemansa käyttöjärjestelmän ja asentaa omat sovelluksensa.
- SaaS (Software as a Service) on pilvipalvelu jossa, asiakas ostaa sovelluksen. Asiakas saa sovelluksen käyttöliittymän, jolla voi seurata ja hallita sovelluksen käyttöä. (Heino 2010, 50–54.)

4 ERP-JÄRJESTELMÄN VALINTA

Yrityksen ERP-järjestelmän valintaan vaikuttavat monet asiat, joita täytyy tarkastella. Ohjelmiston tarjoajilla on erilaisia ratkaisuja ja kokonaisuuksia, joita täytyy tutkia. Ohjelmistojen uudelleen ohjelmointi yrityksen tarpeiden mukaiseksi on kallista ja hankaloittaa järjestelmän ylläpitoa (Vilpola & Kouri 2006, 7–9).

Epäonnistunut ERP-hanke voi olla yritykselle kohtalokasta. Amerikkalaisen Dow Chemicalin ERP käyttöönottoon meni seitsemässä vuodessa lähes puoli miljardia dollaria. FoxMeyer Drug väitti, että sen olisi ajanut konkurssiin ERP-hankkeen ongelmat ja kulut. (Slack ym. 2013, 447.)

Yrityksillä on erilaisia motiiveja ERP-hankkeen aloittamiseen. ERP-hankkeeseen ryhdytään teknologisten tai liiketoiminnallisten tarpeiden takia, liiketoiminnan kasvun, järjestelmien yhtenäistämisen, vanhentuneiden tietojärjestelmien uusimisen sekä järjestelmien kustannusten vähentämisen takia (Tammela 2015).

Petri Anttila (2017) kertoo, että ” ERP-järjestelmillä on aina oma elinkaarensa”. Aloittavan yrityksen kannattaa hankkia SaaS tai Pilvipalveluna toimiva ratkaisu, joka tukee helppokäyttöisiä perustoimintoja, kuten talous, osto, myynti

ja varastonhallinta. Toiminnan kehittyessä voi harkita järeämpiä ja laajempia ratkaisuja. (Anttila 2017.)

Kustannussyistä yritys voi valita rajoitetusti räätälöitävän ohjelmistopakettin, jolloin hankkeen suunnitteluun ja toteutukseen menee vähemmän aikaa sekä resursseja (Vilpola & Kouri 2006, 8).

4.1 ERP-hankkeen olennaiset asiat

ERP-järjestelmää hankkiessa tai vaihtaessa on otettava huomioon monia asioita. Ohjelmistopalvelujen tarjoaja Visman (ERP-projektin kolme menestyskijää 2017) mukaan ovat.

- Ydinprosessit, yrityksen ydinprosessit täytyy tuntea, että tiedetään mitä toiminnanohjausjärjestelmältä halutaan saavuttaa.
- Ydinprosesseista johdetut tavoitteet, tehdään projektisuunnitelma jonka avulla asiakas ja toimittaja tietävät tavoitteet ja mittarit joilla projektin onnistumista mitataan.
- Käyttöönotto, yrityksen henkilöstö ja ohjelmiston käyttäjä koulutetaan käyttämään järjestelmää ja varmistetaan että he osaavat käyttää sitä.

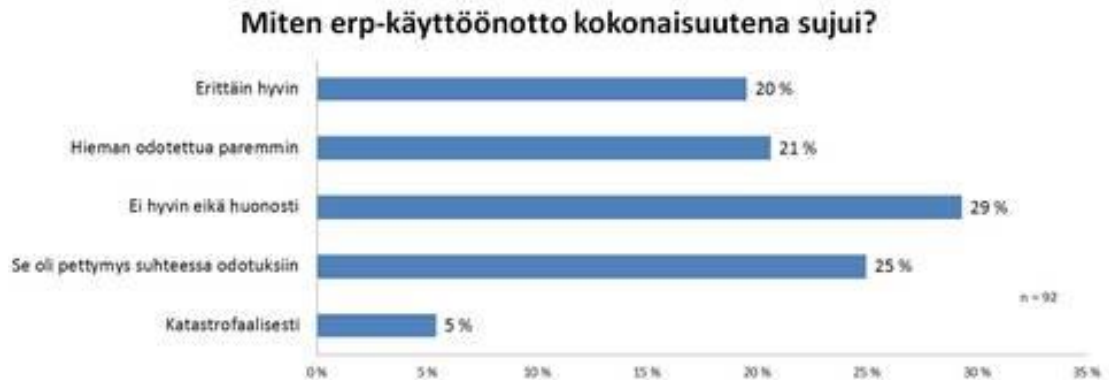
Tammelan (2015) mukaan ensimmäiseksi yrityksen strategia ja liiketoiminta täytyy tutkia ja analysoida, jotta saadaan kokonaisvaltainen käsitys yrityksen liiketoiminnasta ja -prosesseista. Seuraavassa vaiheessa määritellään ERP-järjestelmän vaatimukset, joiden avulla voidaan valita yritykselle sopiva järjestelmä.

ERP-järjestelmän valinnassa on kyse oman sekä taloudenohjauksen lakisääteisistä vaatimuksista, yrityksen ydintoiminnoista ja volyyymeistä. Taloushallinnon voi ulkoistaa kirjanpitäjälle mutta ostojen, myynnin ja varastonhallinta on helpompaa oikeilla työkaluilla. (Anttila 2017.)

Operaationa ERP-järjestelmän käyttöönotto on vaativa. Anttilan (2017) mukaan kannattaa pitäytyä valmisohjelmistojen tarjoamissa ominaisuuksissa eikä kehittää omaa logiikkaa, mikäli valmisohjelmistojen ominaisuudet riittävät yrityksen liiketoiminnan vaatimuksiin.

ERP-hankkeessa on monta vaihetta, jotka voivat epäonnistua, joten ERP-järjestelmän käyttöönotto ei ole aina ongelmaton. Tivi:n tekemän tutkimuksen

mukaan 41 % ERP-järjestelmän käyttöön otosta onnistui hyvin ja 29 % oli neutraalilla kannalla. Kuvassa 3 näkyy kyselyn vastaus jakauma. (Saarelainen 2014.)



Kuva 3. Miten erp-käyttöönotto kokonaisuudessa sujui? (Saarelainen 2014)

Kyselyyn vastanneiden mielestä ERP-järjestelmän tärkein asia oli vakaus, seuraavana tulivat käytettävyys ja muokattavuus (Saarelainen 2014).

4.2 C-CEI-menetelmä

Tampereen teknillisen yliopiston kehittämän C-CEI-menetelmän (Customer-Centered ERP-implementation) avulla yritys saa tavoiteltavan toimintamallin kuvauksen, vaatimusmäärittelyn toiminnanohjausjärjestelmälle, riskianalyysin, toimintaympäristön kuvauksen ja kehitysehdotuksen. C-CEI-menetelmässä on kolme vaihetta, nämä vaiheet ovat toiminto-, toimintaympäristö- ja riskianalyysi. (Vilpola & Kouri 2006, 4.)

Tässä listauksessa käydään läpi Vilpolan & Kourin (2006, 22–24) C-CEI-menetelmän vaiheita.

- Ensimmäinen vaihe on toimintoanalyysi, jonka avulla pyritään löytämään ERP-järjestelmän kriittiset toiminnot. Yrityksen johtoryhmä käy läpi yrityksen strategian ja tavoitteet sekä käy yrityksen toiminnot läpi pienryhmähaastatteluina, näin saadaan tietää yrityksen nykyinen toimintamalli ja voidaan määritellä uusi toimintamalli ja ERP-järjestelmän vaatimukset.
- Toinen vaihe on havainnoimalla tehty toimintaympäristöanalyysi, jonka avulla saadaan kuvaus yrityksen nykyisestä toimintaympäristöstä, käyttäjistä, heidän tehtävistä sekä fyysisestä ja sosiaalisesta ympäristöstä. Tehdyn analyysin avulla muutetaan toimintaympäristöä siten että voidaan hyödyntää uuden ERP-järjestelmän ominaisuuksia mahdollisimman tehokkaasti.

- Kolmas vaihe on riskianalyysi, jonka avulla pyritään tunnistamaan analysoimaan ja arvioimaan hankkeeseen liittyvät riskit. Tietämällä riskit niihin osataan varautua ja voidaan suunnitella keinoja estää niitä toteutumasta.

C-CEI-menetelmässä on vaiheita, joita voidaan käyttää uuden yrityksen ERP-järjestelmän valinnassa. Uudella tai vasta perustettavalla yrityksellä ei ole vielä vakiintuneita toimintomalleja, joten näitä täytyy tarkastella ennakoivasti.

5 KOHTEENA PERUSTETTAVA YRITYS

C-CEI-menetelmä keskittyy enemmän ERP-järjestelmän vaihtoon ja kehittämiseen. C-CEI-menetelmässä tutkitaan yrityksen nykyisiä prosesseja, toimintoja sekä kehitystarpeita ja tämän tiedon avulla etsitään parasta ERP-järjestelmää. Monissa ERP-järjestelmien valintaoppaissa on samanlainen lähestymistapa. Samoja perusajatuksia voidaan käyttää myös perustettavan yrityksen tapauksessa, poikkeuksena että perustettavalla yrityksellä ei ole vakiintuneita käytäntöjä eikä apuna voida käyttää eri prosesseihin osallistuvien työntekijöiden kokemuksia.

Perustettavan yrityksen ydintoimintoja ovat verkkokauppa ja kassajärjestelmä myyntiä varten. Tuotteet ja niiden määrät vaihtelevat paljon, joten varastosaldojen ylläpito on tärkeä osa yrityksen toimivuutta. Verkkokauppa, kassajärjestelmä ja varasto on saatava toimimaan saumattomasti yhteen virheiden välttämiseksi. CRM on tärkeänä tekijänä asiakaspalvelussa ja markkinoinnin kehittämisessä. Toimeksiantajana olevan perustettavan yrityksen on tarkoitus ostaa kirjanpito palveluna tilitoimistolta.

ERP-järjestelmistä löytyy ratkaisuja, jotka keskittyvät esimerkiksi tuotantoon, tukkuyrityksille tai liikkuvaan työhön ja näiden ominaisuudet keskittyväkin enemmän kyseisiin toimintoihin. Tutkimuksessa painotetaan enemmän kaupanalalle soveltuvia ERP-järjestelmiä ja niiden ominaisuuksia.

Valmiita verkkokauppaohjelmistoja tarjoavilla yrityksillä esim. Vilkas, My-Cashflow on valmiiksi monia ominaisuuksia, joita perustettava yritys tulee tarvitsemaan. Verkkokauppaohjelmistoissa on myös valmiita integraatioita kassa järjestelmiin.

Alustava karsinta tehtiin tutkimalla ERP-järjestelmien ja myyjien verkkosivuja ja puhelinkeskusteluilla heidän kanssaan. ERP-järjestelmien joukosta valittiin alustavasti kolme vaihtoehtoa perustettavalle yritykselle, joista pyydettiin tarjouksia perustettavalle yritykselle. Tutkimuksen ulkopuolelle jäivät järjestelmät, jotka ovat tarkoitettu esim. konserniyrityksille, tukkukaupoille ja tuotantoon.

Tutkimuksen kannalta ongelmalliseksi osoittautui tarjousten saaminen sekä tarjousten luottamuksellisuus, koska luottamuksellisia hintatietoja ei voida oppinäytetyössä käyttää. Asiantuntijoiden tavoittaminen haastatteluihin sekä sähköpostihaastattelujen tekeminen tuottivat ongelmia käytössä olevan aikataulun takia.

ERP-järjestelmien tarjouksia pyydettiin soittamalla, verkkosivujen yhteydenotolomakkeilla ja chat-palvelun avulla. Alustavia keskusteluja käytiin siis puhelimella ja chat-palveluissa, minkä jälkeen siirryttiin sähköposti viestintään. Kaikki tarjouspyynnöt alkoivat perustettavan yrityksen pikaisella ydintoimintojen kartoituksella. Muutamiiin järjestelmiin saatiin myös testitunnukset, joiden avulla pystyttiin tutkimaan ohjelmiston toimintaa.

6 ERP-JÄRJESTELMÄ VAIHTOEHDOT

ERP-järjestelmää tutkittaessa huomioidaan myös verkkokaupparatkaisuja ja kassajärjestelmiä. Kyseiset ohjelmistot ja järjestelmät ovat ydintoimintoja kaupanalan yritykselle. Verkkokauppasovelluksissa ja kassajärjestelmissä on ominaisuuksia, joita perustettava yritys ja muut kaupanalan yritykset tarvitsevat.

6.1 Visma Netvisor

Visma Netvisor on automatisoitu taloushallinnon ja toiminnanohjauksen ohjelmisto. Netvisor on pilvipalvelu (SaaS). Netvisorissa on avoin rajapinta, joten se on mahdollista integroida eri ohjelmistoihin ja omaa useita valmiiksi räätälöityjä ratkaisuja esim. Vilkas verkkokauppaluun ja Elisa Kasaan. Netvisorissa on myös useita moduuleita taloushallinto, palkanlaskenta, myynti- ja ostolaskutus joita voi tarvittaessa ottaa käyttöön. (Visma 2017.)

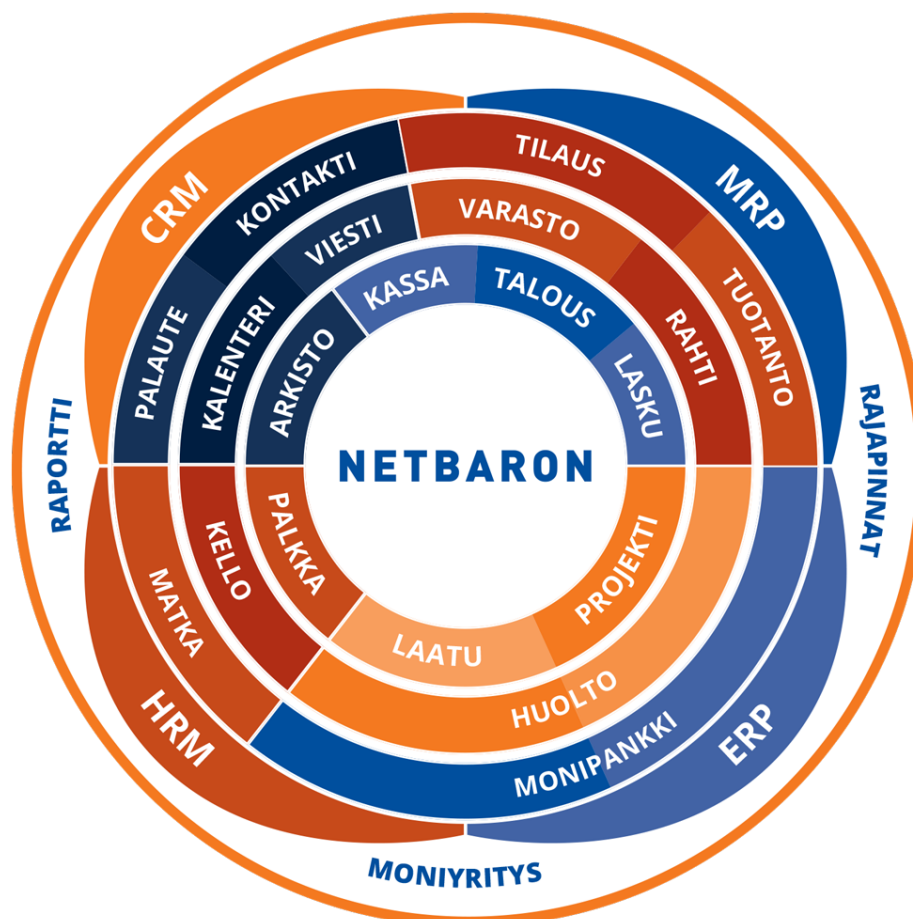
Netvisor on digitaalinen taloushallinnon ohjelmisto, johon voi integroida monia muita yrityksen tarvitsemia toimintoja. Tutkimuksessa mukana oleva Tehden kassa on myös integroitavissa Netvisoriin. Pilvipalveluna toimivan Netvisorin digitaalisuuden ja integrointien ansioista on yrityksellä aina saatavissa ajantasainen tieto yrityksen kaikista toiminnoista ja taloudellisesta tilanteesta.

Perustettavalle yritykselle suunniteltiin ratkaisua, jossa Netvisoriin yhdistetään Elisa Kassa ja verkkokauppalvelu, joiden hinnoittelu tapahtuu Elisan kautta. Vuodelle 2017 integraatiot eivät maksaisi mitään ja varaston hallinta tapahtuisi Elisan kassajärjestelmän kautta. Tämän yhdistelmän ansiosta varastotiedot olisivat verkkokaupassa ja kassajärjestelmässä aina ajantasaiset.

Netvisorin hinnoittelu perustuu käyttöön otettaviin toimintoihin ja yrityksen liikevaihtoon. Lisäksi tulee myös integraatio kustannukset muihin ohjelmistoihin.

6.2 Netbaron

NetBaron tarjoaa sähköisen liiketoiminnan sovelluksia. Ohjelmistokokonaisuuksia on tarjolla taloushallintoon, toiminnanohjaukseen, asiakkuudenhallintaan ja henkilöstöhallintaan. Lisäksi on saatavissa kassa-sovellus. (NetBaron 2017.) NetBaronin sovellukset tulevat hyvin esille kuvassa 4.



Kuva 4. NetBaron ohjelmisto sovellusperhe (NetBaron sovellukset 2017)

Netbaron on monipuolinen ERP-järjestelmä, jonka sovellukset toimivat moduuleina, ja näitä yritys voi tarvittaessa ottaa käyttöönsä. Valmiin integraation avulla Netbaronin voi yhdistää MyCashflow verkkokauppaan.

Netbaronin hinnoittelu perustuu yrityksen käytössä oleviin moduuleihin ja mahdollisiin integraatioihin.

6.3 Tehden

Tehden keskittyy kaupanalan ohjelmistojen tarjoamiseen. Tehden toimii pilvipalveluna ja tarjoaa yrityksen tarpeiden mukaisia järjestelmiä, joita ovat kassa, ajanvaraus, kauneus, liikunta, kauppa ja kassa & ajanvaraus. Kuva 5 kertoo Tehden-järjestelmästä. (Tehden 2017.) Tehden kassaan on mahdollista ottaa lisäosina myyntitilausjärjestelmä, laskutus ja myyntireskontra.



Kuva 5. Tehden-toiminnanohjausjärjestelmä (Tehden 2017).

Tehden-järjestelmässä on valmis integraatio MyCashflow -verkkokauppaohjelmistoon. Integraation avulla tuotteiden varastosaldot ovat ajantasaiset, koska verkkokaupan ja kassan myynnit päivittyvät automaattisesti. Myös eri taloushallinnon ohjelmistoihin löytyy valmiita integraatioita esim. Netvisor. (Pajula 2017.)

Tehden-kassa on selkeällä käyttöliittymällä oleva kassajärjestelmä. Tehden-kassajärjestelmässä on muokattava tilikartta, ja sillä pystyy tekemään osakirjanpidon. Järjestelmästä saa valmiit raportit kirjanpitoon sähköisessä muodossa. Tehden-kassa on mahdollista integroida suoraan taloushallinnon ohjelmistoon jolloin tiedot siirtyvät automaattisesti kirjanpitoon. Esimerkiksi Netvisoriin yhdistäessä tehden ottaa oman kuukausi perusteisen integraatio korvauksen, jonka lisäksi tulee Netvisorin rajapinta korvaus, joka määräytyy yrityksen liikevaihdon mukaan.

6.4 Elisa Kassa

Elisa Kassa on pilvipalveluna toimiva kassa järjestelmä, joka sisältää käteis- ja korttimaksut, tuotehallinnan, asiakasrekisterin, ylläpidon ja laskutuksen. Kassajärjestelmä ei ole sidonnainen paikkaan, joten sitä voi käyttää tietokoneen, tabletin ja älypuhelimien avulla missä vain. (Elisa Kassa 2017.)

Elisa Kassa ja Elisa Verkkokauppa ovat osana Netvisor ERP-järjestelmä vertailussa. Netvisor ja Elisa Verkkokauppa käyttää Elisa Kassan varasto ja tuotehallintaa.

Elisa Kassalla on kiinteä 69 €:n kuukausimaksu ja lisäksi voi ostaa kauppiaan paketteja, joissa kuukausimaksu on korkeampi. Esimerkkinä kauppiaan paketti Tabletti sisältää kassa-sovelluksen, tabletin, mobiililaajakaistaliittymän, kassalippaan ja käyttöönottopalvelun hintaa 119 €/kk (alv 0 %) sopimus kestää 24 kuukautta. (Elisa Kassa 2017.)

6.5 Elisa Verkkokauppa

Elisa Verkkokauppa on sovellus, jossa kaikki muu on valmista, sivustolle laiteaan yrityksen oma sisältö valmiille sivupohjille. Elisa huolehtii verkkokauppaympäristöstä sekä ylläpidosta ja päivityksistä vuorokauden ympäri. Yritykselle jää sisällön tuottaminen, tuotteiden ylläpito, tilausten käsittely ja markkinointi. Verkkokauppaan sisältyy Klarna Checkout -maksutapa, mikä mahdollistaa asiakkaille maksamisen laskulla, verkkopankkitunnuksilla ja luottokortilla. (Elisa verkkokauppa 2017.)

Elisa Verkkokauppa on kuukausimaksupohjainen ohjelmisto. Elisa Verkkokauppa M 38.90 €, verkkokauppa L 86,90 € ja verkkokauppa Pro 196.90 € kuukaudessa. Elisa Verkkokauppa L sisältää enemmän ominaisuuksia kuin edullisempi versio esimerkiksi alennuskuponit ja tuotearviot. (Elisa Verkkokauppa 2017.)

6.6 MyCashflow

MyCashflow on kotimainen täysin ylläpidetty verkkokauppalvelu. MyCashflow Basic verkkokaupan 49 €, Advanced 99 € ja Pro 149 € kuukaudessa, hinnan noustessa levytilaa saa enemmän ja kaupan tuotemäärä nousee. (MyCashflow 2017.)

ERP-järjestelmä vertailussa MyCashflow verkkokauppa on yhdistetty Tehdenkassajärjestelmään sekä Netbaron ERP-järjestelmään.

6.7 Yhteenveto ERP-järjestelmästä

Monissa ERP-järjestelmissä on painotuksena taloushallinnon toimenpiteet ja tuotannonohjaus. Kaupanalalla toimiva yritys tarvitsee kuitenkin muitakin toimintoja, esimerkiksi kassasovelluksen ja mahdollisesti verkkokauppasovelluksen ja näitä joudutaankin erikseen integroimaan kyseisiin järjestelmiin. Ohjelmistojen tarjoajat ovat tehneet valmiiksi integraatioita eri järjestelmiin, joten valmiita integraatioita löytyy, eikä niitä tarvitse tehdä alusta asti. Löytyy myös yrityksiä, jotka myyvät integraatiopalvelua eri ohjelmistojen välille.

6.8 Yhteenveto verkkokaupasta ja kassajärjestelmästä

Verkkokaupparatkaisujen tarjoajia on paljon. Yrityksellä ei itsellään ole osamista verkkokaupan perustamiseen ja tekemiseen, joten tutkimuksessa keskitytään valmiisiin verkkokauppalveluihin. Tutkimuksessa on käsitelty valmiita verkkokaupparatkaisuja ja ohjelmistoja, eikä aikataulun vuoksi ole selvitetty kustomoitujen verkkokaupparatkaisujen hintaa, koska tämä vaatisi käytännössä sivujen toteuttamisen.

Kassajärjestelmissä on myös muita kiinnostavia vaihtoehtoja. Yhtenä kiinnostavana ratkaisuna olisi esimerkiksi Pivokassa, mutta tähän ei ehditty tässä tutkimuksessa syventymään. Kassajärjestelmissä on myös valmiita integraatioita verkkokauppoihin ja taloushallinnon ohjelmistoihin.

6.9 Benchmarking

Benchmarking eli vertailuanalyysissä vertaillaan Netvisor-, Tehden- ja Netbaron-järjestelmiä. Hintavertailu jää pois, koska tarjoukset ovat luottamuksellisia. Vertailtavissa järjestelmissä Netvisor ja Netbaron omaa vahvemmat taloushallinnon toiminnot koska ovat taloushallinnonohjelmistoja. Tehden on vahvemmin kassajärjestelmä, josta saa tarkat myynninseuranta raportit myös Netbaronilta saa kassaohjelman.

Tehden-toiminnanohjausjärjestelmä on keskittynyt enemmän kaupanalan toimintoihin kassan, ajanvarauksen ja palvelumyynnin puolella. Tehden-järjestelmä vaatii lisäksi taloushallinnon ohjelmiston, jos halutaan päästä samanlaisiin kirjanpidon ominaisuuksiin kuin Netvisorissa ja Netbaronissa. Netvisorilla ei ole omaa kassajärjestelmää, joten kassa on otettava muualta esim. Tehden, Elisa.

Elisa Kassan ja Verkkokaupan yhdistelmä on vertailukelpoinen Tehden kassajärjestelmään, johon on integroitu MyCashflow verkkokauppa. Elisa yhdistelmä on jätetty pois bechmarkingista, koska sen on Netvisor ERP-järjestelmän yhteydessä mukana.

Netbaron on näistä kolmesta yhtenäisin kokonaisuus, koska heillä on taloushallinnon ohjelmisto ja kassaohjelma. Integroitavaksi jää vain verkkokauppa niin kuin Netvisorissa ja Tehdenissä.

ERP-järjestelmien kokonaishintoihin vaikuttavat monet tekijät ja lopullista hintaa varten täytyykin tietää ERP-järjestelmään integroitavan kassan ja verkkokaupan hinnat ja näiden integraatiomahdollisuus ja integraation hinta. Lisäksi täytyy arvioida yrityksen liikevaihtoa, johon perustuu esimerkiksi Netvisorin hinta. Hinnoissa on myös pidettävä mielessä ohjelmistojen ja palvelujen tarjoukset ja heidän yhteistyöhönsä liittyvät hintaедut. Tämän vuoksi hintavertailu toimisi vain lyhyellä aikavälillä.

Vertailutaulukossa (taulukko 1) näkyy perustettavalle yritykselle tarvittavat perustoiminnot ERP-järjestelmiin, mitkä kassa-, verkkokauppa- ja kirjanpito-ohjelmistot järjestelmiin voi yhdistää. Ohjelmisto integraatioita yhdistelmiä on

myös muita, mutta taulukossa on järjestelmien myyjien tarjouksissaan ehdottamat ohjelmistoyhdistelmät.

Taulukko 1. Benchmarking-taulukko

	Visma Netvisor	Tehden Kassa	Netbaron
Palvelumuoto	Pilvi	Pilvi	Pilvi
Ominaisuudet kts esittely, lisä moduulit	Kirjanpito	Osakirjanpito	Talous/kirjanpito
	Ostoreskontra	Asiakashallinta	Asiakashallinta
	Web service-raja-pinta	Kassa	Kassa
		Varastohallinta	Varastohallinta
		Tuotehallinta	Tuotehallinta
		Raportit	
Verkkokauppa	Ei	Ei	Ei
-Integraatio	Elisa verkkokauppa	MyCashflow	MyCashflow
Kassa	Ei	Kyllä	Kyllä
-integraatio	Elisa	-	-
Kassa ja verkkokauppa integraatio	Elisa – Elisa verkkokauppa	Tehden – My-cashflow	Netbaron – My-Cashflow
Varasto/kassa ja verkkokauppa integraatio	Kyllä, käyttää kassajärjestelmän varastohallintaa	Kyllä, käyttää kassajärjestelmän varastohallintaa	Kyllä
Tilitoimisto integraatio	Netvisor tilitoimistot	Kyllä. Netvisor, Procountor	Netbaron tilitoimistot
Laajennettava	Kyllä	Kyllä	Kyllä

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Oikean kokonaisratkaisun löytäminen perustettavalle yritykselle lähestymällä ratkaisua ERP-järjestelmän kautta on hankala. Perustettavan yrityksen myynti on alustavasti tapahtumassa pääasiassa verkkokaupan kautta. Myyntiä tapahtuu myös kassan tai kassajärjestelmän kautta. Lähestymällä ratkaisua ERP-

järjestelmän kautta joudutaan tyytymään ERP-järjestelmän tarjoamiin ratkaisuihin verkkokaupan ja kassan valinnassa, vaihtoehtoisesti voi varautua mak samaan uuden integraation kehittämisestä.

Hinta on usein oleellinen asia aloittavan yrityksen ohjelmistoratkaisuissa. On siis huomioitava verkkokauppapalvelun myyjien tarjouksia, mahdollisia integraatio tarjouksia. Kyseisillä tarjouksilla voi olla vuositasolla isokin merkitys. Verkkokaupparatkaisuja tarjoavien yritysten ja kassajärjestelmiä tarjoavien yritysten yhteistyö on lisääntynyt.

Kolmen vertailuun otetun järjestelmän vertailua tehdessä voidaan todeta, että taulukon mukaisilla ratkaisuilla hinnoissa ei ole suuria eroja kuukausitasolla. Mikään kolmesta vaihtoehdosta ei pysty tarjoamaan kaikkia perustettavan yrityksen tarvitsemia toimintoja, vaan vaatii integroinnin johonkin muuhun ohjelmistoon tai järjestelmään.

Tutkimuksen perusteella perustettavan yrityksen X kannattaisi valita ERP-järjestelmäksi Netvisor, Elisa Verkkokauppa ja Elisa Kassa kokonaisuus. Netvisoriin voi tarvittaessa lisätä moduuleita yrityksen tarpeen mukaan ja näiden järjestelmien pitäisi toimia keskenään hyvin valmiiden integraatioiden ansiosta. Ennen lopullisen päätöksen tekoa yrityksen täytyy tutustua tarkemmin Elisa Verkkokauppaan ja selvittää, onko kyseinen verkkokaupparatkaisu yritykselle sopivin.

Tässä tutkimuksessa ei ollut aluksi tarkoitus tutkia tarkemmin verkkokauppa ratkaisuja. Kiireisen aikataulun takia niihin ei ehditty tarkemmin perehtyä, vaikka paremman ratkaisun löytämiseksi näin olisi pitänyt tehdä.

Perustettavan yrityksen ERP-järjestelmä ratkaisua täytyykin lähestyä toista kautta. Valitaan verkkokaupparatkaisu, tähän toimiva kassajärjestelmä ja kyseisistä toiminnoista kootaan ERP-järjestelmä, mistä löytyy muut yrityksen tarvitsemat toiminnot, kuten kirjanpito ja yhteys tilitoimistoon tai kirjanpitäjään.

Verkkokauppa on tärkeä yrityksen markkinoinnin ja brändin luomisessa ja antaa ensimmäisen mielikuvan yrityksestä asiakkaille. Ensimmäiseksi yrityksen

täytyy ratkaista, kuinka perustaa verkkokaupan. Ostaako kustomoidun verkkokaupparatkaisun vai ottaako käyttöön valmiin kuukausimaksupohjaisen verkkokaupparatkaisun joltain palvelun tarjoajalta? Seuraavaksi valitaan kassajärjestelmä, jonka voi integroida toimimaan verkkokaupan kanssa.

Verkkokaupparatkaisuissa ja kassajärjestelmissä on valmiiksi laskutus ja osakirjanpidon mahdollisuuksia. Kirjanpito on tarkoitus ulkoistaa, joten ajantasaisimmat tiedot saisi digitaalisen taloushallinnonohjelmiston avulla. ERP-järjestelmäksi ja taloushallinnonohjelmistoksi valitaan ohjelmisto, josta löytyy valmiit integraatiot jo valittuun verkkokauppa ja kassajärjestelmä ratkaisuun.

Tutkimusta voidaankin siis käyttää tukena ja apuna ERP-järjestelmän valinnassa ja tiedon saamisessa. Ratkaisu täytyy hakea yrityksen ydintoimintojen, tässä tapauksessa verkkokauppa kautta.

8 POHDINTAA

ERP-järjestelmän valinta verkossa toimivalle kaupanalan yritykselle osoittautui monitahoiseksi tehtäväksi. Yhdistettäväksi tulee vähintään kolme järjestelmää, joita täytyisi vertailla keskenään ja löytää näistä toimivin yhdistelmä mahdollisimman pienin kustannuksin. Ratkaisua etsittiinkin kuukausimaksuperusteisten palvelujen kautta, ja jokaisella järjestelmällä on oma kuukausimaksunsa ja mahdolliset tarjoukset.

ERP-järjestelmät mielletään vieläkin usein suurten yritysten ja konsernien järjestelmiksi, mikä osaltaan hankaloitti tarjousten saamista ja vertailua. Ohjelmistoyritykset, jotka myyvät ERP-järjestelmiä keskittyvätkin usein suuriin yrityksiin ja kustomoituihin järjestelmiin. Tämä toikin ongelmia tarjousten saamisessa.

Olisikin mielenkiintoista lukea opinnäytetyö, jossa tutkittaisiin tarkemmin verkkokaupparatkaisuja ja niihin integroitavia ohjelmistovaihtoehtoja. ERP-järjestelmä kasattaisiinkin siis verkkokaupan ympärille, mikä olisi tässäkin tapauksessa ollut parempi lähestymistapa. Myös kassajärjestelmän kautta voisi lähestyä ERP-järjestelmän kokoamista vähittäiskaupan yritykselle.

LÄHTEET

Anttila, P. 2017. Konsulttijohtaja. Sähköpostikeskustelu 31.1.–21.3.2017. CGI Suomi Oy

Elisa Kassa. 2017. WWW-dokumentti. Päivitetty 22.3.2017. Saatavissa: <https://yriyksille.elisa.fi/kassa-jarjestelma> [viitattu 24.3.2017].

Elisa Verkkokauppa. 2017. Elisa verkkokauppa. Päivitetty 22.3.2017. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://yriyksille.elisa.fi/perusta-verkkokauppa> [viitattu 24.3.2017].

ERP-projektin kolme menestystekijää. s.a. Visma. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.visma.fi/tietopankki/artikkelit/erp-projektin-kolme-menestystekijaa/> [viitattu 23.2.2017].

Esteves, J. 2009. A benefits realisation road-map framework for ERP usage in small and medium-sized enterprises. PDF-dokumentti. Saatavissa: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/17410390910922804> [viitattu 22.2.2017].

Gratch, O. s.a. To ERP or Not to ERP: Should SMB's Invest In Enterprise Resource Planning? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.business.com/articles/erp-what-it-means-for-you-and-your-small-business/> [viitattu 22.2.2017].

Heino, P. 2010. Pilvipalvelut. Helsinki: Talentum Media Oy.

Henkilötietolaki 22.4.199/523. Finlex. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990523> [viitattu 22.2.2017].

Kananen, J. 2014. Verkkotutkimus opinnäytetyönä-Laadullisen ja määrällisen verkkotutkimuksen opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kaskela, L. 2005. Valmis vai räätälöity ratkaisu. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.tieke.fi/pages/viewpage.action?pageId=3441236> [viitattu 21.2.2017].

Kassajärjestelmät. 2017. Winpos. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.winpos.fi/kassajarjestelmat/> [viitattu 23.2.2017].

KvaliMOTTV, s.a. 1.1 Johdatus kvalitatiivisen tutkimuksen oppimisympäristön käyttöön ja perusteisiin. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L1.html> [viitattu 30.1.2017].

Lahti, S. & Salminen, T. 2014. Digitaalinen taloushallinto. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Lahtinen, T. 2013. Verkkokaupan käsikirja. Helsinki: Suomen Yrityskirjat Oy.

- Lepistö, L. 2014. Jokapäiväinen toiminnanohjausjärjestelmämme. Verkkolehti. *Alusta!* 29.7.2014. Saatavissa: <http://alusta.uta.fi/artikkelit/2014/07/29/jokapaeivainen-toiminnanohjausjarjestelmaemme.html> [viitattu 21.2.2017].
- Miten kassajärjestelmä toimii. 2015. Mobile Transaction. WWW-dokumentti. 29.9.2015. Saatavissa: <https://fi.mobiletransaction.org/miten-kassaj%C3%A4rjestelm%C3%A4-toimii/> [viitattu 23.2.2017].
- MyCashflow. 2017. MyCashflow. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.mycashflow.fi/perusta-verkkokauppa> [viitattu 24.3.2017].
- NetBaron. 2017. NetBaron – Helpottaa firman rutiineja. Saatavissa: <http://www.netbaron.fi/> [viitattu 16.3.2017].
- NetBaron sovellukset. 2017. Sovellukset. Saatavissa: <http://www.netbaron.fi/sovellusperhe/> [viitattu 16.3.2017].
- Oksanen, T. 2010. CRM ja muutoksen tuska – Asiakkuudet haltuun. Helsinki: Talentum.
- Pajula, M. 2017. Myyntijohtaja. Sähköpostikeskustelu 9.3.-16.3.2017. Tehden Oy.
- Ruhanen, N. 2015. Sosiaalinen CRM jalostaa datan tulevaisuuden menestykseksi. Artikkel. 17.6.2015. Saatavissa: <http://www.dagmar.fi/uutiset/sosiaalinen-crm-jalostaa-datan-tulevaisuuden-menestykseksi> [viitattu 24.2.2017].
- Saarelainen, A. 2014. Yllätystulos? Erp-hanke ei menekään useimmiten kiville. Verkkolehti. *Tivi*. 3.11.2014. Saatavissa: <http://www.tivi.fi/Uutiset/2014-11-03/Yll%C3%A4tystulos-Erp-hanke-ei-menek%C3%A4%C3%A4n-useimmiten-kiville-3150125.html> [viitattu 23.2.2017].
- Sahlsten, P. 2012. Asiakkuudenhallinta eli CRM – mistä oikein on kysymys?. Blogi. 3.9.2012. Saatavissa: <http://www.myynti20.fi/asiakkuudenhallinta-crm-mista-on-kysymys/> [viitattu 22.2.2017].
- Slack, N., Brandon-Jones, A. & Johnston, R. Operations management. 7.painos. Harlow: Pearson.
- Tammela, J-P. 2015. ERP-toiminnanohjausjärjestelmän hankinta ja käyttöönotto yrityksessä. Blogi. Päivitetty 15.7.2015. Saatavissa: <https://www.provianet.fi/erp-toiminnanohjausjarjestelman-hankinta-ja-kayttoonotto-yrityksessa/> [viitattu 23.2.2017].
- Toiminnanohjausjärjestelmä. s.a. Logistiikan maailma. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Toiminnanohjausj%C3%A4rjestelm%C3%A4> [viitattu 24.2.2017].
- Toiminnanohjausjärjestelmän hyödyt pk-yritykselle. 2017. Visma. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.visma.fi/tietopankki/artikkelit/tarkeat-tehtavat-erp-jarjestelman-hankintaprosessin-alussa/> [viitattu 21.2.2017].

Vilpola, I & Kouri, I. 2006. Toiminnanohjausjärjestelmän hankinta C-CEI-menetelmän avulla – joutaako yritys vai järjestelmä?. Helsinki: Teknologiainfo Teknova Oy.

Visma. 2017. Visma Netvisor. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.visma.fi/ohjelmistoratkaisut/ohjelmistot/visma-netvisor/> [viitattu 16.3.2017].

Vuorinen, P. 2016. 5 harhaluuloa pilvipalveluna toimivasta kassajärjestelmästä. Blogi. 27.5.2016. Saatavissa: <https://www.tehden.com/blogi/5-harhaluuloa-pilvipalveluna-toimivasta-kassajarjestelmasta> [viitattu 23.2.2017].