

Alexi Pärnänen

VISMA NOVAN TEHOSTAMINEN YRITYKSESSÄ
INTEGROINTIVAATIMUKSET HUOMIOIDEN

Logistiikan koulutusohjelma
2017

VISMA NOVAN TEHOSTAMINEN YRITYKSESSÄ,
INTEGROINTIVAATIMUKSET HUOMIOIDEN

Pärnänen, Aleks
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Logistiikan koulutusohjelma
Toukokuu 2017
Ohjaaja: Pajala, Anssi
Sivumäärä: 39
Liitteitä: 0

Asiasanat: logistiikka, erp, tehostaminen

Tämän opinnäytetyön aiheena oli Articma Oy:n käyttämän toiminnanohjausjärjestelmän tehostaminen kyseisessä yrityksessä, integrointivaatimukset huomioiden. Työssä tutkittiin yrityksen nykyistä tapaa käyttää toiminnanohjausta sekä ongelmakohtia liittyen siihen ja etsittiin ratkaisuja näihin edellä mainittuihin ongelmiin, jotta kyettäisiin tehostamaan tätä kokonaisuutta.

Aihe oli kirjoittajalle tuttu aikaisemman työkokemuksen pohjalta samaisessa yrityksessä.

Tutkimustyötä tehtiin projektiluontoisesti, muun muassa haastatteleamalla yrityksen omistajakaksikkoa ja hyödyntämällä omia kokemuksia. Arkipäiväistä työntekoa haittaavien ongelmakohtien ongelmakohta löydettiin varastokirjanpidon puutteellisista tiedoista, joka puolestaan oli pitkälti kytköksissä muihin havaittuihin ongelmakohtiin.

Työn tuloksena saadut kehitysehdotukset pohjautuvat omiin kokemuksiin ja yhteisiin keskusteluihin työntekijöiden kanssa.

Teoriapuolen tarkoituksena oli tutustuttaa lukija hiljalleen, pala palalta siihen mistä toiminnanohjauksessa on kyse ja kuinka se on toteutettu kohdeyrityksessä. Teoriatietoa etsittiin kirja- ja verkkolähteistä.

Tutkimusmetodeja käyttäen, niiden perusteella luodut kehitysideat olivat onnistuneita, joskin käyttöönottoperiodi on vielä pahasti kesken, joten tässä vaiheessa ei voida sanoa kuinka ylös tavoitteissa lopulta päästiin. Todennäköisesti arkityö selkeytyy ja nopeutuu ainakin joiltain osin.

INCREASING THE PERFORMANCE OF VISMA NOVA IN A COMPANY WHILE TAKING INTEGRATION REQUIREMENTS IN TO CONSIDERATION

Pärnänen, Aleks
Satakunta University of Applied Sciences
Degree Programme in Logistics
May 2017
Supervisor: Pajala, Anssi
Number of pages: 39
Appendices: 0

Keywords: logistics, erp, performance

The purpose of this thesis was to increase the performance of Articma Oy's Enterprise Resource Planning software while taking integration requirements in to consideration. In this thesis was studied company's current way of using ERP and its problems, also a quest to find solutions to these previously mentioned problems was established so that performance increase of this whole could be made.

The topic was familiar to the writer since having personal experience of working in the company.

Research were made as project-type work, for example by interviewing the two owners of the company and utilizing own experiences. The core problem that caused disadvantages to daily work routines was found from inventory management as a lack of proper data and that was also found leading to most of the other problems.

The research results were based mainly on own experiences and the interviews.

When it comes to the theory part of this thesis, it was supposed to slowly introduce the reader to the world of ERP in common and on how it's done in our target company. Books and internet sources were used to find the needed information.

While using different research methods, some development ideas surfaced and were considered promising although since any of the ideas are yet to be put in a good use, it's hard to say if the goals were reached or not. Anyways there's a great chance of clarifying and speeding up the daily routines around Articma Oy.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	7
1.1	Tutkimuksen tausta	7
1.2	Tutkimuksen toimeksiantaja	7
1.3	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus	8
1.4	Tutkimusmenetelmät ja -aineisto	9
2	TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMIEN (ERP) LYHYT HISTORIA	9
2.1	MRP I.....	9
2.2	MRP II	10
2.3	ERP	11
3	TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMIEN TARJOAJAT SUOMESSA PIENYRITYSTEN NÄKÖKULMASTA	14
3.1	Toiminnanohjausjärjestelmä pk-yrityksessä.....	15
4	VISMA SOFTWARE OY	17
4.1	Visma Nova 9.3	18
4.2	Taloushallinto	19
4.2.1	Laskutus ja myyntireskontra.....	19
4.2.2	Ostoreskontra	20
4.3	Materiaalihallinto.....	21
4.3.1	Varastokirjanpito	21
4.3.2	Myyntitilaukset.....	23
4.3.3	Asiakaskortisto	24
4.3.4	Hinnastot	25
4.3.5	Ostotilaukset	25
4.3.6	EDI-yhteydet	26
5	ARTICMAN NYKYTILANTEEN ANALYYSI	27
5.1	Visma Novan historia Articma Oy:ssä	27
5.2	Arkipäivä Articmassa.....	28
5.3	Sovellukset.....	28
5.3.1	Asiakaskortisto	29
5.3.2	EDI	30
5.3.3	Laskutus/myyntireskontra	30
5.3.4	Myyntitilaukset.....	31
5.3.5	Ostoreskontra	32
5.3.6	Ostotilaukset	33
5.3.7	Varastokirjanpito	33
6	UUSIA TOIMINTAMALLEJA TYÖSKENTELYYN	34
7	YHTEENVETO	36

LÄHTEET.....	39
LIIKTEET	

LYHENTEET

APICS	American Production and Inventory Control Society
CRM	Customer Relationships Management
EDI	Electronic Data Interchange
ERP	Enterprise Resource Management
HRM	Human Resource Management
IaaS	Infrastructure as a Service
MRP 1	Material Requirements Planning
MRP 2	Manufacturing Resources Planning
OVT	Organisaatioiden Välinen Tiedonsiirto (kts. EDI)
PaaS	Platform as a Service
PDF	Portable Document Format
Pk-yritykset	Pienet ja keskisuuret yritykset
ROP	Reorder Point
SaaS	Software as a Service

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on analysoida Articma Oy:n nykyisen toiminnanohjausjärjestelmän käyttötavat sekä tehdä kehittämis- ja parannusehdotuksia toiminnanohjausjärjestelmän tehokkaampaan käyttöön koko tilauksesta laskuun -prosessissa.

Eryteisesti tutkimuksen tarkastelun kohteena on yrityksen toiminnanohjausjärjestelmän integrointi yrityksen asiakkaisiin ja toimittajiin.

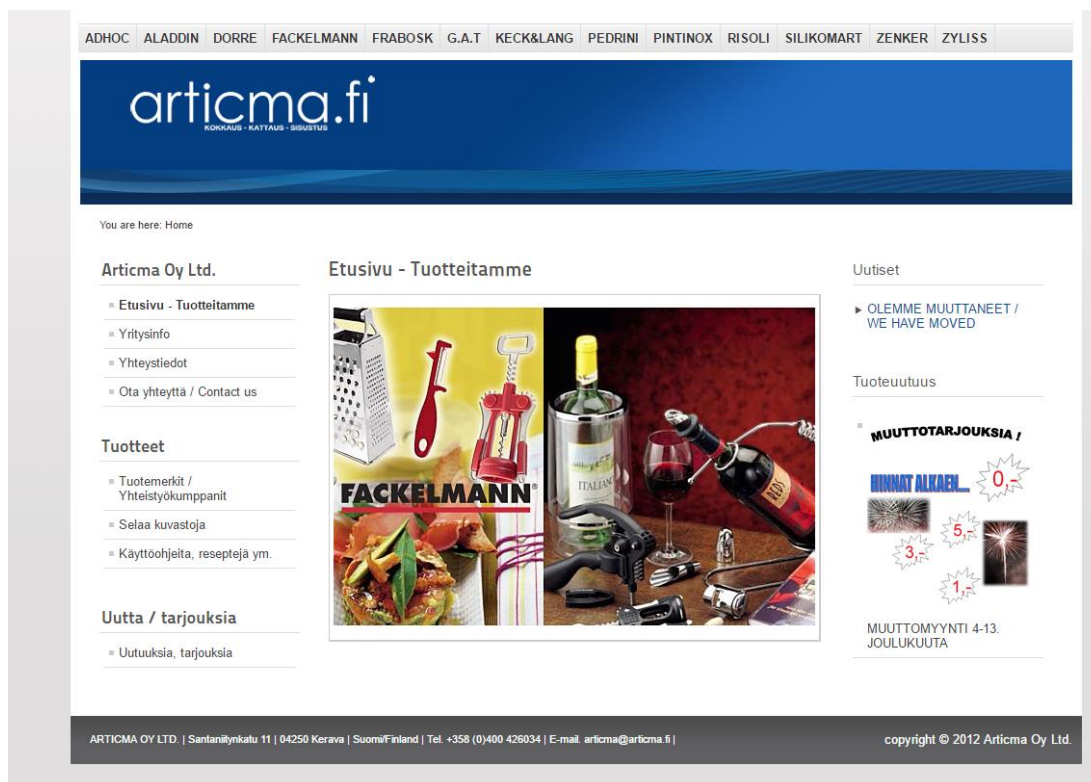
1.2 Tutkimuksen toimeksiantaja

Nykyään tuusulalainen Articma Oy Ltd. on keittiövälineiden maahantuoja ja tukku-kauppias, joka on perustettu vuonna 1992 Keravalle.

25 vuoden raudanlujalla kokemuksella yritys on vakiinnuttanut paikkansa osana markkinoita. Heidän pääasiakkaisiin ovat muodostuneet isot keskusliikkeet kuten esimerkiksi Stockmann ja Kesko, mutta myös myyntiä pienliikkeille ja kuluttaja-asiakkaille on ympäri Suomea.

Yritys on kansainvälinen, myyntipuolella Baltia, Venäjä ja ostopuolella puolestaan muun muassa Saksa, Italia ja Iso-Britannia. Suurin osa tuotteiden valmistuksesta tapahtuu Kiinassa.

Kyseessä on pienyritys, joka suoraan työllistää kaksi henkilöä, mutta käyttää toiminnassaan lisäksi alihankkijoita. Articma Oy:n liikevaihto oli (12/2015) 879,000,00 €.



Kuva 1. Articma Oy: n verkkosivut.

1.3 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus

Tämä opinnäytetyö tulee olemaan projektityyppinen tutkimus, jonka allekirjoittanut suorittaa yhdessä asiakkaan kanssa. Tavoitteenamme on löytää yksinkertaisia ratkaisuja, joiden avulla kohdeyrityksen rajalliset resurssit saataisiin hyödynnettyä jatkossa tehokkaammin sekä arkitoimet olisivat töissä mahdollisimman automatisoituja ja noudattaisivat eri työvaiheisiin sopivia toimintamalleja. Esimerkkinä; kuinka avata uusi tuote varastokirjanpitoon.

Kohdeyrityksellä käytössä oleva ERP-ohjelmisto Visma Nova tulee olemaan huomion keskipisteenä ja opinnäytetyön empiirinen osa keskittyy tähän.

1.4 Tutkimusmenetelmät ja -aineisto

Tutkimuksessa kerätään tietoa haastattelemalla yrityksen työntekijöitä sekä tutustumalla syvemmin toiminnanohjausjärjestelmän tarjoamiin toimintoihin. Lisäksi tutkimusaineisto pohjautuu myös tekijän omiin kokemuksiin, jotka pohjautuvat Articma Oy:llä hankittuun työkokemukseen varastonhoitajana.

Työn empiirinen osuus on laadullista eli kvalitatiivista tutkimusta ja tutkimusmetodina on haastattelu.

2 TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMIEN (ERP) LYHYT HISTORIA

Seuraavissa luvuissa on käsitelty lyhyesti ERP-järjestelmien taustaa eli mistä toiminnanohjausjärjestelmien kehitys on lähtenyt liikkeelle ja miten nykyisiin ERP-ratkaisuihin on päädytty. ERP (Enterprise Resource Planning) -järjestelmien kehitys alkoi 1960-luvulla, kun varastoseurantaan haluttiin kehittää järjestelmiä.

2.1 MRP I

MRP muodostuu sanoista Material Requirements Planning eli suomennettuna materiaalityövelaskenta. MRP on 1960-luvun alkupuolella kehitetty ohjelmistopohjainen tuotannosuunnittelu- ja varastohallintajärjestelmä, jonka oppi-isänä pidetään silloin J.I. Case:llä työskennellyttä tsekkiläis-amerikkalaista Joseph Orlickyä.

IBM:lle vuonna 1962 siirryttyään Orlicky tapasi kaksi muuta MRP:n tulevalle kehitykselle keskeistä henkilöä; George Plosslin ja Oliver Wightin. Vuonna 1975 Orlicky julkaisi kirjan nimeltä ”Material Requirements Planning”, josta myöhemmin tuli niin sanottu materiaalityövelaskennan raamattu.

Jo vuoteen 1981 mennessä 8000 yrityksellä oli käytössään MRP-järjestelmä. (Mallory 2016; Mabert 2006, 348-350)



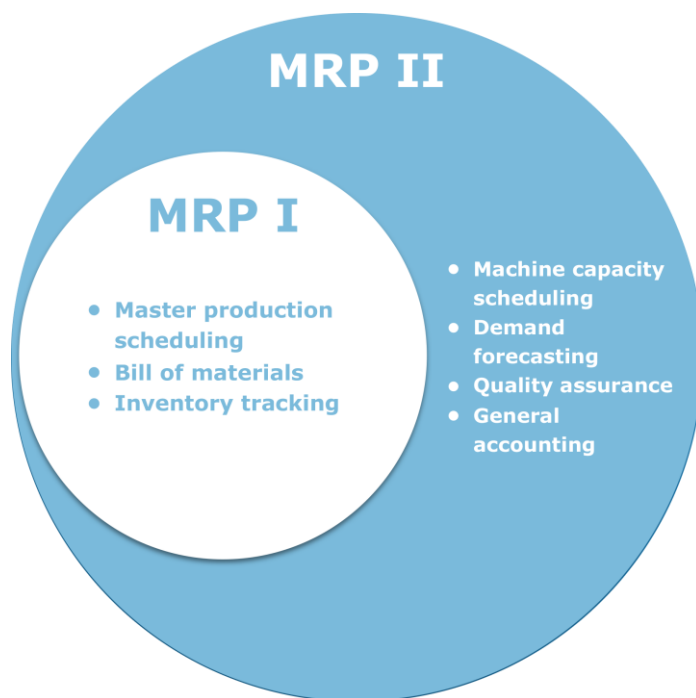
Kuva 2. MRP I ominaisuudet.

MRP I oli tullessaan kuvioihin ohjelmistona vielä aika yksinkertainen ja köykäinen varsinkin verrattaessa nykyajan vastaaviin. Se koostui varasto- ja hankintatoimien materiaalityrvelaskennoista, taloudellisen eräkoon määrittämisestä tuotannosuunnittelussa sekä varastomäärien seurannasta kuten kuva 2 osoittaa. Tavoitteena oli esimerkiksi ohjata ostotoimintaa ja automatisoida tilausten tekemistä (ROP). (Kettunen & Simons, 2001)

2.2 MRP II

J. Orlicky loi maineensa MRP I kehittäjänä, mutta sen suosion takana olivat pitkälti Wightin ja Plosslin 1970-luvun alkupuolella yhdessä tekemä mainostyö APICSin kanssa. (Mallory, 2016)

Oliver Wight ei kuitenkaan vain tyytynyt MRP I:n suosioon vaan jatkoi kehitystyötä sen pohjalta lisäten uusia ominaisuuksia ja vuonna 1983, sen seurauksena syntyi MRP II eli Manufacturing Resources Planning, suomennettuna tuotannonohjaus. (Kettunen & Simons, 2001)



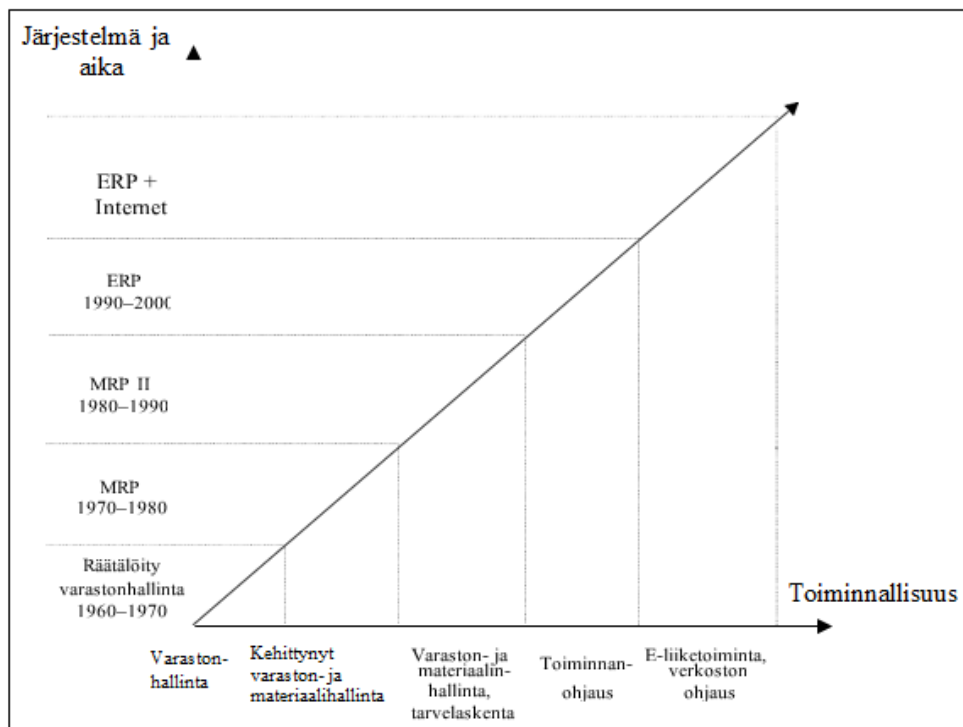
Kuva 3. MRP II ominaisuudet.

Tämä niin ikään uudistettu, kehittyneempi versio MRP II piti sisällään kaikki MRP I -konseptin ominaisuudet paranneltuina sekä lisäksi liudan uusia toimintoja. Näitä olivat muun muassa lattiataason toiminnanohjaus ja jakelunhallinta sekä finanssipuolen kiinnittäminen osaksi toiminnanohjausta, kuten kuva 3 havainnollistaa. (Kettunen & Simons, 2001; Mabert, 2006, 351)

2.3 ERP

Yritysten liiketoiminnan tueksi on kehitetty 1990-luvulta lähtien toiminnanohjausjärjestelmiä (ERP = Enterprise Resource Planning). Toiminnanohjausjärjestelmien tavoitteena on ollut yhdistää yrityksen eri toiminnot yhdeksi, yhtenäiseksi kokonaisuudeksi ja sitä kautta pyrkiä tehostamaan yrityksen liiketoimintaa.

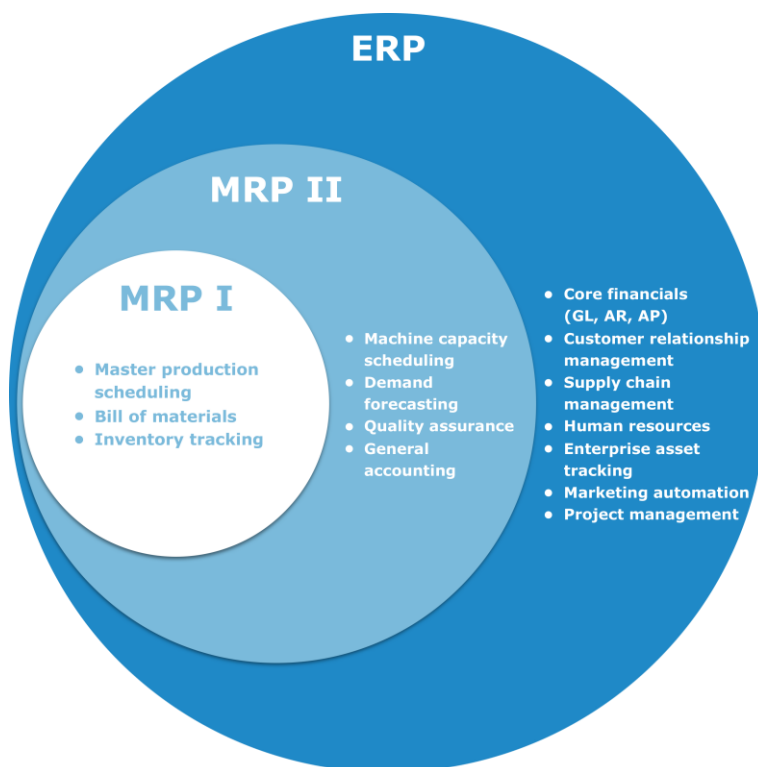
1990-luvun alussa MRP II -sovelluksiin lisättiin enemmän toiminnallisuutta kuten tuotannonohjausta, projektinhallintaa sekä osia talous- ja henkilöstöhallinnosta. Tämän kehityskaaren lopputuloksena syntyi nykyinen ERP-konsepti. Kaavio 1 esittää ERP-järjestelmien evoluutiota MRP-ratkaisuista alkaen. (Kettunen & Simons, 2001)



Kaavio 1. Toiminnanohjausjärjestelmien kehityshistoria ja toiminnallisuuden kehittyminen (VTT).

Pääsääntöisesti toiminnanohjausjärjestelmät ovat olleet suuryritysten käytössä, mutta viime vuosina ERP-järjestelmiä on kehitetty myös pienten ja keskisuurten yritysten sektorille. Pk-yritysten tarpeet ja vaatimukset eroavat kuitenkin merkittävästi suuryritysten tarpeista ja vaatimuksista, mikä vaikuttaa myös toiminnanohjausjärjestelmiltä edellytettäviin toiminnollisuuksiin.

Nykyiset toiminnanohjausjärjestelmät ovat rakenteeltaan pääosin modulaarisia, mikä tarkoittaa sitä, että tietty toiminnallinen moduuli vastaa tietystä kokonaisuudesta. Esimerkiksi HRM-moduuli vastaa henkilöstöhallinnon toiminnoista. Kuvassa 4 on eritelty pintapuolin ERP-järjestelmän eri moduulit. (Kettunen & Simons, 2001)



Kuva 4. ERP:n ominaisuudet.

Tällä hetkellä on tulevana kehitysvaiheena näköpiirissä ERP-järjestelmien siirtyminen pilvipohjaisiksi palveluiksi. Tämä tulee helpottamaan erityisesti pk-sektorin yritysten mahdollisuutta hyödyntää ERP-ratkaisuja myös omassa liiketoiminnassaan.

Pilvipalvelut ovat suhteellisen uusi toimintamalli ottaa käyttöön eri tietojärjestelmiä tai tietotekniikan palveluita. Pilvipalvelut tarkoittavat sovellusten ja IT-infrapalvelujen hankkimista internetin välityksellä. Pilvipalveluita tarjotaan kolmella eri palveluasteella:

- IaaS (Infrastructure as a Service)
- PaaS (Platform as a Service)
- SaaS (Software as a Service)

Pilvipalveluiden suosio on kasvamaan päin, mutta tällä hetkellä esteinä ovat toiminnanohjausjärjestelmien massiivisuus ja konfigurointi eri yrityksille sopivaksi. Samoin monet yritykset kokevat pilvipalvelut ehkä epäluotettaviksi lähinnä tietoturvaa ajatellen. Toisaalta esimerkiksi pk-sektorin yrityksille pilvipalvelut tulevat olemaan jatkossa varteenotettava vaihtoehto, koska niiden käyttöönotto ei edellytä mittavaa pääoman

sitomista ERP-järjestelmään ja tarvittavaan IT-laitteistoon. Pilvipalveluiden ja perinteisen ERP-järjestelmän käyttöönottoa on vertailtu taulukossa 1. (Purohit 2012, s. 482)

Pilvipalvelu	Perinteinen ERP
vähäinen pääoman sitoutuminen	korkea pääoman sitoutuminen
ei suuria investointeja	suoria ja epäsuoria investointeja
edullisen tilauksen malli	kasvavien kustannusten malli
käyttöönotto viikoissa	pitkä käyttöönottoaika
skaalautuva	ei skaalautuva, kankea järjestelmä
vapaa pääsy, sijainnista riippumaton	rajattu pääsy
vapaat päivitykset	päivitykset maksullisia
joustava lisenssointi	rajattu lisenssointi

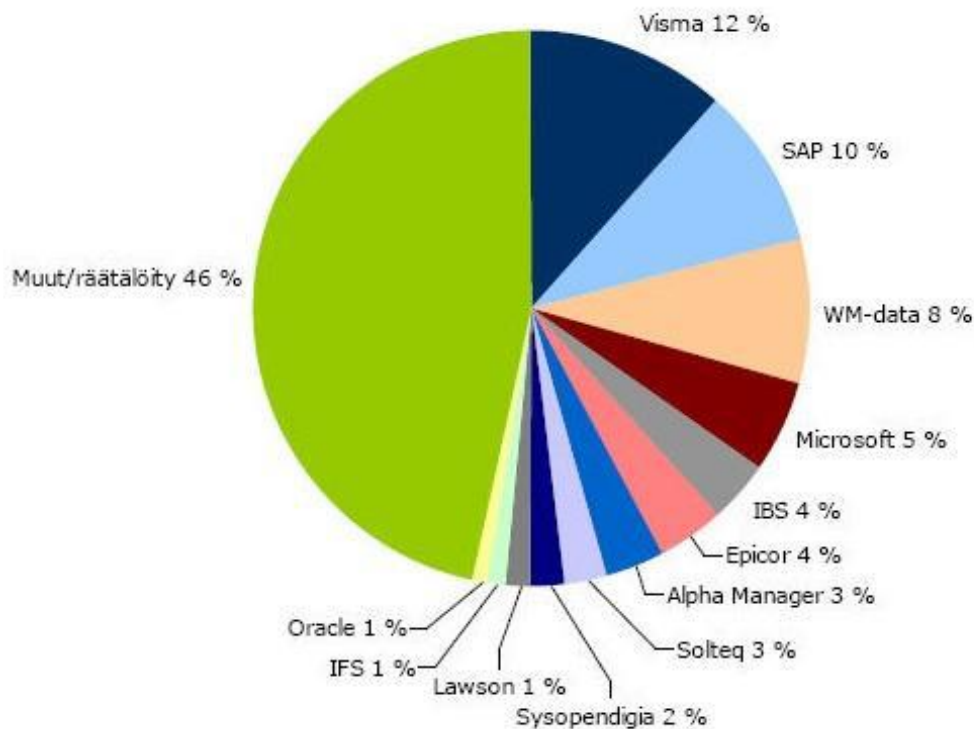
Taulukko 1. Pilvipalvelun ja perinteisen ERP:n eroavaisuudet.

3 TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMIEN TARJOAJAT SUOMESSA PIENYRITYSTEN NÄKÖKULMASTA

Nykypäivän markkinoilla esiintyvät ohjelmistot voidaan kilpailun näkökulmasta jakaa kolmeen eri kategoriaan, jotka ovat isot, keskikokoiset ja pienet yritykset. Tässä kyseisessä opinnäytetyössä perehdytään asiaan kuitenkin vain pienyritysten näkökulmasta, koska se on tälle tutkimukselle olennaista.

Kuvio 1 havainnollistaa ERP-ratkaisujen markkinajakoa vuonna 2007, mistä ilmenee Visman markkinajohtajuus tämän kokoluokan yrityksissä. Tämä johtuu pitkälti Visman tuotteiden hyvästä hinta-laatusuhteesta ja siitä kuinka helposti ohjelmistoa kytetään räätälöimään eri yrityksille sopivaksi moduulien avulla. Mainituista ohjelmistoista ainakin diagrammin perusteella Vismaa pidetään hankintahinnaltaan sopivimpana vaihtoehtona, kun esimerkiksi SAP on lähtökohtaisesti hankintakustannuksiltaan kalliimpi ja suunniteltu lähinnä enemmän suuryritysten tarpeisiin.

Vaikka valmiiden ohjelmistojen valikoima markkinoilla on suuri, silti räätälöityjen toiminnanohjausjärjestelmien osuus on merkittävä eli melkein puolet hankituista järjestelmistä kokoluokkaan katsomatta. (Lahti 2008 [viitattu 08.01.2017].)



Kuvio 1. ERP-ratkaisu pienissä (alle 100 työntekijää) organisaatioissa (Aara Finland 2007).

3.1 Toiminnanohjausjärjestelmä pk-yrityksessä

Yrityksen toiminnanohjausta voidaan tarkastella kolmella eri tasolla; strategisen ohjauksen taso, yrityksen kehitystoiminnan ohjaus ja operatiivinen ohjaus. Strateginen taso suuntautuu yritykselle asetettaviin tavoitteisiin, tulosten seurantaan ja toimenpiteiden suunnitteluun. Kehitystoiminnalla puolestaan luodaan puitteet strategisten tavoitteiden saavuttamiseksi. Operatiivinen toiminta on yrityksen tärkeimpiä tehtäviä, sillä se tuottaa yritykselle tuloa.

Pk-yritysten toiminnanohjaus on mielenkiintoinen alue, koska pk-yritysten toiminta vaihtelee suuresti yrityksittäin, mistä seuraa se, että niille on vaikea kehittää standardeitua toiminnanohjausjärjestelmiä. Haasteita lisää yritysten verkostoituminen, joka luo tarpeita toimitusketjussa olevien osapuolten järjestelmäintegraatioille.

Pk-yrityksessä toimintaa hahmotetaan keskeisten työntekijöiden suorittamien työvaiheiden kautta. Strategisia tehtäviä ei yleensä erotella kehitys- tai operatiivisista tehtävistä, vaan tehtävät suoritetaan tarpeen mukaan. Luonnollisesti pk-yrityksessä toiminta keskittyy operatiivisiin tehtäviin, koska ne ovat avainasemassa yrityksen tuloksellisen toiminnan kannalta.

Pienessä organisaatiossa sama henkilö suorittaa tehtäviä monella tasolla ja monessa toiminnossa. Tämä on ominainen tapa toimia pienessä organisaatiossa, koska työntekijöillä on useampia tehtäväkokonaisuuksia hoidettavanaan. Toiminnankehitys ei ole yleensä kovinkaan systemaattista pk-yrityksissä, mistä seuraa se, että toimintaa ei ohjata prosessinomaisesti. Tällöin yrityksen liiketoiminnan ohjaaminen kokonaisuutena saattaa olla satunnaista.

Lähdettäessä hankkimaan mille tahansa yritykselle ERP-järjestelmää on hankkeen toteuttaminen kiinni pääosin resursseista. Resurssien puute ei johdu ainoastaan pääomasta vaan usein myös yrityksen tietotaidoista ja kyvystä suunnitella toimintaa pitkällä aikavälillä. ERP-järjestelmien tullessa markkinoille, ne olivat suunnattu lähinnä vakavaraisille suuryrityksille, ei niinkään ”muutaman toiminnan” pienyrityksille. Markkinoiden suurimmat ja vanhimmat toimijat (Oracle, SAP) pyrkivät myös toimitamaan yksinkertaisia järjestelmiä, jotka perustuivat valmiisiin toimialaratkaisuihin. Syynä tähän oli useiden pienempien, samankaltaisten yritysten rantautuminen markkinoille, yksinkertaisimmilla, muokattavammilla ja halvemmilla vaihtoehdoilla varustettuna. Suurimpina haasteina ei kuitenkaan nähdä esimerkiksi järjestelmävalikoiman laajuutta vaan miten integroida se yrityksen jo olemassa oleviin järjestelmiin. Muita haasteita tuo myös tietotaitojen puutteellisuus monissa yrityksissä.

(Kettunen & Simons, 2001, s 40–44)

4 VISMA SOFTWARE OY

Päyhtiö Visma on norjalainen yritysohjelmistojen ja taloushallinnon palveluiden sekä IT-projektien ja -konsultoinnin tarjoaja, joka on perustettu vuonna 1996. Se on pohjoismaiden johtava tällä alalla ja Suomessa sen ”Visma-perheeseen” kuuluu seitsemän yritystä ja yksi niistä luonnollisesti on tämä Visma Software Oy.

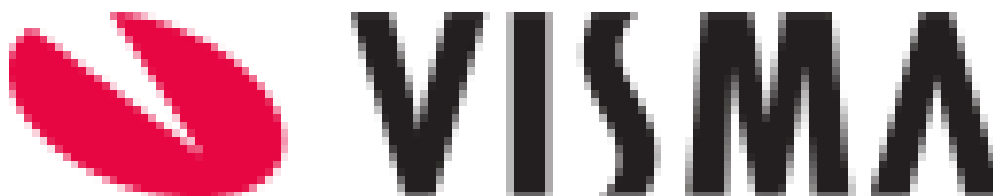
Muut ovat:

- Visma Services Oy
- Visma Solutions Oy
- Visma Passeli Oy
- Visma Duetto Oy
- Visma Enterprise Oy
- Visma Consulting Oy

Työllistään yli 1000 asiantuntijaa sekä palvellen yli 50 000 asiakasta, pelkästään Visma Softwarella on 5 eri toimipistettä ympäri Suomea, Helsinki, Jyväskylä, Tampere, Turku ja Vaasa.

Toiminnanohjaus (ERP), taloudenohjaus ja asiakkuudenhallinta (CRM) ja niiden ohjelmistoratkaisut ovat tämän kyseisen tytäryhtiön heiniä.

Tällä hetkellä yrityksen toimitusjohtajana työskentelee Juha Mäntylä, liikevaihto (2015/12) oli 26,9 miljoonaa euroa. Perinteisenä yrityksenä koko Visman toiminta perustuu kunnioitukseen, luotettavuuteen, innovatiivisuuteen, osaamiseen ja yhteishenkeen. Ja onhan itse Software Oy haarake saanut isoa tunnustusta asiakastieto.fi:n järjestämässä ”Suomen vahvimmat” -kilpailussa. (Visman www-sivut 2016; Fonecta Finder www-sivut 2016)





Kuva 5. Visman logo & ”Suomen vahvimmat” -ansiotunnus.

4.1 Visma Nova 9.3

Visma Nova 9.3 on Visma Software Oy:n kehittämä toiminnanohjausjärjestelmä (ERP), joka toimii niin kokonaisratkaisuna kuin myös moduuli kerrallaan -tyyppisesti asiakasyrityksen tarpeiden mukaisesti. Erittäin kattava tarjonta sekä hyvä hinta-laatusuhde tekevät juuri tästä kyseisestä ohjelmistosta yhden Suomen suosituimmista. Koko Visma Novan toiminnallisuus näkyy seuraavasta kuvasta.



Kuva 6. Visma Novan toiminnallisuudet.

Seuraavissa luvuissa on kuvattu vain ne Visma Novan toiminnot, jotka ovat käytössä Articma Oy:ssä.

4.2 Taloushallinto

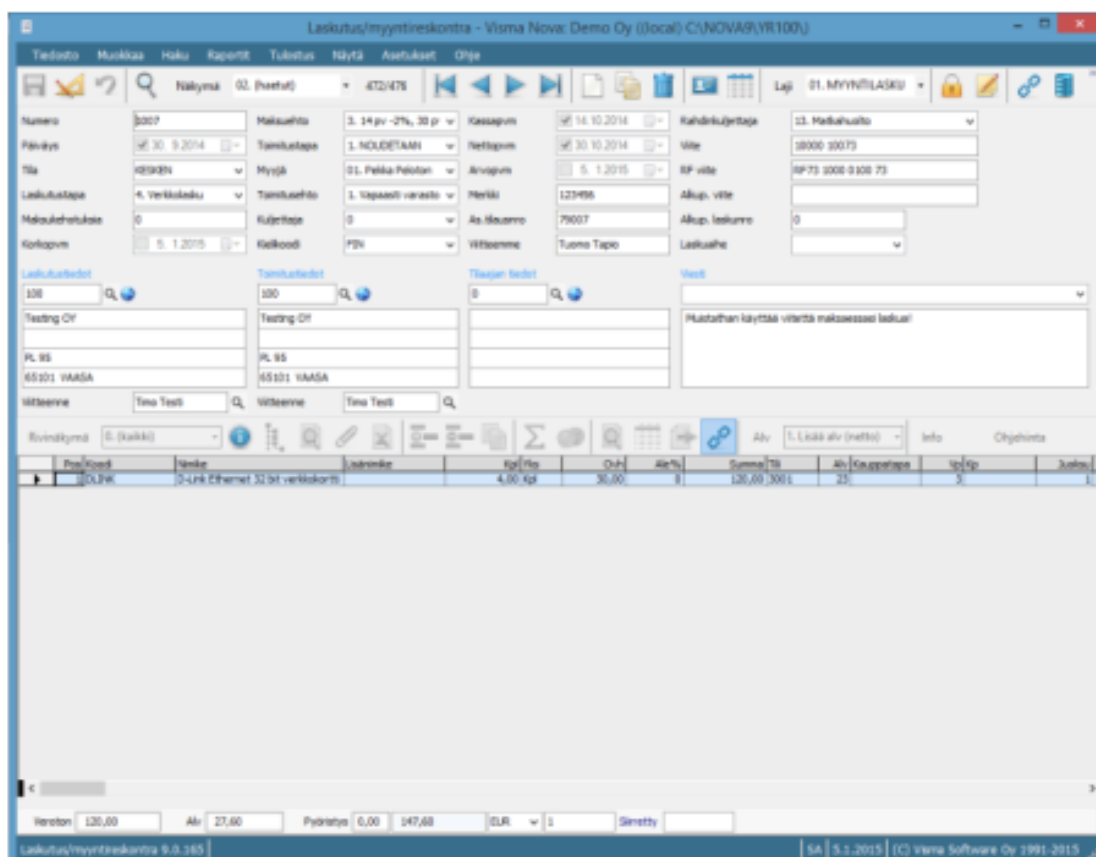
Niin osto- kuin myyntiprosessikin toimivat yhtenä kokonaisuutena: ostolaskujen ja myynnin tiedot siirtyvät eteenpäin yhden kirjauksen perusteella. Jos yritys ei halua hoitaa taloushallintoa itse, voi se sen ulkoistaa tilitoimistolle. Pilvipalvelun yhteiskäyttö tarjoaa vaihtoehtoja työnjakoon. (Visman www-sivut 2016)

4.2.1 Laskutus ja myyntireskontra

Visma Nova Laskutus/myyntireskontra on ominaisuuksiltaan monipuolinen. Uusien laskujen tekeminen, selaaminen, muokkaaminen, poistaminen, hyvittäminen ja uudelleen tulostaminen on helppoa.

Tiliöinti tapahtuu automaattisesti annettujen määritysten mukaisesti. Laskupohjia on useita erilaisia ja ohjelmassa on valuuttakäsittely. Verkkolaskujen lähettäminen onnistuu suoraan ohjelmasta. Suoritukset voidaan kuitata konekielisestä aineistosta tai manuaalisesti. Tapahtumat voidaan kohdistaa lisäksi kustannuspaikalle, projektille tai myyjälle. Lasku voidaan tehdä joko verollisin tai verottomin hinnoin.

Tapahtumista saadaan laajat raportit ja ne voidaan siirtää Visma Novan kirjanpitoon. Vakio-ominaisuuksiin kuuluvat mm. maksumuistutukset ja korkolaskutus. Ohjelmasta voidaan myös suoraan ulkoistaa perintätoimet maksumuistutuksista alkaen lähettämällä myöhässä olevat laskut aineistona Visma Duetto Oy:lle, joka hoitaa perintätoimet. (Visma Community, laskutus/myyntireskontra. 2015.)



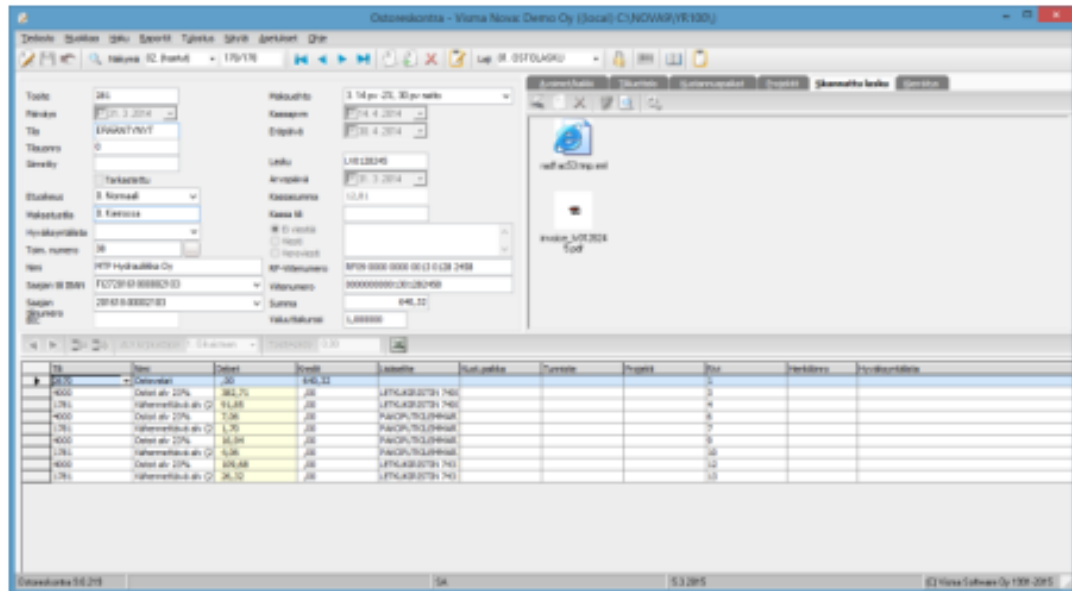
Kuva 7. Laskutus ja myyntireskontra.

4.2.2 Ostoreskontra

Ostoreskontralla hoidetaan yrityksen maksujen kirjaaminen ja seuranta nopeasti ja joustavasti. Ohjelman avulla yritys pysyy ajan tasalla maksuistaan ja saa niistä erilaisia raportteja. Maksut voidaan lajitella eri maksulajeihin. Ostoreskontra muodostaa maksuista maksatusaineiston, joka lähetetään pankkiohjelmalla pankkiin maksettavaksi.

Sopivat lisäohjelmat Visma Nova Ostoreskontralle ovat pankkiyhteysohjelma ja Visma Nova Ostotilaukset.

Tapahtumat voidaan tiliöidä joko automaattisesti tai manuaalisesti. Ne on mahdollista kohdistaa lisäksi kustannuspaikalle tai projektille. Sekä ostolaskuista että niiden suorituksista voidaan tulostaa erilaisia tiliöintiraportteja kirjanpitoa varten. Tapahtumat ovat siirrettävissä kirjanpitoon. (Visma Community, ostoreskontra. 2015.)



Kuva 8. Ostoreskontra.

4.3 Materiaalihallinto

Yritys voi optimoida tavaran kiertonopeutta Visma Novan materiaalihallinnon toiminnoilla. Koko prosessia voidaan ohjata tehokkaana ketjuna: tarjouksesta laskutukseen ja hankinnasta maksuun. Tuotetietojen ylläpitoon on monipuoliset mahdollisuudet ja hintapäivitykset tehdään ketterästi. (Visman www-sivut 2016)

4.3.1 Varastokirjanpito

Varastokirjanpidon avulla ylläpidetään tuotteen perus- ja lisätietoja, sekä hoidetaan tehokkaasti varastonvalvonnan myös useammassa varastopaikassa. Tuotteet voidaan ryhmitellä erilaisiin tuoteryhmiin ja lajitella käyttötarkoituksen mukaan.

Varastotapahtumiksi voidaan kirjata otot, panot, sisäiset siirrot, inventointi, lainaus ja tuotannosta tulevat. Varastotapahtumista saadaan yksityiskohtainen varastopäiväkirja-

raportti. Myynti- ja ostotapahtumat kirjautuvat myös laskutuksesta ja tilaustenkäsitte-lyistä. Tuoterakenteiden avulla voidaan antaa tuotteelle reseptin tai muodostaa paketti- tuotteita. Nimikkeelle voidaan kirjata myös työvaiheet ja reklamaatiot. Nimikkeistä saadaan vakiona useita erilaisia raportteja.

Tuotteelle voidaan kirjata mm. työvaiheet, tullinimikkeet, vieraskieliset nimikkeet ja monikoodisuudet. Tuotteen versiohistoriaa voidaan myös seurata. Yksikkömuunnos- ominaisuuden ansiosta varasto-, hinnoittelu- ja myyntiyksikkö voivat poiketa toisistaan. (Visma Community, varastokirjanpito. 2015.)

Kuva 9. Varastokirjanpito.

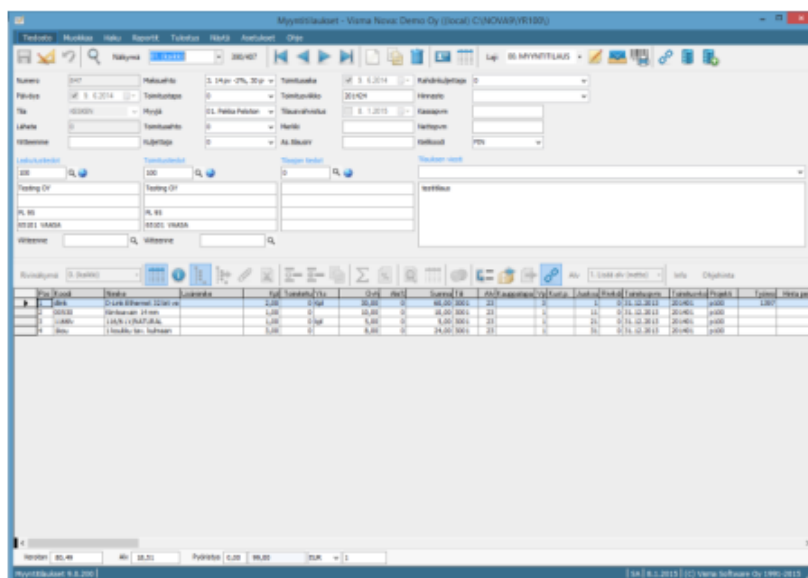
4.3.2 Myyntitilaukset

Myyntitilausten käsittelyllä hoidetaan yrityksen myyntitilausten kirjaaminen ja seuranta. Myyntitilauksista löytyy vakiona useita eri tulosteita kuten tilausvahvistus, lähetteet, rahtikirja, osoitekortti ja pakettiosoitteikortti, joiden tulostaminen on nopeaa ja joustavaa. Hinnat voidaan syöttää joko verottomana tai verollisena.

Automatisoitujen hinnastojen ansiosta ei tilauksen vastaanottajan tarvitse etsiä hintoja mapeista. Myynnin tiliöinti tapahtuu kuten laskutus/myyntireskontrassakin.

Tilausta tehdessä varoitetaan asiakkaan mahdollisesta luottorajasta tai luottokiellosta. Tilauksen selailu, lisääminen, muuttaminen ja poistaminen ovat helppoa. Toimitetut tilaukset voidaan laskuttaa helposti. Visma Nova hallitsee myös osa- ja jälkitoimitukset. Tilauslajit (eri numerosarjat) ovat pääkäyttäjän vapaasti määriteltävissä.

Myyntitilauksissa on vakiona useita raportteja. Toimittamattomat tilaukset voidaan tulostaa mm. asiakkaittain, tuotteittain ja viikoittain. Tilaukstantaa voidaan tarkastella myös graafisesti. Myyntitilauksista saadaan myös tehtyä ostotilausehdotukset. Tilausvaihekyselyllä voidaan nopeasti nähdä, missä vaiheessa asiakkaan tilaus on menossa. Tilausvaiheet ovat vapaasti määriteltävissä. (Visma Community, myyntitilaukset. 2015.)



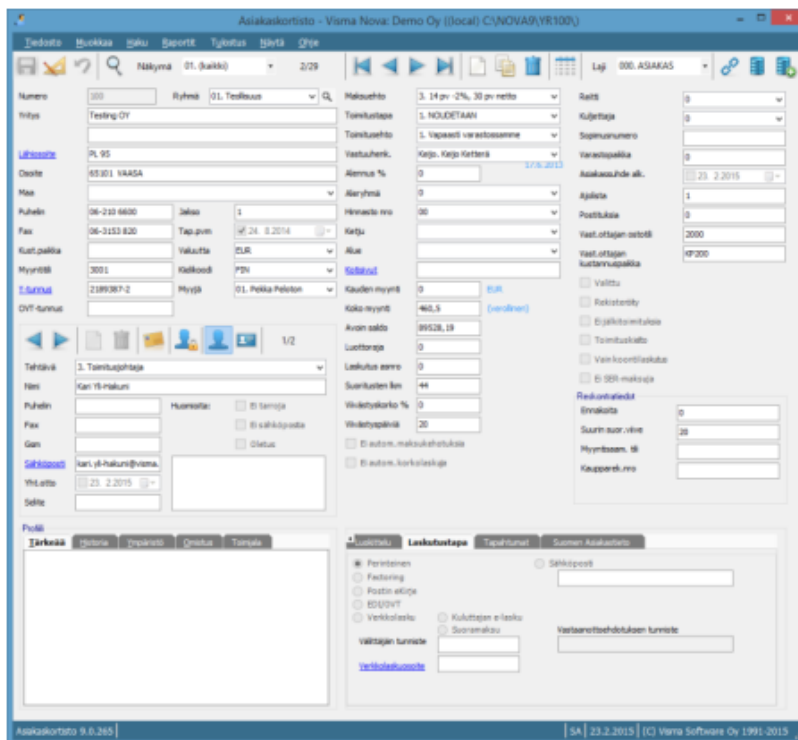
Kuva 10. Myyntitilaukset.

4.3.3 Asiakaskortisto

Asiakaskortiston avulla ylläpidetään asiakkaiden perus- ja lisätietoja. Asiakkaita voidaan hakea numerolla, nimellä, nimen osalla tai millä tahansa muulla tiedolla. Asiakkaalle voidaan määrittää useita yhteyshenkilöitä, joista saadaan tarratulostukset tarvittaessa. Yhteyshenkilöt voidaan kytkeä erilaisiin markkinointiryhmiin.

Markkinointiryhmästä voidaan muodostaa sähköpostiryhmä, tiedosto tai tarratulosteet. Asiakkaalle voidaan määrittää myös erilaisia hinnastoja, luottoraja, luottokielto ja laskutusasiakas. Asiakkaat voidaan ryhmitellä ja luokitella omien tarpeiden mukaisesti, myös hierarkkisesti.

Ohjelmassa on vakiona useita erilaisia raportteja, joita voidaan myös muokata tarpeen mukaan. Yhteyshenkilöille voidaan esim. määrittää yhteydenottopäiviä, joista saadaan raportti. Asiakkaaseen voidaan kytkeä luettelo asiakkaan hankinnoista ja tapahtumista. Asiakkaalle voidaan määrittellä vakiomaksuja (esim. jäsenmaksu), joista saadaan yhdellä ajolla muodostettua laskut. Ominaisuutta voidaan käyttää kaikkeen useammalle asiakkaalle toistuvaan laskutukseen. (Visma Community, asiakaskortisto. 2015.)



Kuva 11. Asiakaskortisto.

4.3.4 Hinnastot

Hinnastojen käsittely tarjoaa tehokkaan työkalun myyntihintojen päivittämiseen. Hinnastojen käsittelyn avulla on mahdollista muodostaa laajojen rajausmahdollisuuksien avulla asiakas- ja yleishinnastoja halutuilla katteilla. Ohjelman avulla on mahdollista tehdä kerta-ajolla prosentuaalisia hintamuutoksia haluttuihin olemassa oleviin asiakas- ja yleishinnastoihin sekä ohjehintoihin. (Visma Community, hinnastojen käsittely. 2015.)

Laji	Hinnastonumero	Tuotekoodi	Nimike	Hinta	Yksikkö	Eräko	Ale%	Sop.ovh	Valuutta	Valuuttakerroin	Voimassa	Pvm
2	7	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	0,00								
1	119	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	79,11				0,00	EUR	1,000000		
1	107	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	400,00				0,00	EUR	1,000000		
2	2	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	490,00				0,00	EUR	1,000000		
2	6	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	4 433,28				0,00	SEK	9,047500		
20	1001	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	100,00				20,00	EUR	1,000000		24.11.2012
20	1	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	1,22					EUR	1,000000		30.11.2009
1	123	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	45,00				0,00	EUR	1,000000		22.11.2011
2	3	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	40,00				0,00	EUR	1,000000		16.03.2010
1	124	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	81,00					EUR	1,000000		24.11.2012
20	3	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	30,00				0,00	EUR	1,000000		30.11.2009
20	18	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	100,00				10,00	EUR	1,000000		
20	2	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	5,00				0,00	EUR	1,000000		30.11.2009
2	10	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	1,18					EUR	1,000000		
1	123	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	40,00				10,00	EUR	1,000000		22.11.2011
2	9	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	0,00					EUR	1,000000		24.11.2012
1	123	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	35,00				25,00	EUR	1,000000		22.11.2011
2	1	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	30,00					EUR	1,000000		09.02.2015
1	126	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	30,00				0,00	EUR	1,000000		15.03.2013
2	11	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	30,00				0,00	EUR	1,000000		30.11.2012
1	403	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	490,00				0,00	EUR	1,000000		24.08.2010
2	12	DLINK	D-Link Ethernet 32 bit verkk	30,00				0,00	EUR	1,000000		13.03.2013

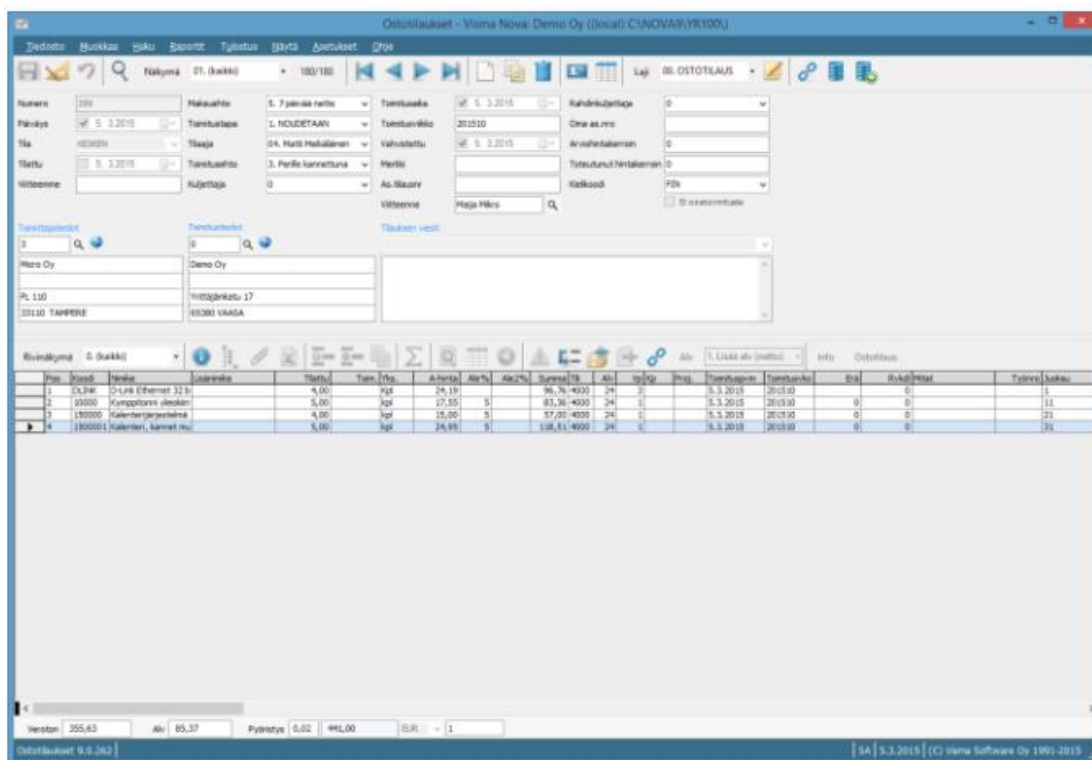
Kuva 12. Hinnasto.

4.3.5 Ostotilaukset

Ostotilausten käsittelyllä hoidetaan yrityksen ostojen kirjaaminen ja seuranta. Tilausta tehtäessä saadaan toimittaja- tai nimikekohtaiset lisätekstit näkyviin lisäikkunaan. Tuotteen ostohistoria, eli edelliset ostohinnat saadaan myös näkyviin.

Tilausten selailu, lisääminen, muuttaminen ja poistaminen ovat helppoa. Tilauslajit (eri numerosarjat) ovat käyttäjän määriteltävissä. Ostotilauksista saadaan vakiona useita raportteja. Saapumattomat tilaukset saadaan tulostettua mm. toimittajittain, tuotteittain ja viikoittain. Ostotilausehdotukset voidaan tehdä myyntitilausten tai varastosaldojen pohjalta. Saapunut tilaus päivittää varastotilanteen ajan tasalle. Kirjaamisessa voidaan hyödyntää viivakoodeja, mikäli toimittaja sellaisia käyttää. Ostolasku

voidaan lukea ostoreskontraan suoraan ostotilauksesta. (Visma Community, ostotilaukset. 2015.)

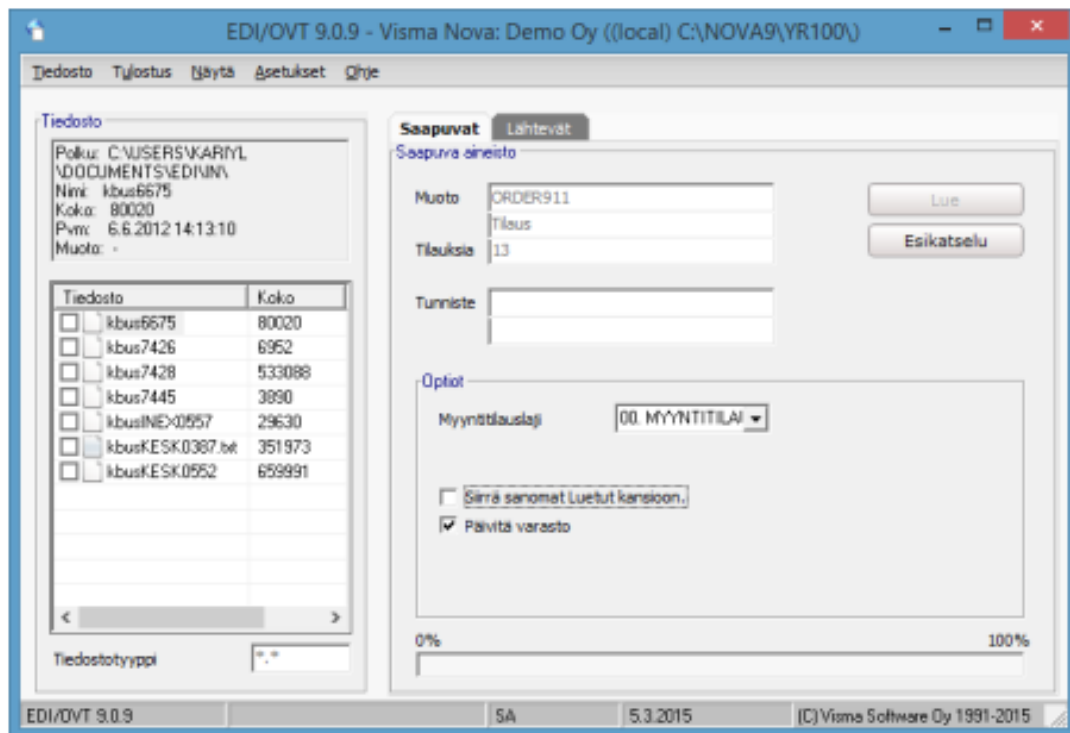


Kuva 13. Ostotilaukset.

4.3.6 EDI-yhteydet

Visma Nova EDI/OVT:n avulla voidaan lukea EDI inhouse-muotoisia sanomia myyntitilauksiksi. Visma Nova-ohjelmien tietokannasta voidaan tulostaa laskuja, osto- ja myyntitilauksia EDI-inhousemuotoon.

Ohjelma tukee yleisiä EDI-standardeja kuten INVOIC, LASKUT3, ORDERS, ORDERSSP ja DESADV. EDI-liikenteen käyttöönotto vaatii yleensä erillisen käyttöönottoprojektin, jossa EDI-sanomaliikenne ja ohjelmiston muu toiminta soviteetaan yhteen. (Visma Community, EDI ja OVT yhteydet. 2015.)



Kuva 14. EDI/OVT.

5 ARTICMAN NYKYTILANTEEN ANALYYSI

5.1 Visma Novan historia Articma Oy:ssä

Yrityksen aloittaessa taipaleensa vuonna 1992, toimi se ensiksi konsultointitehtävissä ennen maahantuonti- ja tukkumyyntibisnekseen ryhtymistä. Tuolloin työskentelyyn tarvittiin luonnollisesti vain Office-ohjelmisto ja pieni toimistotila.

Noin 3-4 vuotta myöhemmin yrityksen kasvaessa ja päätoimintojen muuttuessa, tarvitsi varastotilan ja myytävien tuotteiden myötä myös investoida ohjelmistoon, jolla tätä kokonaisuutta pystyi pyörittämään päivittäisellä tasolla. Siispä 1995-1996 taitteessa Visma Nova teki tässä tapauksessa ensiesiintymisensä yrityksen uutena toiminnanohjausjärjestelmänä.

Kaikista markkinoiden vaihtoehtoista valinta osui juuri Vismaan koska alkuinvestointi oli pieni sekä itse ohjelmisto oli joustava ja muokattava, sillä valmiiseen pakettiin ei ollut silloin kiinnittää riittävästi finanssipuolen resursseja. Visman tarjoamaan Novaan on helppo hankkia lisää ominaisuuksia sitä mukaa, kun yritys kasvaa ja niitä tarvitsee. Viimeisimpänä investointeina kyseisellä yrityksellä olivat EDI-toiminnot sekä siirtyminen pilvipalveluun.

5.2 Arkipäivä Articismassa

Lähtötilanne projektin alkaessa; Articismalla on käytössään ERP-ohjelmisto, joka koostuu useammasta pienemmästä sovelluksesta muodostaen yhden suuren kokonaisuuden. Sovellukset ovat yhteydessä toisiinsa sekä kommunikoivat toistensa kanssa ja saatavilla olevaa dataa jaetaan niiden kesken.

Tässä tullaan ensimmäiseen todelliseen ongelmaan, sillä arkipäivän rutiineissa ei olla yksinkertaisesti ehditty panostamaan ohjelmiston kunnolliseen opettelemiseen ja näin on vuosien varrella jäänyt paljon tärkeää dataa kirjaamatta järjestelmään eikä tiettyjä oikeanlaisia toimintamalleja ole pystynyt muodostumaan. Novassa on vielä paljon potentiaalia ja selvä mahdollisuus suurempaan käyttöasteeseen, kuin mitä tällä hetkellä käytetään.

Lisäongelmia muodostuu pitkälti ensimmäisen seurauksena, sillä ilman oleellista osaa dataa itse softan sisällä, ei myöskään pystytä hyödyntämään sovelluksien tarjoamaa ulospäinsuuntautuvaa dataa esimerkiksi erilaisten asiakirjojen muodossa. Koska tilanne on tämä, joudutaan käyttämään vaihtoehtoisia menetelmiä, kuten Word tai Excel ja samalla kallista aikaa kuluu hukkaan sekä virheiden määrä lisääntyy.

5.3 Sovellukset

Yrityksellä on tällä hetkellä 7 kappaletta Visma Novan lisensoituja sovelluksia käytössä. Seuraavissa kappaleissa tarkastellaan sekä tutkitaan yleisluontoisesti, miten ohjelmistoa on kokonaisuudessaan käytetty tähän mennessä, mitä ongelmia esiintyy ja

sitä kautta, miten niiden käyttöä tulisi muovata sekä tehostaa käytännössä, jotta päästäisiin haettuun lopputulokseen.

5.3.1 Asiakaskortisto

On sovellus, jolla hallitaan niin asiakkaiden kuin myös toimittajien tietoja aina osoitteista yhteys henkilöihin ja asiakasnumeroihin saakka. Täältä löytyy kaikki oleellinen data, jota yritys tarvitsee muun muassa laskutuksessa ja markkinoinnissa.

Asiakaskortiston käyttö alkuaikoina olikin lähinnä vain laskutukseen, koska asiakkaita oli vähän ja tuotteet toimitettiin pääsääntöisesti asiakkaan keskusvarastoon. Yritystoiminnan alussa nimikkeiden määrä oli suhteellisen pieni ja hinnoittelussa ei juurikaan ollut poikkeuksia, joten asiakaskohtaisia hinnastoja ei käytetty.

Toiminnan laajentuessa asiakkaiden määrä ei merkittävästi noussut, mutta toimitustapoihin tuli heidän vaatimuksestaan muutoksia. Keskusliikkeet halusivat purkaa omia varastojaan ja nopeuttaa tuotteiden kiertoa. Tällöin siirryttiin niin sanottuun terminaali-toimitusmalliin. Tämä tarkoitti, että kaikki tilaukset toimitettiin talokohtaisesti pakattuna asiakkaan terminaaliin. Yksittäinen tilaus siis saattoi käsittää useita kymmeniä toimituspaikkoja, joten tämä vaati yritykseltä satojen uusien toimitusasiakkaiden perustamista ja toimintaa helpottavien erilaisten toimitustulosteiden (esimerkiksi kollia ja osoitetarrat) integroimista järjestelmään. Samanaikaisesti jokainen uusi toimitusasiakas piti yhdistää oikeaan laskutusasiakkaaseen järjestelmässä.

Terminaali-toimitusten alkaessa myös nimikkeiden määrä oli voimakkaasti lisääntynyt ja hinnoittelu perustui enemmän asiakkaan volyyymiin ja toimitustapaan. Tämän johdosta siirryttiin myös asiakaskohtaisiin hinnastoihin. Asiakaskohtaiset hinnastot kuitenkin vaativat enemmän työtä kuin normaalihinnasto, joten sen seurauksena ne eivät tässä yrityksessä ole täysin pysyneet ajan tasalla ja joitain tuotteita puuttuu kokonaan tietyistä asiakaskohtaisista hinnastoista.

5.3.2 EDI

Yritystoiminnan viimeisin kehitysaskel Articmassa on ollut siirtyminen isoimpien asiakkaiden kanssa EDI-yhteyteen. Kuitenkin mikään näistä yhteyksistä ei ollut täysin integroitu järjestelmä vaan joko selainpohjainen käyttöliittymä tai erillisen operaattorin välityksellä toimiva järjestelmä. Joka tapauksessa siirtyminen EDI-yhteyteen vaati yritykseltä aivan samat toimenpiteet kuin täysin integroitu järjestelmä, joten enää ei ollut mahdollista myydä tuotteita pelkillä perustiedoilla kuten käyttäen vain hintaa, EAN-koodia ja nimikettä. Jokaisen tuotteen kohdalla pitää täyttää asiakkaan lähettämä tuotetietolomake heidän järjestelmänsä mukaisesti. Tuotetietolomake pitää sisällään yksityiskohtaiset tiedot tuotteesta ja kaikki tieto pitää olla syötettynä, jotta tuote voidaan hyväksyä järjestelmään.

Samanaikaisesti Nova-järjestelmä vaati tiettyjä räätälöintejä voidakseen operoida asiakkaan järjestelmän kanssa, tuo monimutkainen prosessi jossa ei täysin ongelmitta päästy tulokseen.

EDI:n myötä myös toimitusdokumentit siirtyivät osittain sähköiseen muotoon ja pakkausten kollilaput viivakoodeilla luettavaksi, joka puolestaan vaati lisää toiminnan kehittämistä vastatakseen asiakkaiden vaatimuksia.

Tulevaisuudessa optimaalisinta olisi pystyä kommunikoimaan kaikkien asiakkaiden järjestelmien kanssa suoranaisesti, ilman välikäsiä. Tällä hetkellä se on kuitenkin lähes mahdotonta ja muutenkin kannattamatonta suuren työmääränsä vuoksi.

5.3.3 Laskutus/myyntireskontra

Maahantuonnin alkaessa kaikki laskutus tapahtui perinteisin paperilaskuin. Asiakkaiden vaatimusten mukaan hiljalleen siirryttiin verkkolaskutukseen. Erityisesti terminaalitoimitusten osalta tämä oli merkittävä parannus niin asiakkaan kuin Articman osalta. Terminaalitilaukset etenkin laskutettiin talokohtaisesti, joten yhdestä toimituksesta saattoi tulla yli 50 erillistä laskua. Näiden lähettäminen ja käsittely olivat aikaa vievää sekä mahdollisti myös virheiden syntymisen useiden käsittelyvaiheiden aikana.

Tänä päivänä lähes kaikki laskut lähtevät sähköisesti, paitsi poikkeuksina muutamat pienliikkeet, joiden kohdalla laskut muodostetaan PDF-tiedostoiksi ja toimitetaan sähköpostitse. Vientitoimituksissa Venäjän ja Baltian laskut tehdään vielä perinteisesti, mutta näidenkin osalta siirrytään tämän vuoden aikana sähköiseen laskutukseen.

Laskutuksesta yritys saa tarvittavat raportit toiminnan ja talouden suunnitteluun. Tärkeimmät raportit talouden suunnittelussa ovat laskutuksen yhteenveto ja myyntisaamiset. Näiden avulla yritys pystyy seuraamaan niin myynnin kehitystä tietyllä aikajaksolla kuin sisään tulevaa kassavirtaa. Laskutuksesta saadaan myös asiakas- ja tuotekohtaiset myyntiraportit. Nämä ovat erinomainen apu asiakastapaamisissa, kun keskustellaan valikoimasta ja myynnin kehityksestä. Lisäksi laskutuksesta saadaan tiloimistolle lähetettävät kuukausiraportit.

Yksi erittäin aikaa vievä ja joskus turhauttavakin asia liittyen laskutukseen on alennusten käsittely. Esimerkiksi eräälle suurelle asiakkaalle on laskettava alennukset suoraan hintoihin koska heidän järjestelmänsä ei pysty lukemaan erillisiä alennusrivejä. Tässä hyvä esimerkki siitä miten kaikki sovellukset ovat yhteydessä toisiinsa, sillä jos asiakaskohtaiset hinnastot olisivat täysin ajan tasalla, voitaisiin järjestää useampi eriävä hinnasto valitun asiakkaan taakse ja käyttää niitä käsin laskemisen sijaan jo tilauksen syöttö vaiheessa.

5.3.4 Myyntitilaukset

Vaikka sähköinen toiminta on koko ajan lisääntynyt, niin suurin osa tilauksista syötetään edelleen manuaalisesti järjestelmään. Tämä johtuu erilaisista toimintatavoista asiakkaiden parissa. Esimerkkinä, asiakas käyttää verkkolaskutusta mutta tilaus ja toimitusrutiinit toimivat edelleen manuaalisesti. Myöskin selainpohjaisessa käyttöliittymässä tilaukset pitää edelleen syöttää järjestelmään käsin. Tämän muuttamiseksi automatisoidumpaan suuntaan on hankalaa, sillä se vaatii toimenpiteitä ja ylipäättänsä halua muutokseen myös asiakkailta. Ehkä teknologian kehittyessä entisestään, myös muutosten tuominen olisi helpompaa ja nopeampaa.

Joka tapauksessa myyntitilausten syöttämisen järjestelmään pitää tapahtua mahdollisimman nopeasti, jotta pystytään seuraamaan tilauskantaa ja myynnin kehittymistä. Tämän lisäksi pystytään seuraamaan varaston riittävyttä tulevien tilausten toimittamiseen.

Myyntitilauksista tulostetaan myös osa sekä tarvittavista kollitarroista että toimitusdokumenteista. Suuri uudistus tämän kyseisen sovelluksen osalta olisi pystyä saamaan kaikki toimitusdokumentit ulos muutamalla näppäimen painalluksella, mikä nopeutaisi huomattavasti prosessia saada tavara maailmalle ja vähentäisi samalla työvaiheita. Erityisesti rahtikirjat ja proformat, jotka nyt tehdään käsin käyttäen Office-työkaluja olisi mahdollista saada suoraan myyntitilauksista ulos. Se tosin edellyttää, että tuote- ja asiakastiedoissa on kaikki viimeisen päälle kunnossa koska ohjelma ei pysty muuten muodostamaan kunnollista pohjaa näitä dokumentteja varten.

Sen lisäksi varastokirjanpito ja hinnastot ovat suoraan yhteydessä myyntitilauksiin, joten niiden päivittäminen auttaisi varmasti jatkossa tilausten syöttämistä järjestelmään. Tarrat puolestaan ovat puhtaasti kustannuskysymys, sillä ne vaativat Visman maksullista räätälöintiä, joten se voidaan tässä työssä sivuuttaa.

5.3.5 Ostoreskontra

Ostoreskontra on erittäin tärkeä osa yrityksen talouden suunnittelussa. Ostolaskut tulevat pääsääntöisesti sähköisesti, jälleen muutamia manuaalisia tapauksia lukuun ottamatta. Kuitenkaan laskujen lukumäärä ei ole suurta luokkaa, joten on katsottu, että ostoreskontra-asiat on järkevää hoitaa itse eikä tilitoimiston kautta.

Kaikki yrityksen maksut siis hoidetaan itse verkkopankin kautta. Maksut muodostetaan järjestelmässä ja lähetetään pankkiin. Tämä koskee myös ulkomaisia toimittajia. Ostoreskontrasta yritys saa raportit kassavirran seurantaan tulevien maksujen osalta ja tämän lisäksi kuukausiraportit tilitoimistolle.

5.3.6 Ostotilaukset

Yritystoiminnan alkuvaiheessa myytävät tuotteet tilattiin vapaamuotoisesti faxilla ja sähköpostilla, kunnes toiminta ja valikoiman määrä laajenivat, siirryttiin käyttämään Novan ostotilausjärjestelmää. Toimittajat alkoivat myös vaatia virallisempaa ja yksityiskohtaisempaa tilausta. Ostotilauksia käytetään vain ulkomaisille toimittajille. Kotimaassa tehdyt hankinnat, jotka ovat enemmän toimintaa tukevia, tehdään edelleen sähköpostilla.

Varastohallinnan kannalta ostotilausjärjestelmän käyttö on erittäin tärkeää, sillä nimikkeiden määrä on jo niin suuri, että sen hallitseminen muilla keinoin on mahdotonta. Järjestelmästä saadaan myös toimittajakohtaiset raportit muun muassa ostojen määrästä, tiheydestä, kehittymisestä.

Tämän sovelluksen pääkehityskohde olisi määrittää hälytysrajat aktiivisille tuotteille. Nykyisellä toimintamallilla luotetaan liikaa manuaalisuuteen, varastosaldoihin ja noin kerran kuussa tehtäviin osittaisinventaarioihin. En suosittele täysin automaattista systeemiä näin pienelle yritykselle mutta hälytysrajat asettamalla ”muistuttamaan” tarpeellisista lisätilauksista olisi suotavaa. Näin vältettäisiin jatkossa mahdolliset unohdukset ostotilauksiin liittyen.

5.3.7 Varastokirjanpito

Varastokirjanpito luo periaatteessa pohjan kaikelle edellä mainitulle. Se on loppujen lopuksi kaiken ytimessä, jolloin korostuu, kuinka on erittäin tärkeää pitää se ajan tasalla ja kunnossa tietoineen päivineen. Tuotteiden syöttäminen järjestelmään, tietojen oikeellisuus ja päivittäminen ovat koko järjestelmän perusta. Kun nimikkeiden määrä oli suhteellisen pieni ei niiden syöttämistä järjestelmään joka kerta pidetty niin tärkeänä. Välillä tuote perustettiin myös puutteellisilla tiedoilla, koska ei nähty tärkeäksi syöttää kaikkia mahdollisia tietoja.

Toiminnan kasvaessa ja asiakkaiden järjestelmien kehittyessä sekä vaatimusten lisääntyessä näihin asioihin on pakko saada muutos. Ensiaskel koko yrityksen ERP-

kehityksessä on saada tämän sovelluksen tiedot kuntoon, savotta on iso huomioiden suuren nimikemäärän muttei kuitenkaan mahdoton. Kaikki käytössä olevat moduulit paitsi ostoreskontra käyttävät tietoja varastokirjanpidosta.

Maahantuontiliiketoiminnassa varastolla on suuri merkitys yrityksen tuloksen ja talouden kannalta. Varaston kiertonopeus parantaa yrityksen taloudellista vakautta. Varastojen suuruus ja oikeellisuus vaikuttavat oleellisesti yrityksen tulokseen.

Tärkein raportti varastokirjanpidosta on inventointiraportti, joka kertoo kuukausittain varaston arvon ostohinnoilla. Varastonmuutos vaikuttaa yrityksen tuloslaskelmaan. Myös toimitusvarmuus on yksi tämän alan tärkeimmistä kilpailutekijöistä, joten tuotteiden menekin seuraaminen on elinehto menestyvälle toiminnalle.

Tietojen korjaamisprosessissa tulisi myös poistaa turhat, vanhat tuotteet kirjanpidosta roikkumasta.

6 UUSIA TOIMINTAMALLEJA TYÖSKENTELELYYN

Articman toiminta yrityksen alusta nykypäivään kuvaa varmasti monen pienyrityksen kehitystä. Toiminnan kehitystä on enemmän ohjannut toimintaympäristön kasvu ja asiakkaiden asettamat uudet vaatimukset kuin se, että yrityksessä olisi itse pyritty kehittämään asioita tiettyyn suuntaan. Vasta viime vuosina on alettu ajattelemaan oman toiminnan kehittämistä myös hieman pidemmällä aikavälillä.

Tutkielmassa on useassa kohtaa tullut selväksi, kuinka tärkeää on täsmällisen tiedon syöttäminen yrityksen järjestelmiin. Myös aloittavan yrityksen olisi jo alkuvaiheessa yritettävä ennakoita tuleva ja suunniteltu kehitys ja toimia sen pohjalta. Koska pienet yritykset eivät ainoastaan toimi vain pk-yritysten kanssa vaan usein myös isojen yritysten, varsinkin kun toimitaan Suomessa, jossa kourallinen keskusliikkeitä hallitsee

markkinoita. Täten olisi määritettävä mahdollisimman joustavat tai sopeutumiskykyiset, pitkän aikavälin toimintatavat jo alussa niin, että yhteistyö myös isojen kanssa olisi mahdollista ilman sen suurempia ponnisteluita.

Articmassa alkuaikojen virheet ja huonot toimintamallit ovat parantuneet koko ajan, mutta edelleen toiminnassa on selkeitä parannuskohtia. Tuotetietoperustannassa on edelleen parannettavaa, jotta se vastaisi kaikkien yleisten toiminnassa olevien järjestelmien vaatimuksia. Jatkoa varten tulisi laatia selvät, yhteiset pelisäännöt ja toimintamallit koskien ainakin saapuvan tavaran kirjaamisprosessia, tuotteen perustamista sekä päivittämistä ja inventaarioita sekä ostotilausten luomista. Myös yrityksen oma toiminta selkeytyy, kun kaikki tarvittava tieto saadaan aina nopeasti käyttöön eri yhteyksissä. Tästä esimerkkinä tuotetietolomakkeen lähettäminen suoraan omasta järjestelmästä.

Eri moduulien välistä toimintaa voisi tutkia joko yksin tai yhdessä Novan kanssa, esimerkiksi Visman tarjoamien verkkokurssien avulla, jotka voi sovittaa omaan aikatauluunsa sopiviksi. Tässä yhteydessä voisi mainita ostotilausten tekemisen. Nyt ne erillisesti seuraten tuotteen menekkiä varastokirjanpidosta. Tässä voisi hyödyntää myyntitilauksia siten, että kun tilaus syötetään järjestelmään se automaattisesti tekisi ko. toimittajalle ostotilausehdotuksen. Tällöin voitaisiin esim. kerran viikossa katsoa ostotilausehdotukset ja lähettää ne eteenpäin tai jäädä seuraamaan viikon myyntiä. Tämä siis hälytysrajojen määrittelyn lisäksi.

Varastokirjanpidon ja ostotilausten yhteyteen olisi hyvä saada systeemi, joka kysyy aina ennen inventoinnin aloittamista, onko kaikki avoinna olevat ja tulleet ostotilaukset syötetty järjestelmään. Tällöin ei epähuomiossa jäisi inventoinnista pois jo tulleita tilauksia, mikä taas vaikuttaa yrityksen tuloslaskelmaan.

Myyntitilauksissa erityisesti vientitoimituksissa olisi järkevää perustaa kaikki toimintadokumentit saataviksi suoraan järjestelmästä.



Kuva 15. Tapa toimia ja kehittää. (Haaga-Helia 2016)

Kaikki edellä mainitut toimintamallit vaativat ensisijaisesti parempaa perehtymistä Novan järjestelmän ominaisuuksiin ja systemaattista tietojen luontia. Joissakin tapauksissa saattaa muodostua jonkin verran kustannuksia ohjelman räätälöimisestä, mutta todennäköisesti hyödyt ovat selvästi suuremmat kuin kustannukset.

7 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kehittää Articma Oy:n toiminnanohjausjärjestelmään ja sen käyttöön liittyviä seikkoja, kuten kunnollista perehdyttämistä olemassa oleviin sovelluksiin, yhtenäisten toimintamallien luomista ja käyttöasteen tehostamista. Työ

rajattiin yrityksen jo käytössä oleviin ERP-moduuleihin, jolloin saatiin työ pidettyä optimaalisen kokoisena ja kustannukset aisoissa.

Työn teoriaosuudessa käytiin aluksi läpi toiminnanohjausjärjestelmien historiaa ja kehitysvaiheita, jotta saataisiin kunnollinen käsitys siitä mitä ERP kokonaisuudessaan on ja miten monimutkainen järjestelmä nykyään on kyseessä. Tämän jälkeen siirryttiin kurkistamaan kyseisten ohjelmistojen Suomen markkinoille, näkökulmana aiheeseen otettiin tutkimuksen toimeksiantajan mukaisesti pienyritykset. Seuraavana vaiheena oli pääpiirteinen katsaus toiminnanohjausjärjestelmän tarkoitukseen ja olemassaoloon yrityksessä, josta sitten päästiin hiljalleen tutustumaan itse aiheeseen eli Vismaan ja heidän kehittämäänsä järjestelmään Novaan. Opinnäytetyön ydin esiteltiin suhteellisen kattavasti. Lähteinä toimivat pääasiallisesti verkkolähteet kuin myös hieman kirjallisuuttakin.

Työn empiirinen osuus puolestaan oli kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Tutkimuksen aikana tietoa kerättiin itse havainnoiden, omia kokemuksia hyväksikäyttäen ja haastatteleamalla. Haastattelut olivat vapaamuotoisia ilman sen tarkempia kysymyssarjoja, joko puhelimitse tai kasvotusten. Haastattelut tukivat omakohtaisia kokemuksia ja tehtyjä havaintoja, kuitenkin pääasiallisena tutkimuslähteenä, josta myös suurosa materiaalista saatiin, toimivat Visman Novan käyttäjän käsikirjat sekä etäyhteys itse ohjelmistoon. Pääasiallisiksi ongelmakohtiksi löytyivät tietojen puutteellisuus varastokirjanpidossa ja vajavaiset toimintamallit arkityöskentelyssä, muut ongelmat tai kehityskohteet olivat pitkälti kytköksissä juuri varastokirjanpitoon.

Työn tuloksena luotiin useita ehdotuksia ja kehitysideoita jatkoa varten. Tärkeimpänä tietojen puutteellisuuden korjaaminen etenkin varastokirjanpidossa. Suositeltuja toimenpiteitä olisivat puolestaan osallistuminen joko Visman järjestämälle verkkokurssille liittyen Novaan tai vastaavasti itseopiskelu ja selvien toimintamallien luominen. Yrityksen vastuulle jää päättää, huomioidaanko vai ei tämän työn muodostamat tulokset.

Työn aihe oli mielestäni sopiva niin itselleni kuin logistiikan koulutusohjelmalle. Aina on tuki parantamisen varaa mutta ensimmäisestä yrityksestä voi vain oppia, seuraavaa

silmällä pitäen. Työn aikana olen vahvistanut oppimaani logistiikan sisältöä ja kasvanut myös ihmisenä vahvemaksi, olen siis mielestäni valmis työelämän haasteisiin tuoreena insinöörinä.

Tulen todennäköisesti jatkossakin olemaan tekemisissä tavalla tai toisella Articman kanssa, nähtäväksi jää kuinka korkealle yllämme tavoitteissa yhteistyötä tekemällä mutta ainakin alku on ollut lupaava.

Towards success and beyond!

LÄHTEET

Fonecta Finder www-sivut. 2016. Viitattu 08.12.2016. <https://www.finder.fi/IT-sovelluksia+IT-ohjelmistoja/Visma+Software+Oy/Helsinki/yhteystiedot/130086>

James Mallory. 'Crucial events in ERP: From BOMP to SAAS and beyond'. e2b technologies blog. 16.9.2016. Viitattu 23.11.2016. <http://e2btek.com/crucial-events-erp-bomp-saas-beyond/>

Kettunen, J. & Simons, M. 2001. Toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto pk-yrityksessä. Espoo: Valtion teknillinen tutkimuskeskus. Tummavuoren Kirjapaino 2001, Vantaa

Lahti, J. 2008. Sap kasvu Pohjoismaissa 12-kertaa markkinaa nopeampi. Viitattu 8.1.2017. <http://www.iltasanomat.fi/digitoday/art-2000001556859.html>

Mabert, Vincent A. 2006. The early road to material requirements planning. *Journal of Operations Management* 25, 346-356. Viitattu 23.11.2016. http://opac.vim-ar.u.edu.vn/edata/E-Journal/2007/Journal_of_Operations_Management/J.%20Operations,%20Vol.%2025,%20Issue.%202,%20A.%2011.pdf

Purohit, G.N., Jaiswal, M.P., Surabhi, S. 2012. Challenges Involved in Implementation of ERP on Demand Solution: Cloud Computing. *IJCSI International Journal of Computer Science Issues*, Vol. 9, Issue 4, No 2. s. 481-489

Tiippana, J. 2015. Toiminnanohjausjärjestelmien käyttöönotto pk-yrityksissä. Kandidaatintyö. Lappeenrannan ammattikorkeakoulu. Viitattu 7.12.2016. http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/122883/Kandidaatinty%C3%B6_JussiTiippana_0379022_toiminnanohjausjarjestelmien_implementationiprosessi_pk_yrityksissa.pdf?sequence=2

Virtanen, H. 2009. Miksi pk-yritys hankkii ERP-toiminnanohjausjärjestelmän? AMK-opinnäytetyö. Turun ammattikorkeakoulu. Viitattu 3.12.2016. https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/5115/Virtanen_Hans.pdf?sequence=1

Visma Community www-sivut. 2016. Viitattu 5.2.2017. <https://community.visma.fi/Tuotteet/Visma-Nova/ladattavat-tiedostot1/sovelluskohtaiset-esitteet/>

Visman www-sivut. 2016. Viitattu 8.12.2016. <https://www.visma.fi/>

Visma Käyttäjän käsikirjat. 2014. Visma Software Oy.

Visma Käyttäjän perusopas. 2014. Visma Software

