
OSTO- JA MYYNTIRESKONTRA PILVIPALVELIMELLA

Case: Palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä.



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Liiketalous
Visamäki, syksy 2014

Essi Ahokas



VISAMÄKI
Liiketalous

| | | |
|------------------|---|-------------------|
| Tekijä | Essi Ahokas | Vuosi 2015 |
| Työn nimi | Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella, Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä | |

TIIVISTELMÄ

Kun yritys siirtää taloushallinnon prosessejaan järjestelmiin ja ohjelmistoihin, ei kyseessä koskaan ole yksinkertainen projekti. Projekti on aikaa vievä ja huomioon on otettava monia tekijöitä, jotka vaikuttavat projektin kulkuun. Varsinkin kun prosesseja siirretään taloushallinnon pilvipalveluihin eli Internetin palvelimelle, on otettava huomioon entistä enemmän asioita tietoturvallisuudesta raportoinnin oikeellisuuteen.

XParts Oy on kangasalainen autojen varaosiin ja varusteisiin keskittynyt pienyritys, jossa on meneillään sukupolvenvaihdos. Aiemmin kaikki kirjanpito mukaan lukien myynti- ja ostoreskontra on ulkoistettu yksityiselle kirjanpitäjälle eikä varaston saldoista ole juurikaan pidetty kirjaa yrittäjän oman pään sisältämää dataa lukuun ottamatta. Opinnäytetyön tarkoituksena on seurata hankintaprosessin etenemistä XParts Oy:ssä ja samalla avata sähköisen ja digitaalisen taloushallinnon palveluita pilvessä.

Hankintaprosessia sekä taloushallinnon pilvipalveluita tutkitaan ensisijaisesti alan kirjallisuuden avulla sekä tehdyistä haastatteluista saatuja tietoja soveltaen. Lähteinä on käytetty myös lehti- ja verkkojulkaisuja.

Opinnäytetyö selvittää XParts Oy:n taloushallinnon pilvipalvelun hankintaprosessin alusta loppuun, hankinnan harkinnasta palvelun tuotantoon, tuotannon kehittämiseen ja mahdollisiin jatkotoimenpiteisiin asti. Työ selvittää myös pilvipalveluiden sekä sähköisen ja digitaalisen taloushallinnon toimintaperiaatteet.

Avainsanat Taloushallinto, Pilvipalvelut, Sähköinen taloushallinto, Hankintaprosessi

Sivut 28 s.

Visamäki
Business Administration

| | | |
|-------------------------------------|---|------------------|
| Author | Essi Ahokas | Year 2015 |
| Subject of Bachelor's thesis | Accounts payable and Accounts receivable in a cloud system Case: Acquisition process in XParts Co. | |

ABSTRACT

When Company moves its financial administration services in to a systems or software, it isn't simple project. Project takes lot of time and there are several important things which need to be considered during the process. Company need to pay attention to information security and validity of reporting, especially when financial administration services are imported in to a cloud aka Internet server.

XParts Oy is a Finnish company which has focused its business to a repair parts and accessories of cars. The owner had decided to give up the ownership of the company so planning of a change of generation started. There was an unrelated bookkeeping firm which was responsible for whole bookkeeping before the planning of a change of generation started. There wasn't any stock accounting either with the exception of information in an owners own head. Purpose of this thesis is to investigate the acquisition process of the cloud software and also explain what electronic and digital financial administration in a "cloud" means. Thesis concerns acquisition process from the start to an end.

The acquisition process and financial cloud services are deal with business literature and information received from several interviews. There are also used magazines and electronic publishing as sources.

Keywords Financial Administration, Cloud services, electronic financial administration, acquisition process

Pages 28 p.

SISÄLLYS

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | JOHDANTO..... | 1 |
| 1.1 | Aiheen valinta ja työn tarkoitus | 1 |
| 1.2 | Tietoperusta ja tutkimusmenetelmät | 2 |
| 1.3 | XParts Oy | 2 |
| 1.4 | Hankintaprosessin taustat | 3 |
| 2 | PILVIPALVELUT | 4 |
| 2.1 | Pilvipalveluiden historia..... | 4 |
| 2.2 | Pilvitoimintamallin tärkeimmät ominaisuudet yleisesti | 4 |
| 2.3 | Pilvitoimintamalli yritystoiminnassa..... | 5 |
| 2.4 | Pilvitoimintamallin mahdolliset riskit yritystoiminnassa..... | 6 |
| 3 | SÄHKÖINEN TALOUSHALLINTO | 7 |
| 3.1 | Mitä on sähköinen taloushallinto ja sen tilanne Suomessa | 7 |
| 3.2 | Taloushallinnon prosessit | 8 |
| 3.2.1 | Ostolaskuprosessi XParts Oy:ssä | 9 |
| 3.2.2 | Myyntilaskuprosessi XParts Oy:ssä | 11 |
| 3.2.3 | Tilinpäätös | 12 |
| 3.2.4 | Kassanhallinta..... | 13 |
| 3.2.5 | Muut taloushallinnon prosessit XParts Oy:ssä | 14 |
| 3.2.6 | Tapahtumat liiketapahtumasta palvelimelle | 16 |
| 3.3 | Verkkolaskutus..... | 16 |
| 3.4 | Tehden Oy | 17 |
| 3.4.1 | Myyntiprosessi asiakasyritykselle ja käyttötuki | 18 |
| 3.4.2 | XParts Oy:n käyttämät palvelut..... | 18 |
| 3.4.3 | Riskienhallinta Tehden-ohjelmistossa..... | 21 |
| 4 | HANKINTAPROSESSI JA TALOUDEN JÄRJESTÄMINEN | 22 |
| 4.1 | Lähtötilannekartoitus..... | 22 |
| 4.2 | Palvelulta vaadittujen ominaisuuksien kartoitus | 22 |
| 4.3 | Hankintaprosessin eteneminen | 23 |
| 4.4 | Hankintaprosessin vaikutukset liiketoimintaan..... | 24 |
| 5 | JOHTOPÄÄTÖKSET | 25 |
| 5.1 | Taloushallinnon sähköisten prosessien kehittäminen jatkossa | 26 |
| 5.2 | XParts Oy:n taloushallinnon kehittämisen haasteet | 26 |
| | LÄHTEET | 28 |



1 JOHDANTO

Taloushallinnon järjestelmät ja ohjelmistot ovat välttämätön työkalu yrityksen liiketoiminnan kannalta. Ohjelmistojen ja järjestelmien avulla yritys hallinnoi ostoja sekä myyntejä ja pitää yllä päivittäistä kirjanpitoaan. Yrityksillä on erilaisia tapoja ylläpitää talouttaan ja yrityksille on usein tärkeintä kokoon tai toimialaan riippumatta palvelun helppokäyttöisyys ja kustannustehokkuus. Kun pieni, mutta kasvava autojen varaosien vähittäiskauppaan keskittyvä yritys päättää siirtää taloushallintonsa prosesseja verkkoon, on mahdollisuus tutkia, millaisia toimenpiteitä taloushallinnon verkko-ohjelmistoon siirtyminen teettää pienyritykselle ja palveluntarjoajalle.

X-Parts Oy on pieni, mutta kasvava yritys, joka sukupolvenvaihdoksen takia tarvitsee helppokäyttöisen, mutta monipuolisen taloushallinnon palvelun. Uuden palvelun on mahdollistettava ostojen ja myyntien sekä varaston reaaliaikainen seuranta, jotta yrityksen kasvua voidaan helpottaa ja edistää. Verkkoon siirtymisen taustalla on myös yrityksen toiminnan kustannustehokkuus ja liiketoiminnan kannattavuus. Ilman taloushallinnon uudistamista, sukupolvenvaihdos ei olisi ollut mahdollinen sillä aiemmin yrityksen talous on ollut kuittien, taskulaskimen ja yrittäjän oman muistin varassa.

1.1 Aiheen valinta ja työn tarkoitus

Aihe on ajankohtainen, koska yhä useammat palvelut siirtyvät verkkoon teknologian kehityksen seurauksena. Useat yritykset siirtävät omia toimintojaan Internetiin eli ”pilveen”, koska näin liiketoiminnasta saadaan entistä kustannustehokkaampaa, kun kivijalkamyymälä ei ole enää ainoa väylä palveluiden tai materiaalin hankkimiseen eikä kivijalkamyymälöihin tarvitse keskittää enää niin paljoa aiemmin tarvittuja resursseja.

Opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia taloushallinnon pilvipalvelun hankintaprosessia, jossa pienyritys siirtää taloushallintonsa prosesseja ensimmäistä kertaa verkko-ohjelmistoon, jossa yritys itse osallistuu taloushallinnon toimenpiteiden hallintaan ja seurantaan. Tutkin: millaisia toimenpiteitä prosessi vaatii pienyritykseltä, sekä tutkimus sivuaa myös palveluntarjoajan näkökulmaa. Tutkin myös, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet hankintaprosessin syntyyn. Tarkoituksena on tämän tutkimuksen avulla myös selvittää onko siirtyminen taloushallinnon pilvipalveluihin kannattavaa pienyritykselle.

Raportin on tarkoitus olla yleinen katsaus palvelun käyttöönoton eri vaiheista hankintaprosessin taustalla vaikuttavista tekijöistä, käyttöönottohetkeen saakka sekä mahdollisista hyödyistä yrityksen liiketoiminnan tulevaisuuden kannalta. Tutkimusta voidaan mahdollisesti hyödyntää, mikäli yrityksen taloushallinnon prosesseja on tarkoitus myöhemmin monipuolistaa, tai muut pienyritykset hakevat tutkimustietoa omien hankintaprosessiensa tueksi.

1.2 Tietoperusta ja tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tietoperustassa hyödynnetään pilvipalveluihin liittyvää tietokirjallisuutta, toimeksiantajayrityksen kotisivuja ja yrityksen edustajan haastattelua, palveluntarjoajan kotisivuja ja haastattelua ja heiltä saatua kuvamateriaalia ohjelmistosta sekä opinnäytetyöntekijän omia kokemuksia taloushallinnon pilvipalvelusta, johon XParts Oy siirtyy. Tietoperustana käytetään myös taloushallinnon alan kirjallisuutta. Tutkimukseen on haastateltu Sijoitus Seppo Oy:n hallituksen puheenjohtaja Henrik Harbergia. Toimeksiantajayritys XParts Oy on Sijoitus Seppo Oy:n aputoiminimi, joka on perustettu vuonna 2001. Tutkimukseen haastateltiin myös palveluntarjoajan Tehden Oy:n toista perustajaa, joka toimii myös Tehden Oy:n myynti- ja markkinointijohtajana.

Tutkimusmenetelmänä tässä työssä on käytetty pääosin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Kvalitatiiviselle tutkimukselle on tyypillistä, että tutkimusdata kerätään suoraan ihmisiltä. Kvalitatiivisen tutkimuksen pääpaino on ollut toimeksiantajayrityksen edustajan haastattelun vastauksissa sekä toimeksiantajayrityksen käyttämän palveluntarjoajan edustajan haastattelussa (haastattelu 8.9.2014). Avoimilla kysymyksillä liittyen XParts Oy:n toimintaan ennen ja nyt, sekä kysymyksillä liittyen hankintaprosessin taustoihin, toiveisiin ja odotuksiin pyrittiin löytämään syy hankintaprosessin syntyyn. Samoin palveluntarjoajan edustajalle esitettiin avoimia kysymyksiä liittyen palvelun markkinointiin, liikeideaan, palvelun kehittämiseen ja mahdollisiin erityisiin toimenpiteisiin, kun kyseessä on pienyritys. Näiden kysymysten pohjalta on luotu kuva siitä, millaisia toimenpiteitä hankintaprosessi vaati sekä asiakasyritykseltä että palveluntarjoajalta.

1.3 XParts Oy

XParts Oy on perustettu vuonna 2001 aputoiminimenä Sijoitus Seppo Oy:n alle. Sijoitus Seppo Oy on perustettu vuonna 1986. Sijoitus Seppo Oy:n aputoiminimenä toimii myös autonavaimet.fi-palvelu, joka on keskittänyt toimintansa eri automerkkien lukkoihin ja avaimiin. Autonavaimet.fi on perustettu v. 2014 (Harberg, haastattelu 8.9.2014).

XParts Oy on suomalainen pienyritys, joka on keskittänyt toimintansa moottoriajoneuvojen uusien ja käytettyjen varaosien ja varusteiden vähittäiskauppaan. Varaosia ja varusteita myydään ensisijaisesti Peugeot ja Citroen automerkeille. Yrityksellä on kivijalkamyymälä Kangasalla ja taannoin avattu verkkokauppa (Harberg, haastattelu 8.9.2014).

Yrityksellä on kaksi työntekijää. Sijoitus Seppo Oy:n hallituksen puheenjohtaja Henrik Harbergin mukaan liikevaihto liikkuu noin 500 000€:n molemmin puolin vuosittain. XParts Oyn kohdeasiakkaita ovat ennen kaikkea autoilevat asiakkaat. Harbergin mukaan yksityisasiakkaat ovat merkkius-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

kollisia ja ajavat usein myös merkkien vanhemmilla malleilla, joihin saat-
taa olla vaikea löytää tarvittavia varaosia. Toki valikoimista löytyy myös
varusteita ja varaosia uudempiin malleihin. XParts Oy:llä on myös yritys-
myyntiä autokorjaamoille.

XParts Oy:ssa on tapahtunut sukupolvenvaihdos. Sukupolvenvaihdos tar-
koittaa prosessia, jossa omistaja-yrittäjä luovuttaa yrityksen todellisen pää-
tösvallan ja osan omistuksestaan omille, tavallisesti rintaperillisilleen ja/tai
näiden puolisoille (Siikavuo 2003, 22).

1.4 Hankintaprosessin taustat

XParts Oy:n verkkokauppa avattiin heinäkuussa vuonna 2013 ja Au-
tonavaimet.fi avattiin huhtikuussa 2014. Varastokirjanpitoa ei aiemmin
juuri ollut, koska jos tarvittavaa tuotetta ei ollut varastossa, se tilattiin.
Verkkokauppojen avaamisen myötä varastokirjanpito tuli entistä tarpeelli-
semmaksi ja ajankohtaisemmaksi Sijoitus Seppo Oy:ssä. Yritysten liike-
toiminnan ja asiakastyytyväisyyden kannalta varastokirjanpito oli laitetta-
va kehityslistalle (Harberg, Haastattelu 8.9.2014).

V. 2013 XPartsin silloinen yrittäjä Jarkko Harberg ilmoitti eläkkeelle jää-
misestään. Sukupolvenvaihdos oli siis odotettavissa ja mahdollinen. Suku-
polvenvaihdosta tosi hankaloitti se, että XParts Oy:n taloutta oli hoidettu
niin sanotusti vanhan kansan mukaan, eli kaikki tapahtumat olivat paperil-
la ja kuitit kaikista tapahtumista kerättiin ja toimitettiin kirjanpitäjälle. Va-
rastokirjanpitoa ei ollut, ja kaikki varastoon tuleva ja lähtevä tavara ja sii-
hen liittyvä data säilyi silloisen yrittäjän omassa päässä. Henrik Harbergin
mukaan tällaiseen tilanteeseen olisi melko vaikea lähteä työstämään suku-
polven vaihdosta, joten samalla myös muu taloushallinto päätettiin laittaa
ajantasalle jonkin ohjelmiston taakse varastokirjanpidon lisäksi. Harberg
(Haastattelu 8.9.2014) on painottanut, että ilman siirtymistä taloushallin-
non ohjelmistoon, ei sukupolvenvaihdos olisi ollut mahdollista. Tavoitteen-
na kuitenkin oli, että myös sukupolvenvaihdoksen jälkeen yrityksen liike-
toiminta jatkuisi kannattavana ja toiminta tehokkaana. Jarkko Harberg jäi
eläkkeelle 2.7.2014.

H. Harbergin (haastattelu 8.9.2014) mukaan suunnitelmissa on myös pal-
kata ulkopuolinen myyntijohtaja, joka alkaa vetää XParts Oy:n toimintaa.
Tämä ei kuitenkaan ole mahdollista, ennen kuin sekä varastokirjanpito että
muu kirjanpito ovat saatavilla samassa paikassa.

2 PILVIPALVELUT

Yleiskielessä pilvipalvelut ovat Internetistä hankittua tietokonekapasiteettia, sovelluksia tai muita palvelusuoritteita (Heino 2010, 32). Heinon mukaan ilmiössä on kyse paitsi uusista palveluista myös kokonaan uudesta toimintatavasta, eräänlaisesta toimintamallista, minkä seurauksena voidaan luopua fyysisistä konesaleista.

Vaikka pilvipalvelu palveluntarjoajana liitetään sähköiseen taloushallintoon, niin on syytä muistaa, etteivät ne ole sama asia. Pilvipalvelu tarjoaa mahdollisuuden sähköistää yrityksen taloushallinnon prosessit Internetin välityksellä. Internetin kehityksen ansiosta pilvipalveluiden suosio on kasvanut viime vuosina merkittävästi (Helanto ym. 2013, 35.).

2.1 Pilvipalveluiden historia

Pilvi-sanankäyttöä tietojenkäsittelypalveluiden yhteydessä on peräisin puhelinoperaattoreilta. Jo 1980-luvulla pilvisymbolilla kuvattiin rajapintaa asiakkaan ja puhelinoperaattorin vastuulla olevien laitteiden välillä. Tätä samaa tapaa alkoivat käyttää myös tietoliikennelaitteiden valmistajat. Pian alalla yleistyi tapa, jossa kaikki verkot esitetään pilvisymbolilla sen yksinkertaisuuden vuoksi.

Pilvitoimintamallin kehitys alkoi tavallaan uudelleen dotcom-kuplan puhkeamisen jälkeen 2000-luvun alussa. Toimintamallin uudelleen esiintuloon yhdistetään erityisesti suuret Internet-palvelut. Kun Internet-palvelu Amazon organisoivat uudelleen teknistä tietokoneympäristöään havaittiin, että tekninen ympäristö oli mitoitettu todella harvinaisten huippukuormitus-tilanteiden mukaan. Tämän seurauksena Amazon näki ylimääräisessä kapasiteetissa bisnesidean, ja päätti alkaa myymään ylimääräistä palvelinkapasiteettiaan ulkoisille tahoille. Näitä Amazonin alulle pistämiä tapahtumia pidetään pilvitoimintamallin tärkeänä virstanpylväänä.

Pilvipalvelut ovat siis olleet tarjolla jo pidemmän aikaa, mutta ne ovat vasta vakiinnuttamassa asemaansa osana yritysten taloushallintoa (Fredman 2010, 45).

2.2 Pilvitoimintamallin tärkeimmät ominaisuudet yleisesti

Pilvitoimintamallilla on paljon käytännöllisiä ominaisuuksia mutta tärkeimpänä niistä mainittakoon ne, jotka helpottava tutkimuksessa käsiteltävän pienyrityksen toimintaa.

Pilvipalvelun yhtenä yleishyödyllisenä ominaisuutena pidetään sitä, että pilvipalvelun voi ostaa Internetistä esimerkiksi luottokortilla. Yrityksillä tietenkin on muitakin tapoja maksaa palvelusta. Jotta ostetun palvelun saa käyttöönsä, esimerkiksi vaikka luottokortilla, on palveluntarjoaja joutunut rakentamaan tekniseen ympäristöönsä elastisen projisoinnin. Tämä tarkoittaa sitä, että uusien asiakkaiden mukaan liittäminen, uusien palveluiden tarjoaminen jo olemassa oleville asiakkaille ja palveluiden käytön lopet-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

taminen on joustavaa ja melkein jopa automaattista. Palveluntarjoajat ovat saavuttaneet tämän ominaisuuden virtuaalisoinnin avulla minkä seurauksena palvelun pystyttämistä varten ei enää tarvitse hankkia fyysisiä laitteita, johon palvelu olisi kytkettynä. Pilvipalvelusopimuksen purkamisista ei veloita yleensä mitään ja liittyminen ja sopimuksen purkaminen on todella helppoa. Tämä on hyödyllinen ominaisuus sekä yksityishenkilöille että yrityksille (Salo. 2009, 32–36).

Pilvipalvelut perustuvat yleensä itseprovisointiin mikä tarkoittaa sitä, että asiakas itse suorittaa toimenpiteet, jotka ovat välttämättömiä pilvessä olevan resurssin hyödyntämiseksi. Esimerkiksi laitteen nimen valinta, pääkäyttäjän salasanan syöttäminen ja palomuurisääntöjen määrittely hankittavalle palvelulle ovat tällaisia toimenpiteitä (Salo, 2009, 43–44)

Ehkä tärkein ominaisuus pilvipalveluille on se, että ne ovat päätelaitteesta ja käyttöpaikasta riippumattomia. Suurimman osan päätelaitteen ja käyttöpaikan riippumattomuudesta muodostaa Internet-yhteys ja Internet-selain. Koska Internet-yhteys on lähes jo joka paikassa palveluihin päästään työpaikalla, älypuhelimella ja vaikka kotitietokoneella. Tämä mahdollistaa myös sen, että töiden tekeminen ei ole sidottu yhteen paikkaan, koska palvelut eivät ole sidoksissa johonkin tiettyyn tietokoneeseen. Jos laite menee rikki, tarvitaan vain jokin toinen päätte laite tilalle. Tämä ominaisuus oli myös yksi tärkeä kriteeri XParts Oy:lle, kun palveluntarjoajia lähdettiin kartoittamaan. Henrik Harbergin mukaan on tärkeää, että töitä yrityksen talouden ja varastokirjanpidon kanssa voi tehdä etänä tarvittaessa esimerkiksi lomalla.

2.3 Pilvitoimintamalli yritystoiminnassa

Pilvipalvelumallilla olisi yleisellä tasolla tarkoitus päästä joustavaan, liike-toimintaa helpottavaan tietotekniikan käyttöön, missä ohjelmistot ja data ovat saavutettavissa paikka- ja päälaiteriippumattomasti (Salo 2010, 71). Salon mukaan pilvipalveluiden hyötynäkökulman todelliset vastaukset riippuvat siitä, missä määrin ja miltä osin palveluiden käyttöön siirrytään. Parhaimmillaan yritys pääsee eroon voimavararajoitteista, turhasta odotamisesta, pullonkauloista ja monimutkaisen järjestelmän ylläpitämisen vaivasta.

On yleisesti tiedossa, että yritystoiminnassa tavoitellaan voiton maksimointia. Siihen pyritään kahdella tavalla: myynti eli tuotot yritetään saada mahdollisimman suuriksi ja kulut yritetään saada mahdollisimman pieniksi. Kuluja on kahta erilaista tyyppiä: sekä muuttuvia että kiinteitä. Muuttuvat kulut eivät ole sidoksissa myynnin ja tuottojen syntymiseen eli jos tuottoja ei synny, ei synny myöskään niihin sidoksissa olevia muuttuvia kuluja. Kiinteät kulut eivät ole sidoksissa tuottoihin ja ne syntyvät joka tapauksessa. Kaikki yritykset yrittävät minimoida kiinteät kulunsa.

Heino on luetellut teoksessaan avainasiat, joiden takia pilvipalvelut kiinnostavat yrityksiä. Ensimmäisenä palveluiden edullisuus: Pilvipalveluiden todelliset kustannukset arvioidaan alhaisiksi. Yrityksen kannattaa useim-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

miten (mutta ei aina) maksaa it-hyödykkeestä mahdollisimman vähän. Pilvipalvelu on se halvin tapa (Heino 2010, 172).

Pilvipalveluiden kautta on myös mahdollista saada kiinteistä kustannuksista muuttuvia kustannuksia. Esimerkkinä tästä, että vaikka olisi sovittu tietty määrä vuosia sopimuskauden kestoksi käyttöpalvelun tarjoajan kanssa, se on silti ainoastaan vain sovittu määrä käyttövuosia. Jos näiden vuosien jälkeen palvelua ei enää tarvita, siitä ei synny enää kuluja. Palveluostoista ei myöskään tehdä poistoja.

Kolmas ja viimeinen avainasia Heinon (2010, 173) mukaan on, että pilvitoimintamallissa voi omalla toiminnallaan alentaa kustannuksia. Pilvipalvelun kustannukset saadaan yksinkertaisesti siten, ettei palvelua enää käytetä. Tämän kaltaista joustoa ei ole mahdollista tehdä, jos yrityksen taseeseen on hankittu omaisuutta.

2.4 Pilvitoimintamallin mahdolliset riskit yritystoiminnassa

Vaikka pilvitoimintamallissa on paljon hyötyjä, löytyy siitä kuitenkin myös riskejä, jotka yrityksen on otettava huomioon ennen palvelun hankkimista. Pilvitoimintamalli on suhteellisen tuore palvelu yrity maailmassa, mikä aiheuttaa epävarmuutta potentiaalisessa asiakaskunnassa. Yleensä yrityksillä ei ole käyttökokemusta ja jos palveluntarjoajalla ei välttämättä ole esittää uskottavia ja tuttuja asiakasreferenssejä, on asiakkaan epävarmuus täysin ymmärrettävää.

Immo Salo (2010, 71-72) on listannut pilvipalvelumallin suurimpia riskejä, jotka yrityksen tulisi ottaa huomioon suunnitellessaan palvelun hankintaa ja tehdessään riskienhallintasuunnitelmaa.

- Pilvipalveluun tallennetut tiedot päätyvät yleiseen jakeluun.
- Pilvipalveluntarjoajan työntekijä tai muu ulkopuolinen pääsee käsiksi tietoihin, sovellukseen tai alustaan.
- Pilvipalveluntarjoajan työntekijä tai muu ulkopuolinen manipuloi tietoja, sovellusta tai alustan toimintaa.
- Pilvipalvelu ei toimi odotetusti ja siitä riippuvainen liiketoimintaprosessi häiriintyy.
- Pilvipalvelu ei toimi odotetusti ja siellä olevat tiedot, sovellus tai itse alusta eivät ole käytössä.
- Pilvipalveluntarjoajalle tulee vakava ongelma, jolloin siellä olevat tiedot, sovellus tai itse palvelu häviävät pysyvästi.

Salon (2010, 72-73) mukaan vakuuttaminen on yritysten perinteinen tapa varautua pahimpaan, mutta pilvipalveluiden kohdalla on riskejä, joita vastaan vakuuttautuminen on tällä hetkellä mahdotonta. Liiketoiminnassa ei yleensä kukaan saa kaikkia riskejä poistettua tai niiden toteutumisen todennäköisyyttä ei saada painettua noltaan tai toteutumista aiheutuvia vahinkoja hävitettyä. Perusteellinen kartoitus auttaa kuitenkin hahmottamaan riskit, arvioimaan niiden suuruutta, varautumaan niihin etukäteen, ennaltaehkäi-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä
semään niitä sekä sisällyttämään ne päätöksentekoprosessiin vaikuttaviksi
muuttujiksi.

3 SÄHKÖINEN TALOUSHALLINTO

3.1 Mitä on sähköinen taloushallinto ja sen tilanne Suomessa

Sähköisestä taloushallinnosta, mistä käytetään myös nimitystä digitaalinen taloushallinto, on olemassa useita erilaisia määritelmiä. Jos aivan tarkkoja ollaan, niin ne eivät kuitenkaan ole täysin sama asia. Digitaalisella taloushallinnolla tarkoitetaan taloushallinnon kaikkien tietovirtojen ja käsittelyvaiheiden automatisointia ja käsittelyä digitaalisessa muodossa (Lahti & Salminen 2008, 19). Tämä tarkoittaa sitä, että sähköisessä taloushallinnossa kaikki kirjanpidon ja sen osaprosessien tapahtumat käsitellään ja ne syntyvät niin automaattisesti, kuin mahdollista, ilman paperia.

Sähköinen taloushallinto taas tarkoittaa yrityksen taloushallinnon prosessien tehostamista tietotekniikkaa, sovelluksia, Internetiä, integrointia, itsepalvelua sekä erilaisia sähköisiä palveluja hyödyntämällä Siksi esimerkiksi tässä tutkimuksessa käsitellään XParts Oy:n taloushallinnon sähköistämistä eikä sen taloushallinnon digitalisoitumista, koska se vielä yrityksen näkökulmasta ole mahdollista. On edettävä asteittain.

Yrityksen taloushallintoon kuuluu monia tehtäviä, kuten laskutus, laskujen maksu, tilausten lähetys, palkanlaskenta, kirjanpito ja paljon muuta. Internet on antanut paljon mahdollisuuksia taloushallinnon tehostamiseen. Siirtyminen sähköiseen taloushallintoon ei merkitse ainoastaan vain kirjanpidon automatisointia ja sähköisten kanavien hyödyntämistä. Toiminnan tehostumisen ja kustannusten laskemisen lisäksi kirjanpidon rutiinistyön määrää voidaan vähentää selvästi automatisoimalla taloushallinnon toimintoja. Sen seurauksena yrityksen talouden ohjaukseen ja tulevaisuuden suunnitteluun vapautuu aikaa.

Sähköisen taloushallinnon perustana on verkkolasku ja sen myötä automatisoitu kirjanpito. Verkkolaskut eivät kuitenkaan yksinään täysin automatisoi taloushallintoa. Suurimmat hyödyt saadaan kun verkkolaskutus kytketään johonkin sähköiseen taloushallinnon järjestelmään (Lahti & Salminen 2008, 25).

Myös laki on antanut oman hyväksyntänsä sähköiselle taloushallinnolle. Tasekirjaa lukuun ottamatta muu kirjanpitoaineisto voidaan säilyttää sähköisessä muodossa, kunhan aineisto on tarvittaessa saatettavissa selväkieleiseen kirjalliseen muotoon. (Kirjanpitolaki 1997, 2:8§.)

Suomi mahdollisti lainsäädännöllään sähköisen taloushallinnon ja paperittoman kirjanpidon jo vuonna 1997, kun kirjanpitolakiin säädettiin pykälä kirjanpitoaineiston sähköisestä säilytysmahdollisuudesta. Suomi oli Internetin käytön ykkösmaa ja maksaminen Internetissä yleistyi nopeasti. Nä-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

mä tekijät antoivat hyvin vauhtia sähköiseen taloushallintoon siirtymiselle ja sen nopealle kehitymiselle. Suomessa oli myös saavutettu yhtenäiset pankkistandardit, jotka mahdollistivat nopean pankkien välisen maksuliikenteen lisäksi edistyksellisesti maksutapahtumien automaattisen käsittelyn viitteiden avulla, jotka olivat myös laajasti käytössä (Lahti & Salminen 2014, 29). Lakimuutos ja Internetin kehittyminen mahdollistivat taloushallintoon uusia toimintamalleja, jonka seurauksena kehittyi verkkolaskustandardi.

Vaikka suurimmalla osalla yrityksistä on nykyään valmiudet ottaa vastaan ja lähettää verkkolaskuja ja vaikka osassa suuryrityksissä on otettu käyttöön ”täyskieltoja” paperilaskujen vastaanottamiselle, monet yritykset silti vastaanottavat suuren osan laskuistaan paperisina.

Tällä hetkellä Eurooppa-tasolla yritysten sekä julkisen sektorin laskuista verkkolaskuja on noin 20 %. Suomessa sekä kuluttajien että myös yritysten ja organisaatioiden vastaanottamien verkkolaskujen osuus on suurempi. Kuluttajilla osuus on yli 15 % ja yrityksillä sekä julkisella sektorilla yli 40 % (Lahti & Salminen 2014, 29).

Lahden ja Salmisen mukaan Suomella olisi ollut hyvät edellytykset nopeampaan kehitykseen taloushallinnon digitalisoitumisessa ja sähköistymisessä. Heidän mukaansa esteinä nopeammalle kehitykselle ovat olleet muun muassa pula sopivista taloushallintojärjestelmistä. Ihmisten ja yritysten kyky oppia uusia nopeasti kehittyviä teknologioita ja toimintamalleja vaatii myös oman aikansa, mikä hidastaa edistymistä. Kolmantena ja ehkä suurimpana ongelmana Lahti ja Salminen ovat maininneet, että taloushallinnon sähköistäminen on ollut ja on edelleen paikoin erittäin vaikeaa ja se yleensä vaatii yritykseltä IT-projektin (Lahti & Salminen 2014, 30).

On ennustettu, että Suomesta tulee katoamaan automaation myötä jopa puolet taloushallinnon työtehtäviin liittyvistä työpaikoista. Suomessa runsas kolmannes työllisistä toimii ammateissa, jotka lukeutuvat digitalisaation myötä eniten muuttuviin ammatteihin (Pajarinen & Rouvinen 2014, 44). Sähköistyminen ja digitaalisuus muuttavat myös toimenkuvia ja työtehtäviä sekä asettavat taloushallinnon työntekijöille uusia osaamisvaatimuksia. Perinteisesti tallennusta vaatineet työt muuttuvat enemmän sessiohajokseksi ja kontrolloinniksi (Lahti & Salminen 2014, 31).

Sähköisyyden tuoma muutos näkyy myös taloushallinnon palvelumarkkinoilla. Esimerkiksi pienemmät tilitoimistot joutuvat isojen haasteiden eteen, kun asiakkaille pitää pystyä tarjoamaan nykyaikaista sähköistä palvelua (Pajarinen & Rouvinen 2014, 44).

3.2 Taloushallinnon prosessit

Taloushallinnolla tarkoitetaan järjestelmää, jolla organisaatio seuraa taloudellisia tapahtumia siten, että se voi raportoida toiminnastaan sidosryhmilleen (Lahti & Salminen 2014, 16).

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

Sidosryhmien perusteella taloushallinto on jaettavissa kahteen tarkoituksestaan erilaisen taloudellisen informaation tuottamiseen: ulkoiseen eli yleiseen laskentatoimeen ja sisäiseen eli johdon laskentatoimeen. Ulkoisen laskentatoimen tuottama informaatio on informaatiota pääasiassa yrityksen tai organisaation ulkopuolisille sidosryhmille, kuten esimerkiksi asiakkaille, toimittajille ja muille yhteistyökumppaneille. Sisäisen laskentatoimen tehtävä on pääasiassa täyttää yrityksen tai organisaation johdon taloudellisen informaation tarvetta. Nykyaikaisessa taloushallinnossa sisäinen ja ulkoinen laskentatoimi ovat nivoutuneet toisiinsa tiiviisti.

Taloushallintoa voidaan pitää yhtenä yrityksen tukitoiminnoista, mutta se on helpompi jakaa pienempiin osiin ja palasiin, jotta sitä voidaan soveltaa käytäntöön. Lahti ja Salminen (2014) ovat jaotelleet taloushallinnon prosesseja seuraavasti, ostolaskuprosessi, myyntilaskuprosessi, matka- ja kululaskuprosessi, maksuliikenne ja kassanhallinta, käyttöomaisuuskirjanpito, palkkakirjanpito, pääkirjanpito, raportointiprosessi, arkistointi, kontrollit. Tutkimuksessa tullaan avaamaan seuraavaksi prosesseja, joita XParts Oy:llä on käytössä päivittäin.

3.2.1 Ostolaskuprosessi XParts Oy:ssä

Ostoprosessi sisältää vaiheet ostoehdotuksesta tai ostotilauksesta ostolaskun maksuun (Lahti & Salminen 2014). Ostolaskujen käsittelyn sanotaan olevan yleensä se prosessi, joka vie talousosastolta eniten resursseja. Kun ostolaskujen käsittelyä tehostetaan esimerkiksi automatisoimalla prosessi, on sen seurauksena saavutettavissa yleensä suurimmat hyödyt.

Taloushallinnon kannalta ostolaskuprosessi käynnistyy, kun yritys vastaanottaa ostolaskun. Prosessi päättyy, kun ostolasku on maksettu, kirjattu kirjanpitoon ja arkistoitu.

Tehden-ohjelmisto on jo XParts Oy:llä käytössä, mutta ostoreskontraa ei vielä ole siirretty ohjelmistoon, mutta se tullaan siirtämään mahdollisimman pian, kun ohjelmisto saa tarvittavat ostoreskontraan liittyvät ongelmakohdat selvitettyä. Ostolaskuprosessi tapahtuu edelleen paperiostolaskuilla, kuten se on tapahtunut koko yrityksen olemassaoloajan.

Paperiostolaskuprosessin ideana on, että kun ostolasku saapuu paperilla, lasku viedään tai lähetetään laskun tarkastajalle, joka merkitsee paperiseen laskuun hyväksymismerkinnän. Tämän jälkeen laskun tarkastaja lähettää laskun hyväksyjälle, joka tekee laskuun oman hyväksymismerkintänsä. Hyväksymismerkintöjen jälkeen lasku viedään tai lähetetään ostoreskontraanhoitajalle, joka tallentaa laskun perustiedot sekä tiliöinnin manuaalisesti ostoreskontraan. Laskun tallennuksen jälkeen paperilasku arkistoidaan mappiin. Saapuneista ostolaskuista muodostetaan maksuaineisto, joka siirretään pankkiin.

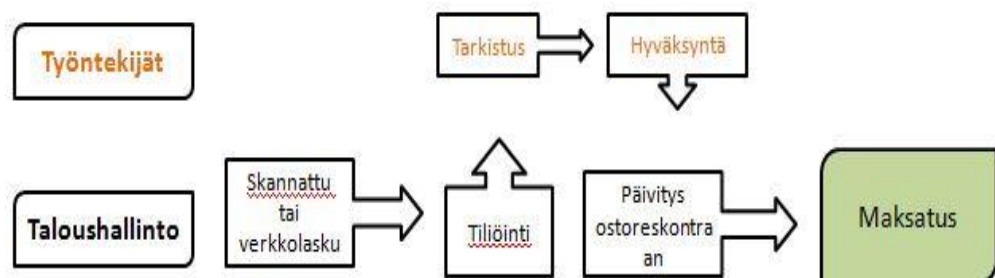
X-Parts Oy:ssä laskun kierto ei kuitenkaan ole ihan näin monimutkainen, koska kyse on pienestä yrityksestä, jossa on vain kaksi työntekijää. Yleensä kaikki tarvittavat hankinnat on tehty yrittäjän kautta tai hänen luvallaan. Kun ostolasku saapuu, ensisijaisesti se, joka tavaran on tilannut tai hake-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

nut tarkastaa, että lasku on oikein, jonka jälkeen laskulle on merkitty hyväksymismerkinnot. Tavarahankintoja tehdään myös yrityksen pankkikortteilla. Ostolaskut ja jo suoritetuista maksuista saadut kuitit arkistoidaan mappeihin ja kuun lopussa laskut lasketaan yhteen ja paperilaskut sekä yhteenlaskettu summa ja muut ostokuitit viedään kirjanpitäjälle, joka huolehtii ostolaskuprosessin loppuun.

Sitten kun XParts Oy saa ostoreskontransa Tehden-ohjelmistoon ja digitaaliseen muotoon ostolaskuprosessi tulee muuttumaan radikaalisti. Samalla se vapauttaa resursseja muihin liiketoimintoihin ja säästää sekä työaikaa mutta myös mahdollistaa ostolaskujen käsittelyn myös esimerkiksi vapaa-ajalla tai lomalla, koska ostolaskuprosessi ei ole enää sidottuna kivi-jalkamyymälään.

Sähköinen ostolaskuprosessi alkaa, kun ostolasku vastaanotetaan ostolaskujen käsittelyjärjestelmään verkkolaskuna tai se saapuu paperilla, joka skannataan sähköiseen muotoon käsittelyjärjestelmään (Lahti & Salminen 2014). Käsittelyjärjestelmissä perustiedot tallentuvat automaattisesti. Ostolasku tilioidaan järjestelmässä joko automaattisesti tai manuaalisesti, jonka jälkeen se lähetetään sähköiseen tarkastus- ja hyväksymiskiertoon. Kierrätysäännöt voidaan luoda automaattisiksi tai ne voidaan muuttaa tarvittaessa manuaalisiksi. Ostolaskun tarkastaja ja hyväksyjä hyväksyvät laskun, kuten paperiostolaskuprosessissakin, mutta sähköisessä käsittelyjärjestelmässä hyväksytyt laskut kulkeutuvat automaattisesti ja lähes reaaliaikaisesti ostoreskontraan. Kun hyväksytyt laskut ovat saapuneet ostoreskontraan, niistä muodostetaan maksuaineisto, joka lähetetään pankkiin.

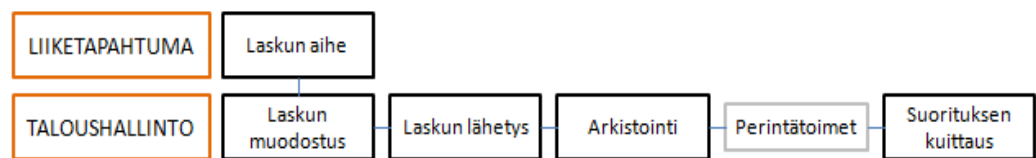


Kuva 1. Ostolaskujen kierto sähköisesti

Ostolaskujen tarkastajilla ja hyväksyjillä on käytössä sähköinen arkisto omista ostolaskuistaan, joten paperisia laskukopioita tai paperiarkistoja ei enää tarvita. Aikaisempien laskujen selaaminen on myös helppoa, sillä sähköinen arkisto mahdollistaa laskujen selaamisen erilaisilla hakutoiminnoilla. Laskuja voi hakea esimerkiksi toimittaja- tai tiliointitietojen perusteella.

Myyntilaskujen lähetys on jokaiselle liiketoimintaa harjoittavalle välttämätöntä (Peltola 2012, 7). Mikäli laskutusprosessissa on viiveitä tai virheitä, voi yrityksen maksuvalmius heikentyä ja yrityksen liiketoiminta vaarantua (Lahti & Salminen, 2014, 78). Lahden ja Salmisen mukaan laskutus näkyy myös yrityksen asiakkaille ja on näin osa yrityksen imagoa ja yrityksen asiakaspalvelua. Myyntilaskuja ovat niin tavalliset laskut kuin myös kassakuitit.

Kun tarkastellaan myyntilaskutuksen kokonaisprosessia, niin prosessi käynnistyy laskun laatimisesta. Myyntilaskutuksen prosessi päättyy, kun laskun vastaanottajan maksusuoritus on kohdistettu myyntireskontraan ja kirjaukset näkyvät pääkirjanpidossa. Myyntilasku tulee myös arkistoida joko paperisena tai sähköisesti.



Kuva 2. Myyntilaskuprosessi

Lahti ja Salminen (2014) ovat jakaneet sähköisen myyntilaskuprosessin neljään päävaiheeseen: laskun laatiminen, laskun lähetys, laskun arkistointi ja myyntireskontra, joka sisältää tulleiden suoritusten kuittauksen ja perintätoimenpiteet. Laskutuksen kokonaisprosessi ei voi olla täysin sähköinen, ellei vastaanottaja pysty vastaanottamaan ja käsittelemään saapuneet ostolaskut sähköisesti.

XParts Oy:n myyntilaskuprosessit perustuvat käteismyyntiin. Käteismyyntiä käyttävät yleensä vähittäiskaupat, joissa maksuvälineinä toimivat käteinen raha sekä pankki- ja luottokortit tai muut maksukortit. Käteismyynti tapahtuu yleensä kivijalkamyymälöistä tai muista liikepaikoista ja se rekisteröidään kassakoneelle. Kassajärjestelmät mahdollistavat sen, että myynnit siirtyvät kirjanpitoon. Käteismyynneistä ei lähetetä erillisiä laskuja, koska maksutapahtuma on jo tapahtunut myyntitilanteessa ja asiakkaalle on annettu ostoksestaan kuitti. Maksutapahtumia kannattaa silti seurata myyntireskontran tai manuaaliseurannan kautta, koska asiakkaan tekemä maksu on yrityksen käytössä vasta, kun raha saapuu yrityksen pankkitilille. Jos maksut on tehty käteisellä, ne toimitetaan myymälästä pankkiin ja pankki tekee niistä tilityksen yrityksen pankkitilille.

Ainakin vielä tällä hetkellä XParts Oy aikoo jatkaa käteismyynnin parissa. Vaikka verkkokauppa on avattu, ei näkymissä ainakaan vielä ole laskutuksen aloittaminen. Yrityksen toiminnan kasvaessa laskutuksen aloittaminen saattaa olla Henrik Harbergin mukaan mahdollista.

Tarve taloushallinnon sähköiselle järjestelmälle syntyi yrityksen verkkokaupan avaamisen yhteydessä. Koska kaupankäynti verkkokaupoissa on yleistynyt viime vuosien aikana, myös XParts Oy joutui pohtimaan mahdollisuuksia miten pysyä ajan tasalla varaston tilanteesta ja miten omaa työskentelyä sekä kivijalkamyymälässä että myös verkkokaupan parissa voisi helpottaa. Ajatus sähköisestä taloushallinnon järjestelmästä - jossa olisi myös mahdollisuus varastokirjanpitoon - kehittyi ja palvelulta haluttiin myös mahdollisuutta integroida verkkokauppa järjestelmään varasto-, tilaus-, ja toimitustapahtumien päivittämiseksi. Tällaisessa tilanteessa verkkokauppa integroidaan yrityksen myynnin järjestelmään ja myyntireskontraan. Myyntitapahtumat verkkokaupassa siirtyvät automaattisesti myyntijärjestelmään tilauksiksi, jolloin yrityksessä ja verkkokaupassa voidaan raportoida ajantasaisesti tuotteiden varastosaldoja ja päivittäisiä myyntejä (Lahti & Salminen 2014, 88).

Aiemmin myynneistä kirjoitettiin kuitit käsin. Uusi järjestelmä mahdollistaa nyt sen, että kuitit asiakkaille ovat tulostettavissa suoraan koneelta. Koneelle jää myös yrityksen oma kuittikappale, josta kuitit ovat helposti toimitettavissa kirjanpitäjälle. Tämä säästää Henrik Harbergin mukaan aikaa sekä työntekijöiltä, että asiakkailta ja paperin määrä on vähentynyt huomattavasti.

3.2.3 Tilinpäätös

Tilinpäätös kertoo yrityksen tuloksen ja varallisuusaseman ja jokaiselta tilikaudelta tulee laatia tilinpäätös (Taloushallintoliitto, kirjanpidon ABC). Tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen tulee antaa oikeat ja riittävät tiedot niiden laatimista koskevien säännösten ja määräysten mukaisesti. Keskeisiä säännöksiä ovat kirjanpitolaki ja –asetus sekä eri yhteisölakeihin sisältyvät kirjanpitoa koskevat säännökset (Tomperi 2009, 82).

Kirjanpitolaki (Kirjanpitolaki 1997, 3:1§) on määritellyt seuraavanlaisesti, mitä tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen tulee sisältää:

- 1) tilinpäätöspäivän taloudellista asemaa kuvaavan taseen;
- 2) tuloksen muodostumista kuvaavan tuloslaskelman;
- 3) rahoituslaskelman, jossa on annettava selvitys varojen hankinnasta ja niiden käytöstä tilikauden aikana; sekä
- 4) taseen, tuloslaskelman ja rahoituslaskelman liitteenä olevat tiedot (liitetiedot)

Kirjanpitovelvollinen saa jättää toimintakertomuksen laatimatta, jos sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneen tilikaudella on ylittynyt enintään yksi seuraavista rajoista (Kirjanpitolaki 1997 3:1§ & 3:9§):

- Liikevaihto 7 300 000 euroa
- Taseen loppusumma 3 650 000 euroa
- palveluksessa keskimäärin 50 henkilöä.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

Sekä taseen, tuloslaskelman ja rahoituslaskelman erästä on esitettävä vastaava tieto viimeiseltä edelliseltä tilikaudelta eli vertailutieto (Kirjanpitolaki 1997, 3:1§). Kauppa- ja teollisuusministeriön asetuksella voidaan säätää siitä, milloin ja miten saadaan poiketa tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen laatimista koskevista säännöksistä oikean ja riittävän kuvan antamiseksi (Kirjanpitolaki 1997, 3:2§).

Kirjanpitolain (Kirjanpitolaki 1997, 3:6§) mukaan tilinpäätös ja toimintakertomus on laadittava neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Kirjanpitolaki on myös määritellyt kirjanpitoaineistolle tietyn säilytysajan. Kirjanpitokirjat ja käyttöaikaa koskevin merkinnöin varustettu tililuettelo on säilytettävä vähintään 10 vuotta tilikauden päättymisestä siten järjestettynä, että tietojenkäsittelyn suorittamistapa voidaan vaikeuksitta todeta (Kirjanpitolaki 1997, 2:10§).

Tilinpäätös ja toimintakertomus sekä luettelo kirjanpitokirjoista ja tositteiden lajeista kuin tieto niiden säilytystavoista on kirjoitettava sidottuun tai välittömästi tilinpäätöksen valmistumisen jälkeen sidottavaan tasekirjaan, jonka sivut tai aukeamat on numeroitava (Kirjanpitolaki 1997 3:8§).

Kun tilinpäätöstä aletaan laatia, tarvitaan erillisiä tilinpäätöstilejä, joita ovat Tulos- ja Tasetili. Tilinpäätös laaditaan siten, että kaikki tilikauden aikana käytetyt tilit päätetään tilinpäätöstileille. Jokaiselta raha- ja saatavatililtä, pääomatililtä, menotililtä ja tulotililtä lasketaan saldo, joka merkitään tilinsä pienemmälle puolelle ja Tulos- tai Tasetilille vastakkaiselle puolelle (Tomperi, 2011, 29).

Tulostilin avulla selvitetään tilikauden tulos, joko voitto tai tappio. Tulostilille päätetään kaikki tilikaudelle kuuluvat menot ja tulot. Tulo kuuluu päättyvälle tilikaudelle, jos suorite on luovutettu asiakkaalle. Tasetilille päätetään kaikkien raha- ja saatavatilien sekä pääomatilien saldot. Tasetilille päätetään myös menotilien menojäännökset (Tomperi 2011, 29).

XParts Oy:ssä tilikauden pituus on yksi vuosi. Tilinpäätöksen tekee ulkoistettu kirjanpitäjä (Harberg, haastattelu 8.9.2014).

3.2.4 Kassanhallinta

Yleensä vähittäiskaupan yrityksillä on usein melko suuret volyymit kassamyyntiä, jossa asiakas maksaa ostoksensa käteisellä tai maksukortilla. Ellei prosessia hoideta digitaalisesti, saattaa luvassa olla paljon työtä. Kun käteiskassa on tilitetty pankkiin, maksut näkyvät käteisen osalta yrityksen tiliotteelta. Korttimaksujen osalta maksut näkyvät, kun pankki tai luottokorttiyhtiö tilittää suorituksen yrityksen pankkitilille. (Lahti & Salminen 2014, 123).

Käteiskassan tilitysten seuranta on haastavaa ja siihen liittyy suuri väärinkäytösriski. Kassajärjestelmän tapahtumia ja tilille tehtyjä tilityksiä on pystyttävä vertaamaan, että kaikki kassaan käteisenä maksettu raha tilitetään yrityksen pankkitilille. Käteinen toimitetaan pankkiin, jossa pankki

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,

Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

tekee uudelleen laskennan tilitetystä käteisestä, mahdollisten virheiden varalta.

Pankki- ja luottokorttitapahtumat siirretään kassajärjestelmästä tai erillisestä maksupäätteestä päivän päätteeksi pankkiin.

3.2.5 Muut taloushallinnon prosessit XParts Oy:ssä

XParts Oy:llä on ulkoistettu kirjanpitäjä, joka pitää huolen yrityksen matka- ja kululaskuprosessista, käyttöomaisuuskirjanpidosta, palkanlaskennan prosesseista, pääkirjanpidosta, tilinpäätöksestä, raportoinnista sekä arkistoinnista yhdessä XParts Oy:n henkilökunnan kanssa.

Matka- ja kululaskuprosessi aiheutuu käytännössä siitä, kun yrityksen työntekijä matkustaa ja on oikeutettu saamaan matkakulukorvauksia tai yrityksen työntekijä tekee hankintoja omalla maksukortillaan, josta aiheutuva kulutapahtuma kuuluu yrityksen kuluihin. XParts Oy:n henkilökunnalle ei yleensä synny korvattavia matkakuluja, mutta muita pienkuluja, joita mahdollisesti on hankittu omilla maksukorteilla ovat mm. toimisto- ja kahvitarvikehankinnat tai yrityksen autoihin tankattu bensiini. Näistä hankinnoista henkilökunta toimittaa kuitit yrityksen kirjanpitäjälle ja hankinnat korvataan heille palkanmaksun yhteydessä.

Kirjanpitäjä hoitaa myös käyttöomaisuuskirjanpidon. Käyttöomaisuuskirjanpitoon kirjataan pitkäaikaiset investoinnit, joita on tarkoitus hyödyntää kolmen tai useamman vuoden ajan. Ne aktivoidaan eli kirjataan taseeseen käyttöomaisuudeksi. Koska XParts Oy:llä ei ole työautoja suurempia investointeja ja poistot lasketaan EVL-poistoina, käyttöomaisuuskirjanpito on hoidettu Excelissä.

Myös yrityksen palkanlaskenta kuuluu kirjanpitäjän työtehtäviin. Palkanlaskentaan liittyy monia eri vaiheita, jotka manuaalisesti hoidettuna vaativat moninkertaisen työpanoksen verrattuna digitaalisesti ja automatisoidusti hoidettuun prosessiin. Tällä hetkellä kirjanpitäjä käyttää sähköistä ohjelmistoa palkanlaskennassa. Palkanlaskentaan liittyy myös raportointi- ja ilmoittamistehtäviä viranomaisvelvoitteiden täyttämiseksi. Palkkakirjanpidosta pitää ilmoittaa palkkatietoja verottajalle, eläkeyhtiöille ja vakuutusyhtiöille sekä tilannekohtaisesti myös muita tietoja muille viranomaisille kuten Kansaneläkelaitokselle (KELA) (Lahti & Salminen 2014, 141).

XParts Oy:n kirjanpitäjän tehtäviin kuuluu myös pääkirjanpito. Pääkirja tarkoittaa pääkirjanpidon liiketapahtumien kirjauksista koostuvaa dokumenttia. Pääkirjaan lajitellaan aikajärjestyksessä liiketapahtumat numeroituna niiden tilien mukaan mihin liiketapahtumat on kirjattu. Eli pääkirja on lista, joka näyttää kaikki tilikartan tilit ja tositteet jotka ovat kirjattu tilikartassa oleville tileille. Suurin osa kirjanpidon tapahtumista syntyy liiketoimintaprosessien tai osakirjanpitojen tuloksena, esim. osto- ja myyntireskontra (Lahti & Salminen 2014, 150).

Raportointi on yleensä jaettu kahteen päätyyppiin: ulkoiseen ja sisäiseen raportointiin. Ulkoiset raportit perustuvat kirjanpidon tileihin, useimmin käytetyt ulkoiset raportit ovat tulos- ja taseraportit. Ulkoisiin raportteihin kuuluu myös lakisääteisiä raportteja, kuten pää- ja päiväkirjaraportit, jotka sisältävät kirjanpidon tapahtumat tilin tai ajankohdan mukaan järjestettynä. Myös viranomaisilmoitukset kuuluvat ulkoisiin raportteihin. Sisäiseen raportointiin liittyy erilaisia raportointityyppejä erilaisiin käyttötarkoituksiin. Sisäinen raportointi voidaan jakaa erilaisten käyttötarkoitusten näkökulmasta seuraavasti: 1. talous- ja tuloraportointiin, 2. talousohjauksen raportointiin. 3. liiketoimintatiedon hallintaan ja analysointiin. XParts Oy:n kirjanpitäjä hoitaa myös nämä taloushallinnon prosessit.

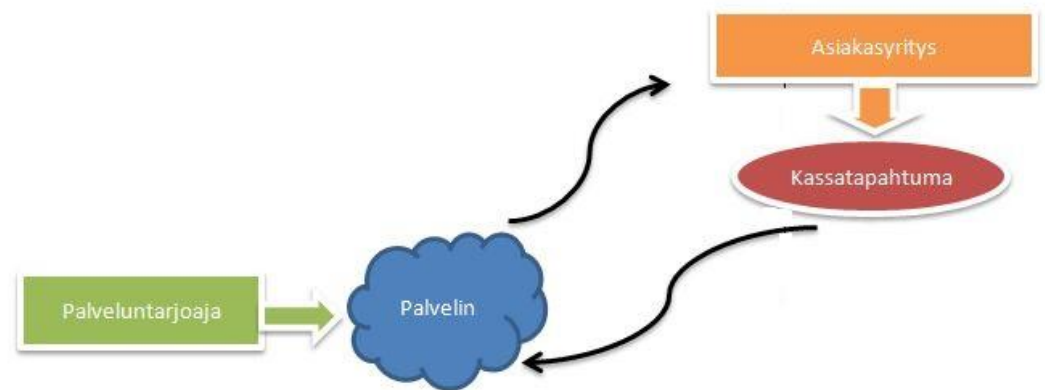
Sähköisen taloushallinnon periaatteisiin kuuluu, että tositteita tallennetaan, täydennetään ja hyväksytään vain automaattisesti tai sähköisin toimenpitein. Arkistointi tulee järjestää sähköisesti. Ainoa lakisääteisesti paperilla säilytettävä taloushallinnon asiakirja on tase-kirja (Lahti & Salminen 2014, 200). XParts Oy:n kirjanpitäjä käyttää sähköistä arkistointia työkennellessään yrityksen taloushallinnon prosessien parissa.

XParts Oy on valinnut tietoisesti prosessit, jotka se haluaa sähköistää ja digitalisoida. Suurimman osan prosesseista hoitaa edelleen ulkoistettu kirjanpitäjä. Syyt valittujen prosessien ulkoistamiseen ovat selviä. Yritykseltä puuttuu resurssit ja tarvittava tietotaito, jotta se pystyisi hallinnoimaan kaikkia tarvittavia prosesseja. Kun prosessit ovat ulkoistettu, yritys pystyy keskittymään paremmin omaan ydinosaamiseensa. Koska osa yrityksen taloushallinnon prosesseista on ulkoistettu, yritys voi muuttaa kiinteät kustannukset ja pääoman muuttuviksi kustannuksiksi. Ulkoistamisen on todettu tuoneen myös muita kustannussäästöjä, koska kirjanpitäjä pystyy jakamaan resursseja ja investointeja useiden asiakkaiden kesken vähentäen kustannuksia ja kirjanpitäjä on näin kykenevä vastaamaan yrityksen tarpeisiin ja niiden muutoksiin entistä paremmin. Tämä siis tarkoittaa selkokielellä sitä, että koska osa XParts Oy:n taloushallinnon prosesseista on siirretty erilliselle palvelimelle verkkoon, se muuttaa kirjanpitäjälle maksettavaa palkkiota, koska kirjanpitäjän työnkuva on muuttunut. Koska osa taloushallinnon prosesseista on nyt yrityksen hoidettavissa, ei ulkoistettu palvelu ole enää niin suuri menoerä.

3.2.6 Tapahtumat liiketapahtumasta palvelimelle

Pilvitoimintamallia voi olla paikoin vaikea ymmärtää ja siksi tämän kapaleen tarkoituksena onkin selventää kuvan avulla tapahtumaketjua.

Otetaan esimerkiksi asiakasyrityksessä tapahtuva kassamyyni:



Kuva 3. Esimerkkikuva tapahtumaprosessista

Palveluntarjoaja tarjoaa palvelun palvelimella eli pilvessä. Kassatapahtumasta seuraa automaattinen kirjaus ohjelmistoon yrityksen myynti-raportteihin. Samaan aikaan varasto päivittyy reaaliaikaisesti eli varas-tosaldo on yhtä tuotetta vajaampi. Tiedot kassatapahtumasta tallentuvat ohjelmistoon, josta tiedot ovat myöhemmin tarkasteltavissa ja tulostetta-vissa.

Jos kuviota katsoo toiseen suuntaan, voi tapahtumaketjun ajatella seuraavasti. Yrittäjä on lomalla esimerkiksi Italiassa ja hän haluaa illallisensa lomassa katsoa, kuinka yritys pyörii hänen ollessaan lomalla. Yrittäjä etsii toimivan Internet-yhteyden ja kirjautuu Internet-selainta käyttäen talous-hallinnon pilvipalveluun. Hän saa välittömästi nähtävilleen esimerkiksi reaaliaikaisen varastosaldon, myyntien ja ostovelkojen määrän.

Näin huomataan, ettei ohjelmisto ole sidottu paikkaan tai aikaan, ja kaikki tieto on saatavilla, mikäli käytössä on tietokone ja toimiva Internet-yhteys.

3.3 Verkkolaskutus

Verkkolaskutus on kehitetty alun perin yritysten väliseksi Internet-pohjaiseksi palveluksi. Myyjä voi lähettää ostajalle laskun verkossa muutamalla napin painalluksella. Verkkolaskut siirtyvät suoraan laskuttajan järjestelmästä vastaanottajan taloushallinnon järjestelmään, josta lasku voi siirtyä kiertoon, hyväksyttäväksi, maksettavaksi ja kirjanpitoon.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

Verkkolaskutuksen tavoitteena on kytkeä yritysten laskutus-, ostolaskujen käsittely- ja maksuliikennejärjestelmät Internet- ja sähköpostikäytäntöihin (Tomperi 2011, 140).

Verkkolaskujen ansiosta manuaaliset työvaiheet poistuvat, kustannukset pienenevät ja virheiden määrä vähenee ja kirjanpidon dataa on valmiina ensimmäisen tallennuksen jälkeen.

Verkkolaskutus on tehokas tapa silloin, kun yrityksellä on useita laskutettavia. Verkkolaskut lähetetään joko pankkien tai verkkolaskuoperaattoreiden välityksellä. Verkkolaskun voi myös lähettää, vaikka vastaanottajalla ei olisikaan mahdollisuuksia ottaa vastaan verkkolaskuja. Useimmat operaattorit ja pankit huolehtivat sopimuksen perusteella laskun tulostamisesta tarvittaessa paperille ja sen lähettämisestä postitse vastaanottajalle.

Yritysten välisessä laskutuksessa verkkolasku lähtee sähköisenä myyjä-yrityksen laskutusjärjestelmästä ja päättyy parhaimmassa tapauksessa laskutettavan ostolaskujen kierrätysjärjestelmään ja sitä kautta kirjanpitoon ilman manuaalisia käsittelyvaiheita.

Tällä hetkellä n. 70 % Suomen yrityksistä lähettää verkkolaskuja. Suurissa yrityksissä vastaanotettujen verkkolaskujen osuus voi olla yrityskohtaisesti jopa 80–100%.

3.4 Tehden Oy

Tehden Oy on perustettu vuonna 2007 ja on keskittänyt toimintansa toiminnanohjausjärjestelmien suunnitteluun, valmistukseen sekä ylläpitoon. Perustajina on kaksi henkilöä: Heli Nykänen ja Teemu Juntunen. Työntekijöitä on 13 ja tilikaudella 2013 yrityksen liikevaihto oli 531 000€.

Tehden Oy on valmistanut pilvipalveluna tarjottavan toiminnanohjausjärjestelmät, joka tunnetaan nimellä Tehden. Pilvipalvelu tuli myyntiin joulukuussa 2012. Tällä hetkellä Tehden-palveluvalikoimassa on kassaohjelma, Internet-ajanvaraus, asiakashallinta, myyntireskontra, tuote- ja varastohallinta, laskutus, kulunvalvonta, kelakorvaukset sekä raportit. Marraskuussa 2014 palveluvalikoimaan on tulossa myös osto- ja myyntitilausjärjestelmät sekä toimittajahallinta.

Heli Nykänen kertoo, että Tehden-ohjelmistossa ei vielä ole ostoreskontraa, mutta heillä on suunnitelmassa tehdä Tehdenistä rajapinta Procountoriin. Procountor on erillinen ja laajempi taloushallinnon toiminnanohjausjärjestelmä. Tällä hetkellä Tehdenissä voi tarkistaa Procountorin sähköiset laskut kirjaamalla ostolaskut Procountorista Tehdeniin ja vertaamalla niitä Tehdenissä ostolähetteisiin, eli saapuneeseen tavaraan. Tämä siis tarkoittaa sitä, että Tehdenin asiakasyrityksen pitää olla kytköksissä myös Procountorin palveluihin.

Palvelut on paketoitu eri alojen yrityksille sopiviin toimialapaketteihin, kuten kauneusalalle, liikunta-alalle, terveystalalle ja kaupan alalle. Asiakasyritys voi valita Tehdenin palveluista myös pienempiä tai suurempia

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

kokonaisuuksia tarpeidensa mukaan esimerkiksi pelkän kassaohjelman tai asiakashallinnan tai sitten erilaisia yhdistelmiä palveluvalikoimasta. Ohjelmistolisenssin lisäksi Tehden myy käyttökoulutuksia asiakkaan luona, tietojen siirtoja ohjelmaan ja asiakaspäätteitä.

3.4.1 Myyntiprosessi asiakasyritykselle ja käyttötuki

Yrityksen perustaja Heli Nykänen kertoo, että asiakkaalla on mahdollisuus kokeilla ohjelmistoa ilmaiseksi ilman sitoumuksia kuukauden ajan. Yrityksen nettisivuilta voi tilata käyttöönsä kokeilutunnukset ilmaiseksi. Kokeiluajana asiakas saa tarvittaessa neuvontaa asiakastuesta ja myyjä pitää asiakkaaseen yhteyttä (Nykänen, Haastattelu 23.10.2014).

Kun kokeilu-aika on loppu, asiakas voi tehdä maksullisen tilauksen. Nykäsen mukaan suurimman osan kaupoista myyjät pystyvät lyömään lukkoon ilman tapaamista, puhelimen ja sähköpostin välityksellä. Jos asiakasyrityksenä on isompi yritys, asiakkaan luona voidaan käydä (Nykänen, Haastattelu 23.10.2014).

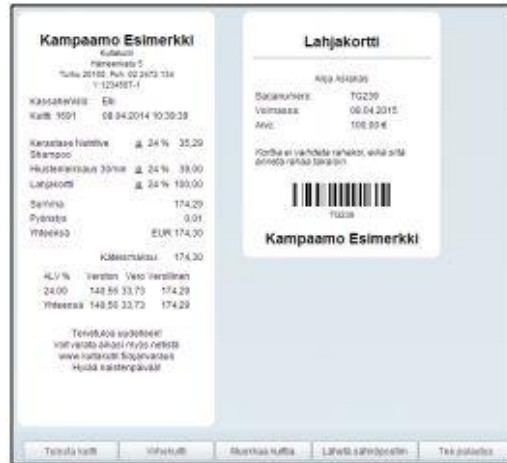
Kun asiakasyritys on päättänyt hankkia ohjelmiston, asiakastuki tai myyjä itse pitää asiakasyritykselle käyttöönottokoulutuksen. Nykäsen mukaan teknologian kehitys on mahdollistanut sen, että suurin osa käyttöönottokoulutuksista on etäkoulutuksia Teamviewer-ohjelman avulla. Myös asiakkaan hankkima kuittikirjoitin ja maksupäätte on mahdollista asentaa etänä niin, että ne lähtevät toimimaan Tehden-kassaohjelman kanssa oikein. Nykäsen mukaan Teamvieweriä käytetään myös asiakkaan neuvontaan, sillä asiakastuki voi näyttää oman ohjelmanäkymänsä asiakkaalle ja toisinpäin (Nykänen, Haastattelu 23.10.2014).

Ohjelmiston hintaan sisältyy ilmainen asiakastuki sähköpostitse ja puhelimitse joka päivä klo 7 -21. Ohjelmistolla on neljä käyttötukea ja tekninen tuki. Ohjelmassa on myös palaute-painike, jonka kautta asiakas voi lähettää palveluntarjoajalle helposti viestin ja palveluntarjoaja pyrkii vastaamaan viestiin vielä saman päivän aikana. Heli Nykäsen (haastattelu 23.10.2014) mukaan yleisimpiä syitä, miksi asiakkaat ottavat yhteyttä asiakastukeen ovat esimerkiksi se, että asiakkaat eivät osaa käyttää jotakin ohjelman ominaisuutta tai he eivät osaa asentaa ohjelman kuittitulostinta.

3.4.2 XParts Oy:n käyttämät palvelut

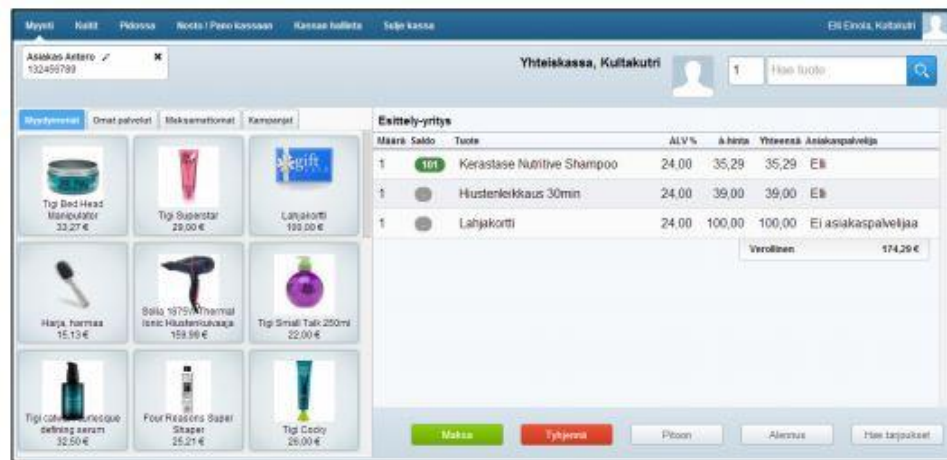
XParts Oy on hankkinut Tehden-ohjelmiston kassaohjelman osaksi palvelukokonaisuutta. Tehdenin kassaohjelmaan on mahdollista integroida maksupäätte ja kassaohjelmaan on saatavilla myös yrityksen omat haluat maksutavat kuten esimerkiksi mahdolliset lahjakortit tai alennuskampanjat.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä



Kuva 4. Malliyrityksen kuitintulostusnäkyvä

Kassaohjelma on nopea käyttää sillä se mahdollistaa viivakoodien lukemisen tuotteista, myydyimpien tuotteiden pikavalinnan ja tuotehaun. Kassaohjelma mahdollistaa myös vapaamyynnin, mikä tarkoittaa, että nimike ja hinta kirjataan kuitille kassalla. Kassaohjelman kautta on mahdollista tehdä myös nostot, tilitykset ja täsmätykset ja peruuttaa myynti virhekuittilla.



Kuva 5. Esimerkkikuva kampaamoalan yrityksen kassanäkymästä

XParts Oy:n toiminta käsittää sekä autojen varaosien ja tarvikkeiden vähittäiskauppaa sekä verkossa että kivijalkamyymälässä oli tärkeää, että myös varastonhallinta saadaan mukaan palvelukokonaisuuteen.

| Tuotenumi | Tuotekoodi | Koko | Hyllypaikka | Varastosaldo | Keskiosthinta | Arvo | Inventoitu viimeksi |
|---|------------|--------|-------------|--------------|---------------|----------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> Haja | TP101 | | | 96 | 2,02 € | 193,94 € | Ei koskaan |
| <input type="checkbox"/> Hoidaine | TP104 | 100 ml | | 18 | 10,15 € | 182,70 € | 19.03.2014 13:16:45 |
| <input type="checkbox"/> Hoidaine käsitellyille hiuksille | TP109 | 300 ml | | 11 | 4,10 € | 45,10 € | 19.03.2014 12:57:11 |
| <input type="checkbox"/> Kihamin | TP108 | | | 23 | 15,80 € | 365,40 € | 19.03.2014 13:18:03 |
| <input type="checkbox"/> Shampoo | TP103 | 300 ml | | 45 | 7,02 € | 315,90 € | 19.03.2014 13:21:26 |

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

Kuva 6. Malliyrityksen varastohallinnan perusnäky

Tehdenin varastohallinta toimii yhdessä tuotehallinnan ja kassaohjelman kanssa helpottaen yrityksen tuotemyynnin seuranta ja tilaustarpeiden ennakointia. Ohjelmisto mahdollistaa useat erityyppiset varastot toimipisteellä. Tehdenin varastohallinnalla tavaran vastaanotto, inventointi, tavaran otto omaan käyttöön, varaston arvon seuranta, varaston saldon seuranta ja tietyn tuotteen varastotapahtumien seuranta on mahdollista, mikä helpottaa XParts Oy:tä pysymään ajan tasalla verkkokaupan ja kivijalkamyymälän myynneistä.

The screenshot shows a web form titled "Varastotuotteen vastaanotto". The form contains the following fields and data:

- Tuote:** Hoitoaine käsitellyille hiuksille (300 ml)
- Varasto:** Myyntivarasto (Myytävissä)
- Nykyinen saldo:** 11
- Nykyinen keskiostohinta:** 4,10 €
- Vastaanotettu määrä:** 20
- Sisäänostohinta:** 4,1
- Tuleva saldo:** 31
- Tuleva keskiostohinta:** 4,1 €

There is a checkbox labeled "Olen inventoinut tuotteen varastosaldon." and a "Huomio" text area. At the bottom, there are four buttons: "Tallenna", "Tallenna ja sulje", "Tyhjennä", and "Sulje".

Kuva 7. Varastotuotteen vastaanottonäky malliyrityksessä

Vaikka XParts Oy:n toiminta on pääosin käteismyyntiä, on yrityksen tulevaisuuden kannalta viisasta, että myös laskutukseen tutustutaan. Ohjelmiston kassalla voi valita maksutavaksi laskun ja sille halutun lähetystavan. Ohjelmistossa laskut voi merkitä maksetuksi yksitellen tai ajamalla pankin viitemaksutiedoston laskutusohjelmassa. Ohjelmistossa on laskutuksen rinnalle mahdollista hankkia lisäosaksi myyntireskontra, jolla maksut on valvottavissa helposti. Tehdenin laskutuspalvelun kautta verkkolaskutus on mahdollista. Laskut voi joko tulostaa tai lähettää sähköpostilla.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä



| Laskun numero | Asiakas | Tyyppi | Laskun pvm | Eräpäivä | Summa (sis. ALV) | Toimitustapa | Huomio | Tila | Maksettu |
|-------------------------------|----------------|--------|------------|------------|------------------|--------------|--------|----------|----------|
| <input type="checkbox"/> 1113 | Matti Teppo | Lasku | 08.04.2014 | 22.04.2014 | 57,50 € | Tulostus | | Avoin | |
| <input type="checkbox"/> 1112 | Antero Asiakas | Lasku | 08.04.2014 | 22.04.2014 | 80,00 € | Tulostus | | Avoin | |
| <input type="checkbox"/> 1111 | Empun firma | Lasku | 25.03.2014 | 08.04.2014 | 80,00 € | Sähköposti | | Eräpäivä | |

Kuva 8. Kuva laskutuksen perusnäkymästä malliyrityksessä

Ohjelmistoon voi määrittää erilaiset maksuehdot ja myös koontilaskutus on tehtävissä helposti. Myyntireskontran lisäksi ohjelmisto tarjoaa myös maksuttoman perintäpalvelun.

3.4.3 Riskienhallinta Tehden-ohjelmistossa

Taloushallinnon pilvipalvelua hankittaessa on syytä kiinnittää huomiota palveluntarjoajan tekniseen riskienhallintaan. Samalla kun teknologia ja pilvipalvelut kehittyvät, myös verkkorikollisuus ja mahdolliset haittaohjelmat lisääntyvät. Myös luonnonmullistukset saattavat vaikuttaa pilvipalveluiden turvallisuuteen ja toimivuuteen.

Tehden-ohjelmiston yhteydet ovat Heli Nykäsen (haastattelu 23.10.2014) mukaan SSL-salattuja mikä tarkoittaa sitä, että yhteys on aina http-yhteyden yli. Salasanat ovat salattuina tietokannassa yksisuuntaisella salauksella.

Asiakasyrityksen tietoihin pääsee käsiksi vain Tehden Oy:n henkilökunta. Teknisen tuen tai asiakaspalvelun takia vierailu asiakasyrityksen tiedoissa on joskus välttämätöntä. Nykäsen mukaan kyse ei kuitenkaan ole salailusta ja hiiviskelystä, vaan aina jos Tehden Oy:n henkilökunta käy asiakasyrityksen tiedoissa, siitä jää aina merkintä lokiin. Merkinnästä ilmenee, kuka tietoja on käynyt katsomassa tai muokkaamassa, vierailun ajankohta ja tieto siitä, mitä asiakkaan tiedoissa on tehty. (Nykänen, Haastattelu 23.10.2014).

Tehdenin palvelimet sijaitsevat Suomessa Nebulan palvelinsaleissa, joihin on valvottu pääsy. Kaikki laitteet ja palvelimet on vähintäänkin kahdennettu ja mahdollisiin sähkökatkoksiin on varauduttu varageneraattoreilla. Asiakkaiden tiedoista tehdään joka yö varmuuskopio, joka on salattu. Varmuuskopiota säilytetään kolmessa eri fyysisessä sijainnissa. Salausavaimet ovat kolmen eri ihmisen hallussa. (Nykänen, Haastattelu 23.10.2014).

Mahdollisen käyttökatkoksen esiintyessä Tehdenin tekninen päivystys saa siitä heti hälytyksen. Nykäsen (haastattelu 23.10.2014) mukaan hälytys tapahtuu, kun katkos kestää minuutin tai sitä pidempään. Palvelinhälytyksiä seurataan ja tekninen tuki ryhtyy tarvittaviin korjaustoimenpiteisiin myös viikonloppuisin ja pyhinä sattuviin katkoksiin. Jos Nebulan palvelimissa

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

esiintyy ongelmia, Nebula aloittaa välittömästi tarvittavat toimenpiteet mihin vuorokauden aikaan tahansa. Tehden Oy on varautunut myös varapalvelimilla, joita voidaan käyttää siinä tapauksessa, että Nebulan palvelimissa on ongelmia.

Myös IP-osoitteella on Nykäsen mukaan mahdollista rajata Tehdenin käyttöä. IP-osoitteista voidaan rajata esimerkiksi lista ja ainoastaan tietyillä IP-osoitteilla pääsee kirjautumaan Tehdeniin. (Nykänen, Haastattelu 23.10.2014).

4 HANKINTAPROSESSI JA TALOUDEN JÄRJESTÄMINEN

4.1 Lähtötilannekartoitus

Kuten aiemmin jo todettiin, XParts Oy:n tarve nykyaikaistaa taloushallinnon prosessejaan tuli suunnitellun sukupolvenvaihdoksen myötä. XParts Oy:lle on ollut myös sukupolvenvaihdoksen myötä suunnitteilla hankkia myyntijohtaja, mutta tämä ei ole mahdollista, ennen kuin yrityksen varastokirjanpito, sekä osto- ja myyntireskontra ovat saatettu sellaiseen muotoon, että tulevan myyntijohtajan on helppo päästä yrityksen taloudellisen tilanteen tasalle.

XParts Oy on toiminut vuodesta 2001. Siitä asti yrityksen osto- ja myyntireskontraa oli hoidettu paperilla. Yrittäjä säilytti hankinnoistaan kuitit ja myynneistään hän kirjoitti kuitit asiakkaille käsin. Kuun lopussa kuitit toimitettiin kirjanpitäjälle, joka hoiti yrityksen liiketoiminnan kannalta tärkeät taloushallinnon prosessit. Kirjanpitäjäpalvelut olivat ulkoistettu.

Varastokirjanpitoa ei aiemmin juurikaan ollut. Varastoon tuleva ja varastosta lähtevän tavaran data liikkui yrittäjän omassa päässä. Jos varastossa ei ollut tarvittavaa tavaraa, se tilattiin.

Suunnittelu taloushallinnon järjestämiseksi lähti liikkeelle tammikuussa 2014 palaverista, jossa läsnä olivat yrittäjä Jarkko Harberg ja hänen poikansa Henrik Harberg, joka nykyään toimii Sijoitus Seppo Oy:n puheenjohtajana. Palaverissa keskusteltiin tulevasta sukupolvenvaihdoksesta sekä siitä, että sukupolvenvaihdoksen helpottamiseksi ja liiketoiminnan kannattavuuden, tehokkuuden ja jatkumisen kannalta taloudenprosessit pitää saada kuntoon. Yrityksen tarpeita lähdettiin kartoittamaan ja samalla keskusteltiin siitä, millaisia muutoksia yrityksen nykytilaan piti saada.

4.2 Palvelulta vaadittujen ominaisuuksien kartoitus

XParts Oy:n tarpeiden kartoitus perustui Sijoitus Seppo Oy:n puheenjohtaja Henrik Harbergin haastatteluun. Tarpeiden kartoitus oli hankalaa, koska vaikka yrityksen talouden kannalta oleelliset tarpeet olivat selviä, tutkimusongelmaa ei silti voitu tiivistää vain muutamaan kysymykseen.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

Talouden kannalta palvelulta vaadittuja ominaisuuksia olivat myyntireskontra, ostoreskontra ja varastokirjanpito, sekä se, että palvelu oli integroitavissa verkkokauppaan. XParts Oy halusi ennen kaikkea paremman seurattavuuden myynneistä ja reaaliaikaisen tiedon varastoon tulevasta ja lähtevästä tavarasta.

Haastattelussa kävi ilmi, että ensisijaisen tärkeää oli myös, että tuleva palvelu soveltuisi pienyrityksille ja sen olisi oltava mahdollisimman helppokäyttöinen. Sellaisetkin henkilöiden, jotka eivät hallitse suuria ohjelmistoja tai tietokoneita kovin hyvin, oppisivat käyttämään ohjelmaa mahdollisimman helposti. H. Harbergin mukaan haluttiin myös niin, että yrityksen talousdata ei olisi sidottuna mihinkään tiettyyn koneeseen, koska riski siihen, että kone hajoaa tai kone kaatuu, on yrityksen kannalta suuri, tämän takia päädyttiin valitsemaan pilvipohjainen ratkaisu. Harbergin mukaan riski, että palveluntarjoajan päässä tapahtuisi jotakin kohtalokasta palveluntoiminnan suhteen, on paljon pienempi, kuin riski siihen, että yrityksen omalle koneelle tapahtuisi jotakin.

Myös taloudenhoidon tuomia kustannuksia haluttiin alas. Ulkoistettu kirjanpitiäjä on kallis, joten palvelun haluttiin tuovan taloudellisiin prosesseihin myös säästöä.

4.3 Hankintaprosessin eteneminen

Hankintaprosessiin ei H. Harbergin mukaan liittynyt mitään suurta draamaatiikkaa. Siirtyminen palveluun haluttiin saada nopeasti vireille, eikä siksi lähdetty sen suurempaan hintaralliin tai tarjouskilpaan vaan lähdettiin yksinkertaisesti heti kartoittamaan tarjontaa.

Henrik Harberg alkoi kartoittaa internetin hakukoneiden avulla eri palveluntarjoajia, sekä isoja että pieniä. Hakua rajattiin haluttuihin ominaisuuksiin eli varastonhallinta yhdistettynä taloushallintoon/kirjanpitoon. Tehden valittiin testikäyttöön, koska yrityksen kotisivuilta oli helposti tilattavissa demotunnukset testikäyttöä varten ja Tehdenin palvelun kohderyhmänä olivat ensisijaisesti pienyritykset. Demotunnuksilla testattiin palvelun helppoutta ja sitä, että oliko palvelu kaikkien käytettävissä ja tarpeeksi ymmärrettävä. Samalla testattiin myös sitä, toimivatko kaikki tarvittavat ominaisuudet. Yritys myös lupasi kehittää palveluaan sopivammaksi XParts Oy:lle. Tehdenin kustannuksetkin olivat suotuisat yrityksen toiveisiin nähden. Tämän jälkeen tehtiin ostopäätös maaliskuussa 2014.

Vaikka Tehden-ohjelma on jo yrityksellä käytössä, yritykselle tulee edelleen kirjanpitoon dataa ohi ohjelman. Varastokirjanpitoon ei ole saatu vielä kaikkia tuotteita, mutta yritys on löytänyt keinon saada myynnit täsmäämään kirjanpidollisesti.

Myyntireskontra siirtyi palveluun 2kk:n siirtymäajalla. Siirtymäaika on pitkä, koska yritys on lähettänyt laskuja paljon myös vanhalla tavalla. Tällä hetkellä XParts Oy:llä on käytännössä kaksi järjestelmää käytössä pääl-

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

lekkäin siirtymäajan aikana. Tällä hetkellä kaikki kuitit ja myynti tehdään ohjelmiston kautta.

Harbergin mukaan prosessi on pitkä, koska varastoa on paljon ja varasto-kirjanpito on saatava toimimaan oikein. XParts Oy:n asiakasrekisteri ladataan palveluun, mikä vie myös paljon aikaa. Maksupäättekoneet oli myös ohjelmiston hankinnan seurauksena vaihdettava ja uusien laitteiden käytön koulutus tarvittaville henkilöille vei noin 2kk.

Ostoreskontraa ei ole vielä onnistuttu siirtämään järjestelmään, mutta tarkoituksena on, että myös ostoreskontra siirtyy Tehdeniin. Tällä hetkellä ostot kerätään edelleen kirjanpitäjälle.

4.4 Hankintaprosessin vaikutukset liiketoimintaan

Siirtymäajan aikana hankintaprosessi ei Harbergin mukaan vaikuttanut erityisen negatiivisesti liiketoimintaan. Joitakin hidastavia tekijöitä päivittäisissä myyntitapahtumissa saattoi olla johtuen siitä, ettei uutta ohjelmaa vielä hallittu täydellisesti.

Haastattelussa selvisi, että myös kirjanpidon kustannukset olivat välillisesti nousseet. Esimerkiksi yrityksen kirjanpitäjän on opeteltava yrityksen käyttämä ohjelma. Tämä tuo tietysti myös lisäkustannuksia. Kun ohjelmaa otetaan käyttöön, on osattava myös kirjanpitoa, jotta ohjelmasta saadaan oikeat asetukset kuten esimerkiksi tiliöinnit kuntoon. Ongelmat, esimerkiksi virheelliset asetukset tulevat yleensä esille viiveellä ja ne on korjattava, jotta laskutus ja kirjanpito menevät oikein. Tähän saatetaan tarvita tukea ja apua kirjanpitäjältä tai palveluntarjoajalta, joka tarkoittaa taas lisäkustannuksia.

Sijointus Seppo Oy on myös joutunut maksamaan erikseen verkkokaupan integroinnista pilvipalvelun kanssa. Työ teetettiin ulkopuolisella IT-asiantuntijalla, koska palveluntarjoajan kanssa tehtynä kyseinen työ olisi tuonut kaksinkertaiset kustannukset ulkopuoliseen asiantuntijaan nähden.

Vaikka täydellinen siirtymä on vielä kesken, on H. Harberg silti nähnyt siirtymässä jo nyt positiivisia vaikutuksia. Ohjelmisto on helpottanut ja vähentänyt työtä jokapäiväisessä myyntitilanteessa. Ohjelmisto on myös mahdollistanut arkistointia ja dataa löytyy jo paljon tietokannasta kuten esimerkiksi kuitit.

Virheiden määrä on myös vähentynyt ja virheet ovat helpommin selvitetävissä, kun kaikkea ei enää kirjata käsin. Seurattavuus on myös parantunut ja esimerkiksi myynnin osalta siitä on tullut nopeampaa ja reaaliaikaisempaa. Harberg on tyytyväinen, että XParts Oy:n talous on yhdessä kannassa ja talous on seurattavissa paikasta riippumatta, kunhan vain on tietokone ja Internet-yhteys.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

Hankintaprosessin seurauksena kustannukset ovat kasvaneet kuukausitasolla 25 % siirtymäajan aikana. Siirtymäajan päätyttyä on oletuksena, että palveluun upotetut kustannukset maksaisivat itsensä takaisin vuodessa, johon sisältyisivät myös ohjelmiston kuukausimaksut.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän päivän liiketoiminnassa on tärkeää, että toiminta on nopeaa ja kustannustehokasta. Säästöjä pyritään saamaan erilaisin keinoin, jotta yrityksen toiminnasta tehtäisiin kannattavampaa. Säästöjen haalimisen rinnalla halutaan liiketoiminnasta tehdä kuitenkin mahdollisimman tehokasta. Siirtyminen sähköiseen taloushallintoon on vaativaa ja aikaa vievää ja vaikka siirtyminen olisi vaiheittaista, vie prosessi silti paljon resursseja liiketoiminnan ohella.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kuvata projekti, jossa XParts Oy siirtää taloushallinnon prosessejaan taloushallinnon pilvipalveluun. Alkuasetelma oli haastava ja suunniteltu sukupolvenvaihdos ei helpottanut tilannetta. Kuten aiemmin todettu, Harbergin mukaan sukupolvenvaihdos ei olisi ollut mahdollinen, ellei taloushallinnon prosesseja olisi alettu järjestää helpommin seurattavaan muotoon. Myyntijohtajan palkkaaminenkaan ei välttämättä olisi mahdollista, koska firman ulkopuolelta tulevan ihmisen olisi mielestäni käytännössä mahdotonta toteuttaa työtään, elleivät hänen työtään koskevat tärkeimmät taloushallinnon prosessit, kuten osto- ja myyntireskontra sekä varastokirjanpito, olisi kunnossa.

Projekti alkoi kartoittamalla palveluntarjoajia. Tavoitteena oli löytää palvelu, joka olisi helppo ja yksinkertainen, mutta takaisi kuitenkin tarvittavat ominaisuudet. Palvelun tulisi myös mahdollistaa liiketoiminnan resurssien vapauttaminen muihin toimintoihin. Mielestäni tässä tapauksessa Tehden oli hyvä valinta. Ohjelma on tarpeeksi yksinkertainen, mutta siihen sisältyy kuitenkin kaikki tarvittavat ominaisuudet, joita XParts Oy tarvitsee.

Hankintaprosessi eteni sujuvasti ja tuotantoon päästiin nopeasti. Ohjelmiston integrointi varaston kanssa toi omat haasteensa ja projekti on Harbergin mukaan edelleen kesken, koska varasto on iso. Sen läpikäyminen on haastavaa ja aikaa vievää, mutta Harbergin mukaan projekti on jo loppusuoralla.

Opinnäytetyön kirjoittamisen aikana olen huomannut, että XParts Oy on onnistunut hankkimaan palvelun, jonka avulla se voi toimia mahdollisimman tehokkaasti. Palvelun ehdoton valttikortti on se, että integraatio varaston kanssa on mahdollinen. Integraation avulla taloushallinnon prosesseja voidaan tehostaa entisestään.

Aiemmin XParts Oy:n taloushallinto on tuotettu perinteisesti ja ulkoistettu kirjanpitäjä on hoitanut kirjanpidon. XParts Oy:llä oli mielestäni positiivinen pakko siirtää osa taloushallinnon prosesseista erilliseen palveluun. Syitä positiiviseen pakeroon on muun muassa: sukupolvenvaihdos, verkokaupat ja toiminnan laajentuminen.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

XParts Oy on tehnyt nopeita päätöksiä, eikä ohjelman valintaprosessiin juuri tuhlatu aikaa. Uskon, että kyky tehdä nopeita päätöksiä on XParts Oy:n voimavara, jonka seurauksena muidenkin taloushallinnon prosessien kehittäminen saattaa olla edessä nopeammin kuin uskotaan.

5.1 Taloushallinnon sähköisten prosessien kehittäminen jatkossa

Käyttöön otettuja sähköisiä prosesseja tulee jatkaa, ja niiden rinnalle kannattaisi ottaa uusia sähköisiä prosesseja ja toimintamalleja asteittain. Markkinoilla on monia erilaisia ohjelmistoja Tehdenin lisäksi ja palveluntarjoajien tarjonta on hyvin samankaltaisia keskenään. Niistä löytyy varmasti riittävästi toimintoja sähköisen taloushallinnon ylläpitoa varten, mikäli XParts Oy:n toiminta laajenee siten, ettei Tehden pysty enää ominaisuuksillaan vastaamaan XParts Oy:n tarpeisiin.

XParts Oy:llä on resursseja muuttaa toimintaansa portaittain, jolloin yrityksessä on oltava ajoissa selvillä hyödyistä ja haasteista, joita muutosprosessi tuo. XParts Oy:n toiminta ja asiakasmäärä kasvavat jatkuvasti, jonka seurauksena tarve taloushallinnon prosessien sähköistämiseen kasvaa. Tässä tapauksessa portaittainen lähestyminen on järkevää, sillä prosessien porrastamisen ansiosta yrityksen ei tarvitse opetella kaikkia sähköisiä prosesseja kerralla.

5.2 XParts Oy:n taloushallinnon kehittämisen haasteet

Kun XParts Oy:n toiminta kasvaa, on mahdollista, että taloushallinnon ratkaisuja on muutettava. Jos ratkaisuja on muutettava, yritys kohtaa jälleen uusia haasteita. Esimerkiksi jos ohjelmistoa tai palveluntarjoajaa on vaihdettava, on kyseessä jälleen iso prosessi. Tositteet, asiakasrekisterit ja muu data on saatava edellisestä ohjelmistosta. Uuden ohjelmiston käyttö vaatii jälleen uutta koulutusta ja konsultaatiota, joka tietysti vangitsee osan yrityksen resursseista. XParts Oy:n on huomioitava useita asioita ennen kun uusiin ohjelmistoihin tai palveluihin siirrytään, jotta muutosprosessi ei vaikuta merkittävästi yrityksen työtehoon.

Haasteet vaikuttavat yleensä negatiivisesti yrityksen toimintaan ja siksi niihin on varauduttava ajoissa. XParts Oy:n haasteena on tähän asti ollut uuden palvelun käyttöönotto. Toiveena tietysti on ollut, ettei prosessi veisi kovin pitkään, mutta XParts Oy on varautunut yllätyksiin joten mahdolliset ongelmat eivät ole vaikuttaneet sen suuremmin yrityksen toimintaan. Jatkossa XParts Oy:n tulisi pyrkiä toteuttamaan mahdolliset muutosprosessit mahdollisimman pienin virhein, jotta aikaa ei kuluisi niiden korjaamiseen.

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

KIRJALLISUUS

Heino, P., Pilvipalvelut. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy 2010

Helanto, Leena & Kaisaniemi, Tanja & Koskinen, Krista & Kuntola, Katja & Siivola, Mikko. Taloushallinto nyt. ProCountor International, Espoo 2013

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336

Lahti. S. & Salminen T., Digitaalinen Taloushallinto, Sanoma Pro Oy 2014

Lahti, S. & Salminen, T., Kohti digitaalista taloushallintoa, Helsinki: WSOY 2008

Siikavuo, J. Pienyrityksen taloushallinto, Helsinki: Gummerus Kirjapaino Oy 2003

Salo, I., Cloud Computing Palvelut verkossa, Bookwell Oy 2010

Tomperi, Soile, Käytännön kirjanpito, Helsinki: Edita Publishing Oy 2011

Tomperi, Soile, Tilintarkastus: Normeista käytäntöön, Helsinki: Edita Publishing 2009

LEHTIARTIKKELIT

Fredman, Janne, Pilvi, ohjelmistopalveluiden tuorein mantra. Tilisanomat 31, 2010, 45–47

Pajarinen & Rouvinen, Ammatit digitalisaation pyörteessä, Tilisanomat 6/2014, 44 - 45

Peltola, A. Raha ei kassaan kilahda, jos laskut eivät lähde. Intressi 1/2012. 7

VERKKOLÄHTEET

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/taloushallinto/tilinpaatos/>

www.x-parts.fi

www.autonavaimet.fi

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/taloushallinto/sahkoinentaloushallinto/>

http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/

HAASTATTELUT

Haastattelu, Henrik Harberg, Sijoitus Seppo Oy 8.9.2014

Haastattelu sähköpostitse, Heli Nykänen, Tehden Oy 23.10.2014

Osto- ja myyntireskontra pilvipalvelimella,
Case: palvelun hankintaprosessi XParts Oy:ssä