

severa

Tikli-projektin avausseminaari

Toiminnanohjaus

16.9.2008

Salla Brunou, Severa

Severa
Luo uutta aikaa.

Luennon sisältö

1. Annetut aiheet
2. Omia kokemuksia

Severa Oy

Severa

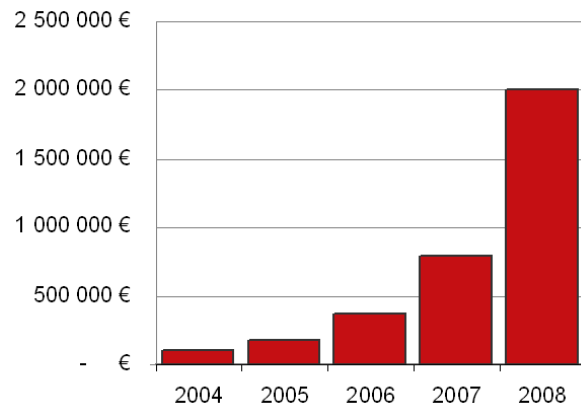
-Kasvanut vuodesta 2003 yli 20 hengen yritykseksi

-Asiakaskunta: toiminnanohjausjärjestelmä Severa
PSA:n käyttäjiä

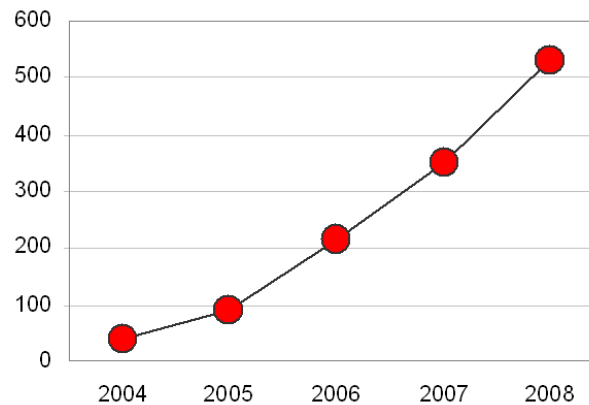
- Asiantuntijaorganisaatioille asiakkuuksien, projektien, tuntien, kulujen ja laskutuksen seurantaan
- Asiakaskunnan kirjo silti laajaa, käyttötarpeet vaihtelevat
- Selainkäyttöinen sovellusvuokrauspalvelu
- Lisätietoa blogissamme, esim. Ari Korhosen haastattelu

Liiketoiminnan kehitys

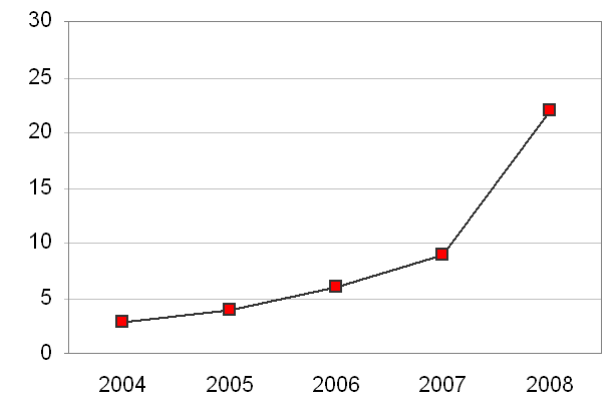
Liikevaihto



Myydyt järjestelmät



Henkilöstömäärä



Kasvu tulo-rahoituksella
Käyttäjiä kymmenessä eri maassa
v. 2007 liikevoitto 21 %

Severa Oyj

Salla Brunou, tuoteasiantuntija

- Severalla töissä vuodesta 2005
- Valmistunut DI:ksi LTY:sta vuonna 2006
- Lisäksi FM-koulutus JoY:sta vuonna 2004
- Toimenkuva: ohjelmiston myynti ja asiakaskoulutukset
 - Kokemusta yli 100 suomalaisen yrityksen osalta toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotosta
 - Erityisen tutuiksi tulleet arkkitehti-, insinööri-, ohjelmisto- ja mainostoimialat

Järjestelmien kokonaiskuva

Toiminnanohjaus on leviämässä isoista yrityksistä pieniin

- SAP

- Satojen tai tuhansien työntekijöiden yrityksissä
- Toiminnallisuuksiltaan laaja → käyttäjät voivat kokea raskaaksi

- Severan kohderyhmä

- Toiminnanohjausta lähes aina tavalla tai toisella, vaikka sitten kynällä ja paperilla
 - Insinööritoimistot, mainostoimistot, ohjelmistotoimistot jne.
- Asiantuntijaorganisaatiot

Severa
Luo uutta aikaa.

Järjestelmien kokonaiskuva

Severa PSA (www.severa.com/psa) yksi vaihtoehto, muita Suomessa yleisesti käytettyjä:

- Visma
- Valueframe PSA
- Artemis Planet
- Planmill
- Marathon

HUOM! Eri ohjelmat toiminnallisuuksiltaan erilaisia – eivät yksi yhteen, voi käyttää eri tilanteissa eri tarpeisiin



Miksi järjestelmiä on?

Mitä on toiminnanohjaus?

- Halutaan tietää, mitä yrityksessä tapahtuu
 - Ketkä ovat yrityksen asiakkaita
 - Mitä projekteja on meneillään
 - Paljonko eri asioihin menee työaikaa
 - Mitä laskutuksessa liikkuu, millaisia laskuja lähtee

→ Pk-yrityksissä näitä asioita seurataan tyypillisesti excelillä

Miksi järjestelmiä on?

Nopeuttaa prosesseja - hoitaa rutiineja

Severa PSA™ on ohjelmisto asiantuntijayritysten toiminnan ohjaamiseen



Asiakashallinta

Arkistoi asiakastiedot
Vahtii sovittuja yhteydenottoja
Luo tarjoukset
Raportoi myynnistä



Työsuunnittelu

Arkistoi projektitiedot
Seuraa aikatauluja
Laskee työkuorman
Jakaa työllistä tekijöille



Työnohjaus

Kerää työtunnit tekijöiltä
Kerää matkalaskut
Tekee kalenterivaraukset
Seuraa kustannuksia



Laskutus

Koostaa laskutusaineiston
Kirjoittaa laskuihin erittelyt
Tekee sähköiset laskut
Vie laskut kirjanpitoon



Raportointi

Tekee myynnin raportit
Tekee projektiraportit
Tekee johdon raportit
Laatii ennusteet

"200 %:n kasvu 2 vuodessa Severan tukemana"

Mikko Kalliola, Mainostoimisto Aava & Bang Oy

Katso työnäytteet
[Edellinen sivu](#)



Severa
Luo uutta aikaa.

Miksi järjestelmiä on?

Kun excel ei riitä...

- Valmis järjestelmä takaa sen, ettei pyörää tarvitse keksiä aina uudestaan
- Palvelujen ulkoistaminen, säästöt sitä kautta
- Kehitysideat kasautuvat, niitä voi hyödyntää laajemmin
- Best practice -kokemukset

Mitä hyötyä ja kenelle?

Johdon näkökulma:

- Miten työaikaa yrityksessä käytetään?
- Mitä myydään ja kenelle?
- Ketkä asiakkaat ovat kannattavia?
- Mistä laskutus tulee?

Tuntikirjaajan näkökulma:

- Helppo nähdä, mitä pitää tehdä ja milloin
- Helppo seurata varatun työmäärän täyttymistä

Mitä hyötyä ja kenelle?

Laskuttajan näkökulma:

- Helppo kerätä laskutusaineisto
- Helppo tarkastaa tunnit, laskut jne. jälkikäteen

Asiakkaan näkökulma:

- Laskut tulevat ajoissa ja ovat tarkkoja
- Toiminta on dokumentoitu, jos jälkikäteen tulee kysymyksiä

Mitä hyötyä ja kenelle?

Yleinen hyöty:

- Toiminnasta jää dokumentteja, joita voi jälkikäteen tarkastella ja verrata tuloksia tekemisiin
- Asiat ovat yhdessä paikassa ylhäällä
- Esimerkki: uusi työntekijä tulee yritykseen, hän näkee helposti, mitä yrityksessä on aiemmin tiettyjen asioiden kanssa tehty

Ketkä järjestelmiä käyttävät?

-Insinöörialan suunnittelutoimistot, asennusyritykset

- Arkkitehdit, insinöörit, sähköasentajat...
- Työtä myydään ja suunnitella välillä jopa vuosiksi eteenpäin
- Seurataan tunteja
- Laskutetaan tunteja tai maksueriä

-Ohjelmistoyritykset

- Tehdään projekteja, ylläpitoa, seurataan tunteja, myydään omaa työtä

-Mainostoimistot

- Kiinteähintaista tai tuntilaskutusta, seurataan tunteja, myydään omaa työtä
- Blogissa esimerkkejä

Ketkä järjestelmiä käyttävät?

- Ketkä tahansa, kenellä on tarve
 - Seurata myyntiä
 - Seurata tunteja
 - Seurata projekteja
 - Laskuttaa näiden pohjalta

Omia kokemuksia

- Severa PSA:n ostajat
- Lähtökohtia toiminnanohjausjärjestelmän hankintaan
 - Tunteja seurataan tai haluttaisiin seurata
 - Omia excel-pohjia
 - Muita järjestelmiä
 - ”Poika koodasi” –ohjelmia
 - Kynä ja paperi

Lähtökohtia toiminnanohjausjärjestelmän hankintaan

Laskutuksen seuranta

- Excel
- Jokin laskutusohjelma
- Ongelmia:
 - Laskuja tehdään viiveellä, jopa vuoden viiveellä
 - Laskutusta varten täytyy hakea tietoa useista eri paikoista ja useilta eri ihmisiltä
 - Tunteja täytyy ”keksiä” tai kiristää työntekijöiltä jälkikäteen
 - Laskuilta unohtuu asioita
 - Laskuja ei lähetetä ollenkaan

Lähtökohtia toiminnanohjausjärjestelmän hankintaan

Projektien suunnittelu

- Varsinkin insinöörihenkisillä aloilla tuttua
 - Saadaanko suunnitelmat samalle aikajanelle?
 - Haluttaisiin seurata kuormitusta
 - Esimerkki demosta
 - Mikäli työn luonne oikeassa elämässä muuttuu usein, on suunnitelmiakaan vaikea tehdä

Lähtökohtia toiminnanohjausjärjestelmän hankintaan

Asiakashallinta

-Suomalaisyriyten heikko kohta

- Asiakkaisiin ei pidetä yhteyttä
- Asiakkaille ei soiteta takaisin
- Tarjousten perään ei soiteta
- Asiakkaina pidetään vain nykyisiä laskutusasiakkaita, ei hankita uusia
- Myyjiä ei ole tai jos on, myyjillä ei ole raportointivastuuta

Järjestelmän käyttöönotto

Milloin käyttöönotto onnistuu?

-Johto pystyy tekemään päätöksen ja sopimaan yleiset linjat

-Yrityksessä on kohtuulliset valmiudet omaksua tietotekniikkaa

- Ei tarvitse olla nuori nörtti – esimerkkinä Insinööritoimisto Geocom

-Organisaatio on kunnossa

- Jokainen tietää mitä tekee ja myös tekee sen
- Sovituista pelisäännöistä pystytään pitämään kiinni

Järjestelmän käyttöönotto

Milloin käyttöönotto epäonnistuu?

-On valittu epäsopiva järjestelmä

- Suuret järjestelmät voivat olla liian raskaita pk-yrityksille

-Ei osata käyttää

- Myyjän vastuu, asiakkaan vastuu

-Päätöksiä ei tehdä ollenkaan

-Vastuujako on epäselvä

- ”Sihteeri voi kirjata projektisuunnitelmat, ei minulla ole aikaa”
- Henkilöstöä ei saada toimimaan uusien ohjeiden mukaan
 - Esim. tunteja ei kirjata, vaikka ne pitäisi kirjata

Mitä järjestelmän käyttöönotto parhaimmillaan tuottaa?

Asiakaskyselyn tuloksia Severa PSA:n osalta vuonna 2008:

22 % kyselyyn vastanneista: Myyntimme on kasvanut

73 % kyselyyn vastanneista: Liiketoimintamme on selkeytynyt

33 % kyselyyn vastanneista: Kilpailukykyämme on parantunut

71 % kyselyyn vastanneista: Laskutuksemme on tehostunut