



RISKITÖN VALINTA:

Pilveen syntynyt ERP-järjestelmä

Luotettava
Riskitön
Valmiina tulevaisuuteen

OPAS ERP-JÄRJESTELMÄN RISKITTÖMÄÄN VALINTAAN



Pilvipohjainen ERP käytössä kolmessa kuukaudessa.

Pilvipalvelut ovat nyt tärkeämpiä kuin koskaan, myös keskikokoisille ja isommille yrityksille. Yritykset kaipaavat helppokäyttöistä järjestelmää liiketoimintansa tueksi, jonka avulla taloushallinnon prosessit voidaan automatisoida ja nykyaikaistaa kustannustehokkaasti.

ERP-järjestelmän vaihtaminen voi olla haastavaa ja aikaa vievää. Toinen toistaan paremmat järjestelmät muodostavat todellisen järjestelmäviidakon. Miten valita oikein, kun vaihtoehdot ja niiden toimittajat vaikuttavat olevan samalla viivalla?

Kerta toisensa jälkeen luemme kuitenkin uutisista, miten uuden järjestelmän ostaneet organisaatiot ovat joutuneet moninkertaistamaan hankintabudjettinsa, projektit venyvät vuosilla, eivätkä lopputulokset tuo odotettuja hyötyjä.

Ostaminen on vaikeaa, itse asiassa paljon myymistä vaikeampaa. Asiantuntevilla neuvoillamme ostoprosessin parantamisesta selätät valinnan vaikeuden ja vältät



Thomas Falk

sudenkuopat. Kerromme seuraavassa, miten ERP-järjestelmän ostaminen ja käyttöönotto tehdään riskittävästi ja nopeasti, jopa kolmessa kuukaudessa.

Me Xledgerillä tiedämme, miten parhaimmat digitalisointiprojektit toteutetaan ja mitä tämän päivän taloushallinto edellyttää. Pilveen syntyneen ERP-järjestelmämme parhaat käytännöt ja skaalautuvuus nostavat sen ylitse muiden. Lue tämä opas ja selvitä, kannattaako sinunkin valita meidät.

Xledger on nyt myös Suomessa – ja tullut jäädäkseen. Thomas Falk tiimeineen auttaa nyt suomalaisia yrityksiä päivittämään taloushallinnon järjestelmänsä tähän päivään.



Yksi parhaimmista digitalisointiprojekteista

Toiminnanohjausjärjestelmän (ERP) vaihtaminen on vaativa prosessi. ”Älä korjaa sitä, mikä ei ole rikki” -asenne on usein esteenä rutiineja helpottavan järjestelmän käyttöönotolle.

Haluamme näyttää, että uuteen järjestelmään siirtymisen ei tarvitse olla vaikeaa. Kokeneiden asiantuntijoiden ohjaamana käyttöönotto etenee sujuvasti – ja samalla myös yrityksen toiminta uudistuu. Meillä on monia eri toimialojen asiakkaita, jotka pitävät uuteen järjestelmään siirtymistä kenties tärkeimpänä toteuttamanaan projektiä.

Riskitön valinta

”Nobody gets fired for choosing IBM” on yksi tehokkaimista viesteistä, jonka mikään yritys on tuonut markkinoille. Lausahdus osuu suoraan kaikkien myyntiprosessien vaikeimpaan ja tärkeimpään osaan: kykyyn luoda vaikutelma riskittömästä valinnasta. Ennen oli niin, että vaikka olit kuinka epävarma siitä, mitä ostat; ostoksia oli aina turvallista tehdä ”isolta siniseltä”. ERP-järjestelmien ostajat voivat toisaalta iloita valtavasta kehittyneiden ratkaisujen valikoimasta, mutta tuskailla silti valinnan monimut-

kaisuuden kanssa. Eikä kyse ole vain itse järjestelmästä; ratkaisujen käyttöönottoon liittyvät prosessit ovat yhtä tärkeitä. Hankinnasta vastaavien on oltava varmoja, että ratkaisu vastaa yhä nopeammin muuttuviin tarpeisiin ja että toteutus sujuu suunnitellusti. Viime kädessä kyse on luottamuksesta.

Tyytyväiset käyttäjät

ERP-järjestelmä on nykyään laajassa käytössä oleva koko organisaation ja myös kumppaneiden yhteinen yhteistyöareena. Keskus, joka hallinnoi kaikkia projekteja, jonka tulee sopia kaikenkokoisten yritysten kaikkiin tarpeisiin. Käyttäjätyytyväisyyden vaatimuksista tulee entistä tärkeämpiä ja helppokäyttöisyys vapauttaa resursit ydintoimintaan.

Koska lähtökohtaisesti kaikki nykyiset ERP-järjestelmät ovat laadukkaita, päätöksissä on usein kyse itse järjestelmän sijaan aivan muista seikoista. Riskittömyys, jalkauttaminen organisaatioon ja käyttökoulutus painavat päätöksenteossa todennäköisesti eniten. Xledger on sekä järjen että sydämen valinta – olemme mukana koko ajan ja autamme yritystä suoriutumaan kaikista eteen tulevista tarpeista.

Pilveen syntynyt

Aiemmin haluttiin järjestelmä, joka mukautettiin vastamaan perusteellisesti yrityksen kaikkein vaativimpiinkin tarpeisiin. ”Yes, sir”, toimittaja sanoi tyytyväisenä ja toi mukanaan konsulttitiimin, joka toimitti projektin, jossa toistui niin yllätykset kuin hintapommit. Sisäiset kehitysodotukset tarkoittivat samaa kuin ”ehkä ensi vuonna”. Monissa tapauksissa järjestelmä oli ehtinyt vanhentua ennen kuin se saatiin kunnolla käyttöön.

Xledger on käyttövalmis alusta, jonka vakiotoiminnallisuudet täyttävät kaikenkokoisten yritysten tarpeet. Mitä monitahoisempi konserni, sitä enemmän mahdollisuuksia. Koska alusta on ”syntynyt pilveen”, järjestelmä päivittyy automaattisesti aina ja ikuisesti.

Parhaat käytännöt heti käytössäsi

Toiveena on käyttövalmis pilvipohjainen järjestelmä, jossa yritys ja järjestelmä kohtaavat. Halutaan, että organisaatio toimii hyvillä käytännöillä. Xledger luo puitteet

paremmalle ja ammatillisesti kehittävämmälle arjelle. Siinä ovat valmiina suuryrityksissä kanttuneet kokemukset ja parhaat käytännöt.

Xledger on ainoa konserniratkaisu, joka on kehitetty vastaamaan tulevaisuuden liiketoiminnan tarpeisiin.



TYTYTYVÄISYYS ENNEN KAIKKEA

Norjan myyntijohtaja Gaute Tinnes-Rimehaug avaa Xledgerin ajatustapaa.

- Asiakas voi yllätyä, kun kerromme, että ratkaisumme ei välttämättä sovi heille. Tyytyväiset asiakkaat ovat kuitenkin meille kaikkein tärkeintä, ja siksi emme koskaan myy vääristä lähtökohdista.

Xledger on käytössä erilaisissa, eri kokoisissa ja eri toimialojen asiakkailla. Erityisen hyvin Xledger sopii yrityksille, joilla on konsernirakenne tai joissa työskennellään tuntiperusteisesti sekä projektien parissa. Xledgerin kansainvälinen toiminnallisuus monivaluuttatoimintoihin on omiaan auttamaan monikansallisia yrityksiä konsolidoimaan taloushallintonsa.

Esimerkkeinä konsultti- tai suunnitteluyritykset, kiinteistöala, sähkö- ja energiateollisuus sekä muut projektivetoiset liiketoiminnot. Myös peliteollisuudessa ja NGO/non-profit alalla on tarpeita johon Xledger sopii mainiosti.

- Mitä monimutkaisempi liiketoimintarakenne, sitä paremmin Xledger sopii, hän sanoo.

Kunkin yrityksen omat tarpeet kartoitetaan jo myyntiprosessin alkuvaiheessa.



Gaute Tinnes-Rimehaug

- Ainutlaatuista turvaa asiakkaille tuo se, että tiimimme pysyy samana ensimmäisestä tapaamisesta siihen asti, kunnes järjestelmä on ollut asiakkaiden käytössä useita kuukausia.

Fiksummin, paremmin, tehokkaammin

- Oikea järjestelmä auttaa asiakkaitamme työskentelemään fiksummin ja tehokkaammin. Haluamme auttaa asiakkaitamme saavuttamaan nämä tavoitteet, jotka tukevat organisaation kasvua ja kehitystä.

Kerromme myös avoimesti, mikä projektissa vie aikaa, ja nostamme esiin parhaat käytännöt tämän ratkaisemiseksi. Projektin on käynnistytävä yrityksen ylimmästä johdosta.

- Myyntiprosessin aikana emme lakaise haasteita maton alle. Avoimuus merkitsee sitä, että käyttöönotossa ei tule esiin mitään yllätyksiä. Asiakkaan on ymmärrettävä edessä olevan projektin sisältö, jotta heidän valintansa on huolella harkittu, Tinnes-Rimehaug sanoo.

Havainnollinen demoympäristö

Prosessi alkaa workshopilla, jossa Xledgerin asiantuntijat kartoittavat syvähaastattelujen avulla tarpeet, tavoitteet sekä valinnan kriteerit sekä odotukset. Sen jälkeen asiakas itse määrittelee sen, mitä hyvältä ratkaisulta vaaditaan.

Ratkaisuworkshopiin Xledger on luonut demoympäristön, joka sisältää olennaiset tiedot, jotta asiakas ymmärtää ratkaisun niin projektin kuin käyttäjän näkökulmasta.

- Esittelemme, kuinka ratkaisu oikeasti toimii käytännössä ja päivittäisessä työssä. Asiakkaat saavat näin oikean käsityksen ERP-järjestelmän mahdollisuuksista.

Xledgerin konsultit ovat tukena, kunnes asiakas osaa käyttää järjestelmää itsenäisesti.

- Asiakkaan keskeiset työntekijät on tärkeä saada mahdollisimman laajasti mukaan varsinaiseen käyttöönottoon. Projektiin osallistuvat asiakkaan työntekijät koulutetaan pääkäyttäjiksi, ja he kouluttavat ja tukevat kollegoitaan.

Aina asiakkaan parhaaksi

- Olen työskennellyt myynnin parissa vuosia ja uskon, että myyntiprosessimme antaa asiakkaalle varmuuden, että he tekevät hyvin harkitun valinnan. Olemme valikoiduina siinä, kenen asiakkaiden kanssa teemme yhteistyötä. Jos myyntiprosessin aikana paljastuu jotain, minkä vuoksi ratkaisumme ei sovellu asiakkaalle, päätämme projektin asiakkaan parhaaksi, hän sanoo.

Kun järjestelmä on otettu käyttöön, se päivittyy automaattisesti eikä aiheuta konsultointikuluja tai vaadi asiakkaan omaa aikaa.

- Monissa muissa ERP-järjestelmissä jokainen päivitys vaatii itse asiassa yhtä paljon kuin ensimmäinen käyttöönotto.

Xledger menettää vain harvoin asiakkaita ja useimmat asiakkaat toimivat mielellään suosittelijoina.

- Uskomme tämän johtuvan avoimesta ja perusteellisesta läpikäynnistä yhdessä asiakkaidemme kanssa, Tinnest Rimehaug päättää.



KILPAILUETUNA AJANSÄÄSTÖ

Talousjohtajat kaipaavat ERP-järjestelmältä ennen kaikkea tietoa ja automaatiota. Pilvipalvelu ratkaisee tämän toiveen parhaiten.

Tehtävien ja prosessien automatisointi on muuttanut työskentelytapojamme kirjanpidon, taloushallinnon ja rahoituksen suhteen, aina tietojen rekisteröinnistä konsernitilinpäätösten konsolidointiin.

- Tietojen ja analyysien käyttö on kilpailuedun saamisen edellytys. Uudet liiketoimintamallit ja uusi teknologia synnyttävät tarpeen parempia vastauksia nopeammin tarjoaville ratkaisuille, Xledger Suomen CEO Thomas Falk sanoo.

Talousjohtajien on luotava nykyaikaisempia toimintatapo- ja eri osastojen välisellä yhteistyöllä sekä vapauttamalla aikaa kannattaviin tehtäviin. Heillä on myös oltava näke-mys oman osastonsa tulevaisuuden työskentelytavoista sekä selkeä käsitys siitä, millaisiin ratkaisuihin ja osaami- seen kannattaa panostaa.

Järjestelmä vastaa olennaisiin tarpeisiin

ERP-järjestelmän tarjoamaa tietoa tarvitaan sisäisen ja ulkoisen arvon tuottamiseksi, jotta yrityksen toiminta- edellytykset säilyvät.

- Tämä edellyttää, että ERP-järjestelmä on kehitetty suurille yrityksille, joilla on vaativia tarpeita ja testattu niissä, ja että käyttöön otetaan yritysten kannalta olennaisin toiminnallisuus, Falk sanoo.

Xledgerin automaatio vähentää virhelähteitä ja säästää aikaa sekä resursseja – ja tarjoaa pääsyn konsolidoituihin raportteihin sekunneissa viikkojen sijasta.

**Joko kyllästyit? [Klikkaa tästä,](#)
jos haluat päästä suoraan asiaan!**

Viisi ratkaisevaa muutostrendiä

Viisi tämän hetken trendiä, jotka muuttavat talousjohtajien arkea:

- lisääntyneet vaatimukset ja odotukset hallitukselta, ylimmältä johdolta ja liiketoiminnalta yleisesti
- nopeammat ja perustavaa laatua olevat muutokset
- jatkuvasti lisääntyvät kasvun ja paremman kannattavuuden vaatimukset
- datan määrän valtava kasvu edellyttää uusia ominaisuuksia tiedon hyödyntämiseen
- kasvava ja suurempi tarve tiukemmalle valvonnalle ja monet uudet säännöt sekä ohjeistukset – sekä viranomaisilta että asiakkailta itseltään.

- Xledgerin skaalautuvuuden arvostus yhdistää kaikkia asiakkaitamme. Kun tehtävät automatisoidaan, työntekijät voivat käyttää ammattitaitoansa liiketoiminnan kehittämiseen, Falk sanoo.

Nykyaikaisen taloushallinnon vaatimukset

Se, että järjestelmä vapauttaa aikaa, on edellytys talousosaston tuleville muutoksille.

- Tärkeä muutos on ajattelutavan kääntäminen kustannusten hallinnasta liikevoiton saavuttamiseen liiketoimintamallin kehittämisen kautta, Falk sanoo.

Siihen tarvitaan uutta teknologiaa ja tähän liittyy uusia prosesseja, joissa projektinjohto ja digitaalisten muutosten tuntemus ovat välttämättömiä. [McKinseyn verkko-sivustolla olevan artikkelin](#) mukaan kolme neljästä ERP-projektista joko toimitetaan myöhässä tai budjetti on laskettu väärin. Kahdella kolmesta käyttöönnotosta on negatiivinen sijoitetun pääoman tuotto.

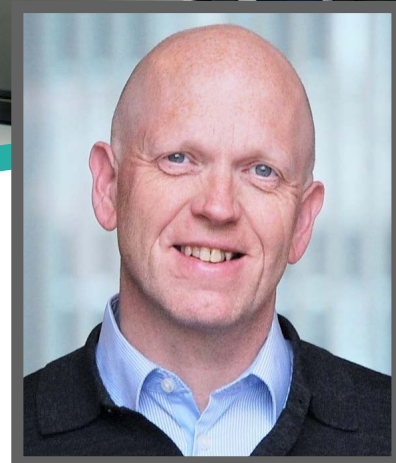
Kun haluat pienentää riskiä:

- kokoa projektiryhmä samojen selkeiden tavoitteiden ympärille
- varmista, että projektia johtavalla henkilöllä on osaaminen vastaavista projekteista
- varmista ymmärrys integraatioista, jotta järjestelmät saadaan keskustelemaan keskenään
- määrittele selkeät perusteet sille, mikä tuo arvoa liiketoiminnalle
- käytä työmenetelmiä, jotka ovat tuottaneet lisäarvoa samankaltaisten haasteiden kanssa painiville yrityksille.



Thomas Falk

TÄSMÄ- RATKAISU ASIAKKAAN TARPEISIIN



Peter Faarlund

Kaikki digitaaliset muutosprojektit syövät hetkellisesti yritysten ja työntekijöiden tuottavuutta. Tämä on erityisen totta uuteen ERP-järjestelmään siirtymisessä.

Sujuvuuden ja laadun varmistaa Xledgerin teknisistä konsulteista koostuva tiimi, joka tuntee järjestelmän perusteellisesti.

Peter Faarlund on yksi Xledgerin kokeneimmista konsulteista. Hän on asiakkaiden mukana ensimmäisestä myyntitapaamisesta alkaen ja vielä kolme kuukautta uuden järjestelmän käyttöönoton jälkeen.

- Keskustelu ja odotusten määrittäminen ovat kriittisiä menestystekijöitä onnistuneelle käyttöönotolle.

Tiedosta, mikä on tarpeetonta ja tehotonta

Myyntiprosessin alussa Faarlund kartoittaa perusteellisesti asiakkaan yksityiskohtaiset tarpeet. Sen jälkeen voidaan kertoa, miten Xledgerin ratkaisut vastaavat asiakkaiden tarpeisiin. Lopuksi selvitetään, mitä on tehtävä, jotta lopputulos ylittää asiakkaan odotukset.

- Ensimmäisessä tarvekartoitus-workshopissa asiakas pääsee pohtimaan kysymyksiä, joita hän ei ehkä ole tullut ajatelleeksi. Koska kysymme usein ”miksi”, saamme aikaan kiinnostavia keskusteluja, joissa nousee esille toimintatapoja ja rutiineja, jotka voivat olla tehottomia ja tarpeettomia.

Jos ilmenee erityistarpeita, joiden vuoksi Xledger ei olekaan sopiva ratkaisu, kerromme mikä palvelisi asiakkaan tarpeita paremmin ja kenen puoleen kääntyä.

Veloitukseton yhteinen workshop

Ensimmäisessä workshopissa Xledger saa tietoa asiakkaan organisaatiosta ja prosesseista sekä ihmisistä ja heidän työskentelytavoistaan. Seuraava vaihe toteutetaan muutaman viikon kuluttua.

- Ratkaisuworshopissa asiakas näkee live-demon, jonka avulla hän saa heti varmuuden siitä, että olemme ymmärtäneet tarpeet oikein ja pystymmekö ratkaisemaan ne, hän sanoo.

Workshoppien jälkeen pidetään mahdolliset seuranta-kokoukset, kunnes järjestelmävalinta on tehty.

- Avoimuus saa asiakkaat aktivoitumaan prosessissa. Monet eivät ole tottuneet toimittajiin, jotka sanovat ei ja ovat rakentavasti kriittisiä, hän sanoo.

Tämä prosessi nähdään esiprojektina, joka on veloitus-eton.

- Muut veloittavat tästä usein ja lasku voi olla jopa 10 000 euroa, Faarlund sanoo.

Hän uskoo käyttöönotottiimin laadun kallistavan vaa'an Xledgerin suuntaan.

- Tiimimme näkee nopeasti asiakkaiden ongelmat ja löydämme usein ratkaisut jo ennen kuin asiakas kysyy. Tehtävämme on ohjata asiakkaita. Koska olemme mukana läpi koko prosessin, olisi erityisen hölmöä myydä sellaista, jota emme pysty toimittamaan, hän sanoo hymyillen.

Perusteellinen toteutus

Kun asiakas valitsee Xledgerin, allekirjoitetaan kaksi sopimusta. Yksi itse järjestelmästä ja yksi toteutus-projektista. Jälkimmäinen voidaan tehdä myös yhdessä yrityksen kumppanin kanssa. Nyrkkisääntönä on, että toteutusprojekti kestää 3–4 kuukautta ja konsultointi-tunteja tarvitaan 300–400, jos kyseessä on rakenteeltaan monimutkainen konserni. Pienemmillä toimijoilla tilanne on täysin toinen.

Xledger Implementation Methodology (XIM) on kaikkien projektien kartta ja kompassi. Menetelmä tarjoaa nopeimman ja oikeimman toteutuksen parhaiden prosessien avulla, jotka pilvipohjaisten ERP-järjestelmien asiantuntijat ovat kehittäneet 15 vuoden aikana.

- Toimitamme vain pilviohjelmistoa, joten menetelmä on räätälöity tähän tarkoitukseen. Opimme jokaisesta projektista ja päivitämme XIM:ää jatkuvasti. Vaikka asiakkaat ovatkin erilaisia, voimme kuitenkin hyödyntää samoja prosesseja, Faarlund sanoo.

XIM ohjaa kaikkia kuutta päävaihetta:

- **Suunnitelman laadinta:** Tässä vaiheessa laaditaan projektisuunnitelma, joka ohjaa koko toteutusta ja sen toimitettavien osien sekä osaprojektien kokonaisuutta.
- **Analysointi ja suunnittelu:** Perusteellinen asiakkaiden tarpeiden analyysi ja tulevan ratkaisun suunnittelu pienintä yksityiskohtaa myöten. Tämä on tärkein vaihe ja se voi kestää jopa kuukauden.
- **Toteutus:** Suunnitellun ratkaisun käyttöönotto, integraatiot ja koulutus. Tässä vaiheessa asiakasta rohkaistaan tekemään mahdollisimman paljon itse, jotta hän oppii käyttämään järjestelmää. Mitä enemmän asiakas saa koulutusta järjestelmän hallintaan, sitä vähemmän hän tarvitsee myöhemmin konsultin apua. Xledgerin kokemuksen mukaan tämä on sujunut hyvin asiakkaiden palkattua tilapäisiä työntekijöitä hoitamaan päivittäisiä työtehtäviä, kun yrityksen omat asiantuntijat ovat olleet tiiviisti kiinni toteutuksessa.
- **Testaus ja tarkistus:** Kaikki osa-alueet testataan perusteellisesti ja tarkistetaan, että ratkaisu on toteutettu suunnitellusti sekä varmistetaan, että asiakkaalla on valmius ottaa järjestelmä käyttöönsä.
- **Go live ja seuranta**
- **Käyttöönottoprojektin loppuun saattaminen**

Tavoitteena mahdollisimman itsenäinen järjestelmän käyttö

Koko prosessia johtaa kokenut projektipäällikkö, ja toteutustiimi seuraa asiakasta tiiviisti, kunnes ratkaisun käyttö on sujunut hyvin vähintään kolmen kuukauden ajan.

- Lähes tärkeimpiä ovat tiedon siirron ja koulutuksen yksityiskohtaiset suunnitelmat, Faarlund sanoo. Parasta on, kun asiakkaat osaavat käyttää järjestelmää mahdollisimman itsenäisesti. Tämä tarjoaa täysin toisenlaisen omistajuuden järjestelmään. Asiakkaiden mahdollisimman laaja osaaminen varmistaa, että he pystyvät hyödyntämään järjestelmän koko potentiaalin. Näemme selkeän yhteyden osaamistason ja tyytyväisyyden välillä.

- Saamme erittäin hyvää palautetta toteutuksista ja koulutuksesta.



Vapauta aikaa arvoa tuottaviin työtehtäviin

Klaveness Marine on perheomisteinen sijoitusyhtiö, johon kuuluu noin 30 yksikköä. He tekevät taloudellisia ja teollisuusinvestointeja ja heidän sijoitussalkkunsaa on yhteensä noin 4 miljardia Norjan kruunua. Konserni valitsi Xledgerin, koska järjestelmä oli riittävän edistynyt monimutkaiselle yhtiörakenteelle, johon liittyi erilaisia tarpeita hyvin erilaisilla liiketoiminta-alueilla.

Järjestelmän hyötyinä korostuivat kirjanpito prosessien standardisointi ja parantaminen sujuvuuden ja automatisoinnin ansiosta. Yhtiön kirjanpito päällikkö korostaa, että Xledger on helppo ja intuitiivinen käyttää, ja virheiden korjaaminen on helppoa. Talousosasto käyttää nyt paljon vähemmän aikaa rutiineihin ja enemmän aikaa arvoa tuottaviin tehtäviin.

XLEDGER EI OLE MYYTÄVÄNÄ



May Helen Kvarberg

Tuotejohtajan tavoitteena on maailman paras ERP-järjestelmä.

Norjalaisen ohjelmistoyrityksen tarina alkaa heti dotcom-mahalaskun jälkeen vuonna 2000. Yrity maailma heräsi yhtäkkiä eloon useita vuosia kestäneiden Klondike-olosuhteiden jälkeen, jolloin sijoittajat heittivät rahaa yrittäjille oitis, kun liikeidea vain sisälsi sanat internet ja/tai asiakastietokanta.

May Helen Kvarberg työskenteli tuolloin suuressa norjalaisessa ERP-yrityksessä. Hän oli vähitellen kyllästynyt kehittämään järjestelmiä, joissa painopiste oli parasta kvartaalitulosta tavoittelevissa omistajissa eikä ominaisuuksissa, jotka veisivät asiakkaita eteenpäin.

- Unelmana oli luoda tuotelähtöinen organisaatio, joka kehittäisi maailman parhaan ERP-järjestelmän. Tämä perusajatus on säilynyt tähän päivään saakka, Kvarberg sanoo.

Matkan varrella kosiskelijoita on riittänyt jonoksi saakka. Kansalliset ja kansainväliset jätit yrittävät säännöllisin väliajoin ostaa yhtiön, mutta kaikki hylätään kohteliaasti.

- Jos myisimme, saattaisimme menettää strategian, suunnan ja järjestelmän jatkokehityksen hallinnan. Haluamme välttää tämän hinnalla millä hyvänsä, hän sanoo.

Rohkea ratkaisu

Xledgerin perusajatus oli erilainen ja rohkea aikakaudella, jolloin ERP-järjestelmien ostaminen maksoi satoja tuhansia, ja liiketoiminnan ydinprosessien mukauttaminen lähes saman verran.

Kvarberg loi yhdessä Jarle Skyn ja Lennart Grøtt Holenin kanssa maailman ensimmäisen Internet-alustalla toimivan ERP-ratkaisun, jonka kaikki kehitystyö perustui standardoituun järjestelmään. Näitä markkinoita kutsutaan nykyään nimellä Software as a Service, ja ne ovat nykyään haluttu perusta kaikkien ohjelmistoyritysten liiketoimintamalleille.

Xledger on ollut kansainvälinen menestystarina. Toiminta on ollut kannattavaa vuosien ajan, ja Xledger on kenties ainoa näin pitkäikäinen järjestelmä, joka on säilynyt norjalaisessa omistuksessa, Kvarberg korostaa.

- Xledgerin tietokantamalli on suunniteltu perusteellisesti alusta alkaen, ja se on kehitetty käsittelemään suuria tietomääriä ja toimittamaan palvelut pilvessä. Se on erinomainen alusta viedä innovaatioita eteenpäin ja pysyä etulinjassa markkinoiden ja asiakkaiden tarpeiden suhteen, hän sanoo.

Näkymätön käsi

Kaikki kehittäminen perustuu kolmeen ydinarvoon:

- **Tieto:** Keskitytään tarjoamaan hyödyllistä dataan perustuvaa tietoa johtajille ja päätöksentekijöille kaikilla liiketoiminnan tasoilla. Järjestelmän avulla oikeat päätökset voidaan tehdä nopeammin, vaaran merkit tulevat esiin aikaisemmin ja kirjanpitoluvut tarjoavat näkemystä ja ymmärrystä myös niille, jotka eivät ole ekonomeja. Yhtä tärkeitä ovat järjestelmän tarjoamat yksityiskohtaiset ja reaaliaikaiset yleiskatsaukset kassavirrasta, saatavista ja yhtiön taloudellisesta tilanteesta.
- **Automaatio:** Visio näkymättömästä kädestä, joka ”korjaa” asiat itsestään, on ollut olemassa alusta asti. Prosessien tulee sujua automaattisesti ilman käyttäjien suorittamia manuaalisia ja aikaa vieviä toistuvia tehtäviä.
- **Skaalautuvuus:** Xledger vastaa kaikkiin tarpeisiin pienistä yrityksistä suuriin konserneihin, jotka skaalautuvat merkittävässä määrin. Xledgerin on oltava riskitön tulevaisuuden alusta, joka mukautuu asiakkaan kasvu- ja strategiaan muutostarpeisiin.

- Järjestelmä keskittää prosessit samalla, kun yleiskatsaus ja ohjaus voidaan delegoida. Siten kirjanpitotehtävät voidaan jakaa nopeasti tai ulkoistaa ulkopuoliselle toimittajalle, kuten tilitoimistolle, hän sanoo.

Paras ratkaisu jokaiselle asiakkaalle

Kyky ymmärtää asiakkaiden tarpeita ja asettaa vaatimukset laajempaan kontekstiin ovat tärkeät edellytykset järjestelmän jatkokehittämiselle.

- Monet asiakkaat uskovat olevansa ainutlaatuisia. Kun me ensin kuorimme uloimmat kerrokset, hekin useimmiten haluavat saada juuri samat ongelmat ratkaistuksi. Käytämme innovatiivista teknologiaa ratkaistaksemme yhteneväiset tarpeet ja haasteet.

- Nämä voivat olla asiakkaiden vaatimia ominaisuuksia tai ratkaisuja, joita asiakkaan ”tulis” vaatia, hän sanoo lämpimästi hymyillen.

Xledger on myös kehittänyt järjestelmään osia, jotka kohdistetaan tiettyjen toimialojen ja teollisuuden tarpeisiin, mutta ennen kuin näitä ratkaisuja lähdetään kehittämään, niiden tulee hyödyttää monia asiakkaita yhteisesti.

Esimerkiksi tilitoimiston tarpeet ovat yhteneväisiä suuren konsernin monien yhtiöiden hallinnon tarpeiden kanssa.

- Tilanne oli sama, kun merenkulkualalla tarvittiin älykkäintä ominaisuutta valuutanhallintaan. Ratkaisusta oli hyötyä muillekin kansainvälisille asiakkaille, joilla oli toimipaikkoja sekä konsolidointia useissa eri maissa, Kvarberg sanoo.

Ratkaisun käyttäjät osana tuotekehitystä

Xledgerin ratkaisujen kehitykselle on ominaista se, että ydinkehitykseen osallistuvat ovat myös itse järjestelmän käyttäjiä.

- Tunnemme asiakkaidemme tarpeet läpikotaisin ja kehitämme siten toimintoja ja ratkaisuja, jotka helpottavat ja parantavat sekä meidän että asiakkaidemme arkea. Myös monet ammattitaitoiset ja kokeneet konsulttimme sekä hyvät yhteistyökumppanimme ovat tärkeässä roolissa viemässä tuotekehitystä oikeaan suuntaan, tuotejohtaja sanoo.

Innovatiivisuutensa ansiosta Xledger on tuonut ensimmäisenä monia älykkäitä ratkaisuja.

- Aloitimme työskentelyn robotisoinnin parissa 2000-luvun alussa ja nyt vuorossa ovat automaatio ja tekoäly. Kaikkien asiakkaidemme maksujen ja viitemaksujen yhteisajo oli täydessä toiminnassa jo vuonna 2003. ERP-järjestelmään integroidut reskontrat ja pankkitilien täsmäytys olivat myös ainutlaatuisia, hän sanoo ylpeänä.

Vaikka järjestelmä toimitetaan vakioratkaisuna, Xledgerin toimintoja voidaan silti terävöittää eri markkinoiden ja maiden tarpeisiin sekä ratkaista tehtäviä koko konsernin tasolla, ja kaikki toimii yhdessä ja samassa ympäristössä. Xledger tarjoaa johdolle reaaliaikaista tietoa organisaatiosta kaikilta tasoilta.

- Karsimme aikaa vievät taloushallinnon prosessit ja manuaaliset toiminnot, jotta asiakkaidemme ammattitaitoisten työntekijöiden aika vapautuu käytettäväksi innovaatioihin ja omien palveluiden jatkokehittämiseen, Kvarberg päättää.

An aerial photograph of a city street intersection. The street is paved and has several crosswalks marked with white stripes. There are several cars parked along the sides of the street and a few cars driving. The buildings are multi-story and have light-colored facades. The sky is clear and blue.

Keskitä resurssit ydinosaamiseen

Malling & Co on Norjan suurin ja tunnetuin liikekiinteistöjen kokonaispalveluiden toimittaja ja yksi maan suurimmista kiinteistöjohtamisen toimijoista. Xledgerin avulla Malling & Co on vähentänyt käyttämiensä järjestelmien määrää ja automatisoinut aikaa vieviä tehtäviä. Xledger on integroitu sopimusten hallinnan, teknisen hallinnon, tilinpäätösten ja asiakashallinnan (CRM) järjestelmiin. Vapautuneen ajan yritys käyttää asiakastyöhön ja tarjoaa heille lisäarvoa monien analyysien ja raporttien muodossa. Heillä on lisäksi enemmän kapasiteettia uusiin toimeksiantoihin.



MUISTA UUDEN ERP-JÄRJESTELMÄN VALINNASSA

Digitalisaatio, automaatio, tehokkuuden parantaminen ja tekoäly. Tämä kaikki kaupan päälle, kun ostat ”pilveen syntyneen” järjestelmän.

ERP-järjestelmän vaihtaminen voi olla mittava projekti. Kyse on itse järjestelmästä ja työskentelytavoista: rutineista, tiedosta, rooleista ja vastuusta. Uusi järjestelmä karsii manuaalista ja päällekkäistä työtä. Sillä poistetaan myös riski vanhentuneiden ja virheellisten tietojen perusteella tehdyistä päätöksistä.

- ERP-järjestelmästä on saatava ajantasaiset tiedot ja kokonaisnäkemyks yrityksen taloudesta – joka hetki. Aidon pilvipalvelun avulla reaaliaikainen data on välittömästi saatavilla. Jos yrityksellä on useita toimipisteitä tai yhtiöitä, kukin johtaja saa tiedot omasta liiketoiminta-alueestaan, Xledger Suomen CEO Thomas Falk sanoo.

Viisi tärkeää tekijää

Automatisoidut prosessit: Tavoitteena on tehokkuuden parantaminen. Se vaatii automatisoituja työprosesseja. Tehtävät, kuten tositteen rekisteröinti, pankkitilien täsmäytys ja raporttien laatiminen ylimmälle ja keski-johdolle tulee ratkaista automatisoidulla työkululla ja käyttämällä vain vähän tai ei lainkaan manuaalista työtä.

Raporttien ja ohjaustietojen helppo saatavuus: Järjestelmästä on saatava nopeasti yleiskatsaus ja ajantasaiset tiedot. Pilvipohjaisesta ERP-järjestelmästä reaaliaikainen data on aina saatavilla. Varmista, että järjestelmässä on hyvä valikoima ennalta määritettyjä raportteja ja hyvät

kyselymahdollisuudet niin kirjanpidon, likviditeetin, asiakkaiden, toimittajien kuin budjetin osalta. Xledgerissä sinulla on pääsy kattaviin näkymiin ja raportteihin. Jokaisella käyttäjällä on roolin mukainen koontinäyttö ja he voivat tehdä kyselyitä useilla tasoilla. Voit porautua alaspäin yksittäisiin tapahtumiin tai saada 360 asteen näkymän yrityksen tilanteesta.

Kaikki yhdestä paikasta: Tavoitteena on helpompi arki! Xledgerin kaltaisessa järjestelmässä saat kaikki toiminnot ja datan yhdestä paikasta: talous ja kirjanpito, projektinhallinta ja työajanseuranta, tilausten seuranta ja laskutus, pankki-integraatio, palkanlaskenta, matka- ja kululaskut sekä ostojen ja varastonhallinta. Ei päällekkäistä tietojen tallennusta. Ei oheisjärjestelmiä.

Skaalautuvuus: Varmista, että järjestelmä on skaalautuva. Väärä valinta tulee kalliiksi. Järjestelmää on voitava kehittää yrityksen tarpeiden mukaisesti ja jatkaa sen käyttöä myös silloin, kun yritys kasvaa tai tehdään globaaleja investointeja. Kun valitset järjestelmän, jossa maksat ainoastaan siitä, mitä käytät, voit vapaasti skaalautua ylös- tai alaspäin. Uusia liiketoimintayksiköitä voi lisätä ilman järjestelmän lisäräätelöintiä.

Älykäs uusi teknologia: ”Pilveen syntyneessä” järjestelmässä ei ole päivittämistä kaipaavaa teknologiaa. Aidosti pilvipohjainen järjestelmä on rakennettu multi-tenant-arkkitehtuuriin. Tämä tarkoittaa, että kaikki asiakkaat ovat samassa järjestelmässä. Uusia päivityksiä julkaistaan säännöllisesti, ja ne ovat välittömästi jokaisen käyttäjän saatavilla. Järjestelmätoimittajasi vastaa toimivuudesta, hallinnasta ja turvallisuudesta. Kukin organisaatio voi käyttää järjestelmää omien tarpeidensa mukaan, eikä aikaa vieviä paikallisia kehitys- ja toteutusprojekteja tarvita. Ei myöskään erillisiä ratkaisuja, joita on mukautettava ja kehitettävä ydinjärjestelmän ulkopuolella. Xledgerin kehittäjät ovat askeleen markkinoita edellä ja tuovat ensimmäisinä kaikkein innovatiivisimmat toiminnot.

- Valitse toimittaja, joka kysyy oikeat kysymykset ja joka ymmärtää perusteellisen arvioinnin arvon ennen valinnan tekemistä. Kyse ei ole vain järjestelmästä. Kyse on työskentelytavoista ja halukkuudesta muuttaa vakiintuneita rutiineja saavuttaakseen jotain parempaa, Falk sanoo.



Voit aloittaa helposti tutkimusretken siihen, onko Xledger oikea valinta yrityksellesi. Saat vastauksen muutamassa minuutissa...

Xledger ei sovi kaikille. Emme halua tuhllata asiakkaidemme aikaa tarpeettomiin projekteihin, ja siksi tarjoamme älykkään pikaselvitysmahdollisuuden. Saat nopeasti selville, kannattaako Xledger pitää mukana niiden alustojen valikoimassa, joista olet kiinnostunut.

Lupaamme olla avoimia, rehellisiä ja nopeita! [Ota yhteyttä! >](#)

xledger.fi/vastaus-viidessa-minuutissa



xledger.fi