



Sähköisyys - uhka vai  
mahdollisuus tilitoimistolle?  
Eilisen kirjanpitäjästä huomisen asiantuntijaksi.

# Sisällysluettelo

|  |    |
|--|----|
| Lukijalle  | 3  |
| Tilitoimiston nykytila   | 4  |
| Siirtyminen tietokoneelle asennettavasta ohjelmistosta pilveen | 6  |
| Sähköistämisen hyödyt  | 7  |
| Mikä muuttuu?  | 7  |
| Miten siirto pilveen sujuu tehokkaasti?                        | 8  |
| Tilitoimiston muistilista                                      | 9  |
| Onnittelut olet pilvessä – mitäs sitten?                       | 10 |
| Pelkkä pilvipalvelu ei tee tilitoimistosta edelläkävijää       | 11 |
| Arvoperusteiseen hinnoitteluun siirtyminen                     | 13 |
| Vakuuta asiakkaasi   | 14 |
| Yhden ohjelmistokumppanin taktiikka                            | 15 |
| Tarvitsetko lisää tietoa?                                      | 16 |

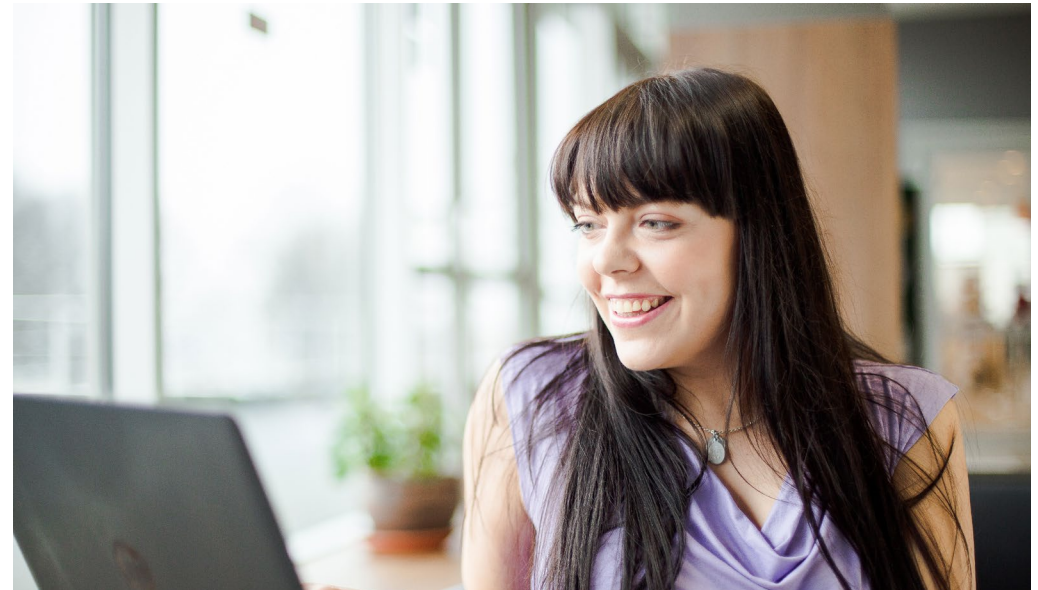
# Lukijalle

Englanninkielen sanat Bookkeeper ja Accountant tarkoittavat molemmat kirjanpitäjää, vaikka sanojen merkityksessä on suuri ero. Kärjistäen eroa voisi kuvata niin, että "bookkeeper" hoitaa päivittäiset rutiinityöt ja kirjaa tositteiden tietoja. "Accountant" taas analysoi tietoa ja auttaa ymmärtämään taloudellisten päätösten vaikutuksia yrityksen tilaan.

Kirjanpitäjän ammatti, tässä tapauksessa "bookkeeper", tulee 98% varmuudella häviämään seuraavan 10-20-vuoden aikana.\* Pilvipalvelut ja kehittyvä teknologia mahdollistavat uuden työskentelytavan, joka pakottaa tilitoimistoja kehittymään. Miksi asiakas maksaisi rutiinityöstä, jos esimerkiksi laskutus-tiedot valuvat automaattisesti kirjanpitoon?

Moderni ohjelmistokaan ei tee tilitoimistostasi vielä nykyaikaista - se vaatii täysin uuden ajattelutavan ja liiketoimintamallin muuttamisen. Sähköisyyttä ei myöskään pidä pitää uhkana, vaan mahdollisuutena kehittää omaa osaamista, joka ei perustu työn määrälle tai työskentelyn nopeudelle vaan laadulle ja asiakkaan saamalle lisäarvolle.

\* Lähde: Helsingin Sanomat, 27.9.2015



Tämä opas on tarkoitettu niille tilitoimistoille, jotka vielä harkitsevat pilveen siirtymistä tai ovat jo sähköistäneet toimintojaan, mutta etsivät vielä tehokkaampaa tapaa toimia.

Antoisia lukuhetkiä toivottaa,  
Visma Software Oy



# Tilitoimiston nykytila

Mikä näistä kolmesta vaihtoehdosta kuvaa parhaiten tilitoimistonne nykytilaa?

## Vaihtoehto A

Toimitte edelleen samalla toimintamallilla kuin vuosia sitten.

Tilitoimistonne tarjoaa perinteisiä kirjanpidon palveluita ja henkilökunnan työ on pääasiassa manuaalista rutiinityötä päivästä toiseen. Asiakkaanne toimittavat tositteita ja hinnoittelunne perustuu tunti- tai tositekoh- taiseen veloitukseen.

Käytössänne on paikoilleen asennettu ohjel- misto, joka on tuttu ja turvallinen. Sähköisyys kuulostaa pelottavalta ja muutos isolta.

## Vaihtoehto B

Olette huomanneet ympärillä tapahtuvan muutoksen ja tehneet jo jotain sen eteen.

Ehkä olette ottaneet käyttöön asiakkaiden painostuksesta erillisiä järjestelmiä, joilla voitte tarjota sähköisiä palveluita niitä tarvitseville. Asiakkaat sanelevat ehdot ja aikaa kuluu eri ohjelmien opetteluun ja ohjelmistokumppa- neiden eri toimintamalleihin.

Osa työstä tehdään edelleen vanhentuneella ohjelmistolla ja hinnoittelu on kirjavaa ja riip- puu asiakkaalle tarjottavista palveluista.

## Vaihtoehto C

Tilitoimistonne on eturintamassa edistynei- den joukossa.

Tarjoatte kiinteällä hinnalla eri tasoisia ko- konaispaketteja, jotka sisältävät asiakkaan tarvitsemat taloushallinnon palvelut, järjes- telmän ja siihen liittyvän koulutuksen ja tuen. Tarjoatte asiakkaalle lisäarvoa tuottamalla tietoa liiketoiminnan kehittämiseen. Henkilö- kuntanne koostuu asiantuntijoista.

Käytätte pilvipalvelua ja olette sitoutuneet yh- teen ohjelmistokumppaniin ja heidän tarjoa- maansa partnerimalliin.



## A) Vanhassa vara parempi

Jos tämä kuulostaa tutulta, kannattaa kysyä onko tavoitteena jatkaa toimintaa. Haluatko, että tilitoimistosi on tuottava tai ylipäätänsä pystyssä vielä viiden vuoden kuluttua?

Mikäli vastaus on kyllä, on muutos väistämätöntä edessänne. Pilvipalveluun siirtyminen on tilitoimistoille tulevaisuuden kannalta välttämätöntä ja nyt jos koskaan on aika tehdä liike. Siirtyminen kannattaa kuitenkin tehdä omilla ehdoilla, eikä jäädä odottamaan että nykyinen järjestelmä vanhentuu käsiin ja siirto on pakko tehdä. Vaikka liiketoiminta olisikin loppumassa, kannattaa miettiä olisiko yritys syytä laittaa myyntikuntoon ja onko toiminnalle mahdollista löytää jatkajaa.

## B) Hiljaa hyvä tulee

Hienoa, että olette päässeet alkuun, mutta kumman ehdoilla haluatte toimia, asiakkaan vai yrityksenne?

Liiketoiminnan jatkumisen kannalta on tärkeää, että kehitys lähtee yrityksen omasta tahdosta eikä asiakkaan painostuksesta. Jos teknologia mahdollistaa koko taloushallinnon ydinprosessien hoitamisen yhdellä ohjelmistolla, miksi käyttää useita ohjelmia?

Kirjava palveluvalikoima ja hinnoittelu näkyy todennäköisesti sekavana asiakkaalle. Keskityessäsi yhteen ohjelmistoon ja yhteen toimintamalliin, voit tarjota asiakkaille helposti ymmärrettäviä palvelukokonaisuuksia.

## C) Edelläkävijöiden eturintamassa

Onneksi olkoon, tilitoimistonne kuuluu vielä melko harvaan joukkoon edelläkävijöitä.

Yhteen kumppaniin sitoutuminen säästää aikaa ja vaivaa, kun voitte keskittyä yhden ohjelmiston osaamiseen ja yhteen toimintamalliin.

Koska ohjelmistoasiat teillä on kunnossa, hypää suoraan sivulle 11 ja tarkista vielä, onko palvelutarjontanne samassa linjassa.



Siirtyminen tietokoneelle asennettavasta ohjelmistosta pilveen

# Sähköistämisen hyödyt

## Mikä muuttuu?

Paikalleen asennettavat ohjelmistot vaativat asennuksia, ylläpitoa, päivityksiä ja monesti omat palvelimet ja laitteistot. Selainpohjainen ohjelmisto toimii palvelumallilla, jossa käyttäjän ei tarvitse asentaa ylimääräisiä ohjelmia.

Käyttöönotto tapahtuu jouhevasti, koska teknisiin asioihin ei tarvitse ottaa kantaa. Töitä tehdäksesi tarvitset vain tietokoneen ja internet-yhteyden. Ohjelmiston uusin versio on käytössä ilman erillistä päivitystä. Kun pilvipalveluiden toimittaja huolehtii IT-asioista, voi yritys keskittyä käyttämään vain tarvitsemaansa palvelua tai palveluita.

SaaS-malli ja kuukausiperusteinen hinnoittelu on paitsi selkeää ja huoletonta, mahdollistaa se samalla myös ohjelmiston kustannusten paremman ennustettavuuden. Kuukausimaksun suuruus riippuu sovelluksien, käyttäjien ja yhtäaikaishuokausien määrästä. SaaS-malli on myös yrityksen liiketoiminnan mukaan joustava – sisällön laajuutta ja esimerkiksi käyttäjien lukumäärää pystyy säätämään tarpeidensa mukaisesti.

## Mitä pilvipalveluilla tarkoitetaan?

Pilvipalvelut myös mahdollistavat erilaisten järjestelmien etäkäytön ajasta ja paikasta riippumatta, koska niiden käyttö ei ole enää sidottu tietylle työasemalle tai yrityksen sisäiseen verkkoon. Ainoa vaatimus käytölle onkin Internet-yhteys.

Me kaikki käytämme pilvipalveluita, joko tietoisesti tai tietämättämme; henkilökohtaiset tiedostomme on tallennettu pilveen, ylläpidämme ystävyyssuhteitamme pilvisovellusten kautta ja monet yritykset siirtävät tietonsa pilvipohjaisiin ratkaisuihin. Verkkopankki on yksi yleisin käytännön esimerkki pilvipalveluista, niin kuluttaja- kuin yrityspuolellakin.

**Software as a Service (SaaS)** tarkoittaa ohjelmiston hankkimista palveluna, jota käytetään internet-selaimella. Käyttäjä maksaa vain haluamastaan kokonaisuudesta. Paikalleen asennettava ohjelmisto voidaan myös siirtää pilveen, mutta silloin käyttö tapahtuu yleensä etätyöpöytäratkaisun, kuten Citrixin, kautta.



# Miten siirto pilveen sujuu tehokkaasti?

Pilvipohjainen yritysratkaisu on nopea ja helppo ottaa käyttöön. Koska ratkaisua ei asenneta paikallisesti, se saadaan toimimaan murto-osassa siitä ajasta kuin perinteiset ohjelmistoratkaisut, mikä tarkoittaa vähemmän keskeytyksiä työhön ja ratkaisun nopeamman omaksumisen. Järjestelmän siirrossa huomioitavaa on kuitenkin ajoittaa se suunnitellusti esimerkiksi hiljaisemmalle ajankohdalle yrityksen toiminnassa.

Tilitoimiston kohdalla siirto kannattaa tehdä silmälläpitäen viranomaisilmoituksia, kuten kausiveroilmoitusta ja ALV-yhteenvetopäiviä, sekä tilinpäätösaikaa. Myös asiakkaiden siirto uuteen järjestelmään kannattaa aikatauluttaa, eikä kaikkia asiakkaita kannata siirtää kerralla. Esimerkiksi palkanlaskennan osalta suurimpien asiakkaiden siirrot kannattaa aikatauluttaa mahdollisuuksien mukaan peilaten vuosi-ilmoitusten jättöaikaa.

Käyttöönottokoulutuksen merkitystä ei voi korostaa liikaa. Pilvipalveluiden massatoiminnot ja automaatiot saadaan toimimaan kunnolla vain silloin, kun ohjelman perusasetukset on tehty kunnolla. Käyttöönoton suunnittelu ja toteutus kannattaa siis tehdä perusteellisesti yhdessä ohjelmistokonsultin kanssa.

Jokainen ohjelmisto on erilainen. Vaikka olisit käyttänyt vuosikaudet taloushallinnon järjestelmää, ei uusi järjestelmä todennäköisesti toimi samalla tavalla. Opit ehkä käyttämään ohjelmistoa jollain tavalla ilman apua, mutta voi olla, että ohjelmiston koko potentiaali ja etenkin automaatioiden ja massatoimintojen hyödyntäminen jää sinulta tällöin saamatta. Huonosti tehdyt käyttöönotot saattavat yllättää myöhemmässä vaiheessa, esimerkiksi maksuliikenteen hallinnoimisessa.





# Muistilista

---

Mitä kannattaa huomioida ennen käyttöönottoa ja koulutusta

- ☑ Ajankohta
- ☑ Mitä tietoja siirretään?
- ☑ Asiakkaiden siirtojen organisointi
  - toimialakohtaisesti
  - yhtiömuotokohtaisesti
  - palvelusopimuskohtaisesti
- ☑ Koulutuksen organisointi
  - sovelluksien koulutuksen järjestys/aikatauluttaminen
  - mitä koulutetaan ja kenelle?
  - käyttöoikeudet



Onnittelut olet pilvessä – mitäs sitten?



# Pelkkä pilvipalvelu ei tee tilitoimistosta edelläkävijää

Perinteisiä kirjanpito palveluita tarjoavan tilitoimiston ei ole helppo siirtyä ja siirtää asiakkaita pilveen. Se vaatii tilitoimistolta kokonaan uuden työskentelytavan omaksumisen ja yhteistyön asiakkaiden kanssa. Uusi työskentelytapa vaatii ottamaan käyttöön liiketoimintamallin, joka mahdollistaa entistä lähemmän yhteistyön tilitoimistojen ja asiakkaiden välillä.

Pilvipalveluiden avulla tilitoimisto ja asiakas voivat käyttää ja kirjata tietoja samaan järjestelmään omilta työpisteiltään, eikä esimerkiksi mappeja tarvitse enää kuljettaa mukana. Yhteistyömahdollisuuksia tilitoimiston ja asiakkaan välillä on monia. Asiakas voi esimerkiksi kirjata myyntilaskunsa samassa ohjelmistossa tilitoimiston kanssa tai tilitoimisto voi tehdä kirjanpidon suoraan asiakkaansa ohjelmistoon omilla tunnuksillaan.

Sähköisen toimintatavan ansiosta taloushallinnon eri työvaiheita pystytään yhdistämään ja automatisoimaan sekä tuottamaan samanaikaisesti valmista kirjanpitoaineistoa. Näin vähennetään taloushallintoon kuluva työn määrä sekä nopeutetaan asiakkaan liiketoiminnasta tarvittavan tiedon saamista. Näiden lisäksi asiakkaan taloushallinnosta tulee reaaliaikaista, paperitonta sekä ajasta ja paikasta riippumatonta.



Kun taloushallintoon liittyvät tehtävät pystytään hoitamaan sähköisesti, säästetään sekä taloushallinnon hoitamiseen kuluva ajassa että siihen liittyvissä kustannuksissa. Tilitoimisto pystyy tarjoamaan parempaa palvelua ja keskittymään lisäarvoa tuottaviin toimiin. Säästynyt aika voidaan käyttää tilitoimiston oman liiketoiminnan kehittämiseen ja asiakassuhteiden luomiseen aikaa vievien manuaalisten tehtävien sijasta.

## Erikoistumalla kilpailuetua

---

Oletko koskaan miettinyt onko tilitoimistollasi erityisosaamista?

Jos aikomuksena on uudistaa liiketoimintaa, kannattaa samalla analysoida nykyisiä asiakkaita ja omaa erityisosaamista. Löytyisikö näistä jokin tietty piirre, jonka avulla voisit erottautua muista tilitoimistoista?

Erikoistuminen ei välttämättä tarkoita, että karsisit kohderyhmää, mutta se voi helpottaa potentiaalista asiakasta tilitoimiston valinnassa. Jos asiakas kilpailuttaa tilitoimistoja, joiden palvelut ja hinnoittelu täyttävät hänen tarpeensa, voi tieto siitä että tilitoimistolla on juuri hänen alansa ymmärrystä ja kokemusta vakuuttaa valitsemaan juuri sinun palvelusi.



# Arvoperusteiseen hinnoitteluun siirtyminen

Teknologia ja uudet toimintamallit tukevat palvelun tarjoamista kiinteällä hinnalla. Arvoperusteisella hinnoittelulla tarkoitetaan palveluiden yhdistämistä kokonaispaketeiksi, jolle annetaan tietty ennalta määritelty hinta. Asiakkaasi tietävät mitä maksavat ja mistä. Sinä taas voit paremmin arvioida oman tuottosi, kun ohjelmistokulutkin ovat kiinteät.

Kokonaishinnoittelun avulla voit irrottaa palveluista maksetun hinnan työhön käytetystä ajasta ja tämän avulla voit tehostaa toimintaasi ilman että se vaikuttaisi negatiivisesti tuottoihisi. Tarjoamalla valmiita tuotepaketteja asiakkaasi voi helposti valita juuri hänen toimintaansa sopivan palvelukokonaisuuden.

Siirtyessä tunti- tai tositekohtaisesta hinnoittelusta tarjoamaan kokonaispalvelua, joka sisältää tilitoimiston omien taloushallintopalveluiden lisäksi myös ohjelmiston käytön, on elintärkeää saada hinnoittelu juuri oikeaksi. Tuotepaketeille kannattaa laskea minimihinta, eli pienin mahdollinen hinta jolla voit tuotepakettia tarjota ja tehdä edelleen voittoa.

## Päätöksen paikka

Kaikki asiakkaat ovat erilaisia ja voi olla, että osa nykyisistä asiakkaista on tyytyväinen vanhaan malliin. Sinun tulee päättää hyväksytkö tilanteen ja jatkat osan kanssa vanhaan malliin, vai luovutko näistä asiakkuuksista.

Kannattaa myös miettiä, miten käsittelet nykyiset asiakkaasi verrattuna uusiin asiakkaisiin. Potentiaalisille uusille asiakkaille hinnoittelumallin muutos ei näy ja voit huoletta testata hinnoittelun toimivuutta. Olemassa oleville asiakkaille hinnoittelumallin muutos kannattaa toteuttaa vähitellen ja ottaa aluksi mukaan muutama pilottiasiakas, joiden kanssa lähteä testaamaan uutta kokonaispalvelua ja hinnoittelua. Oikeiden esimerkkien avulla muutkin asiakkaat on helpompi saada vakuutettua uuden hinnoittelumallin hyödyistä.

# Vakuuta asiakkaasi

## Miten perustelen hinnoittelun asiakkaille?

Arvoperusteinen hinnoittelu ottaa huomioon asiakkaan saaman mielikuvan palvelusta. Jos et osaa kertoa selkeästi palvelun arvoa asiakkaalle, on palvelua vaikea myydä asiakkaalle.

### Mieti mistä palvelusi koostuu:

- Lakisääteinen kirjanpito
- Ohjelmiston yhteiskäyttö
- Ohjelmiston käyttöön liittyvä koulutus ja tuki
- Tietyt raportit ja niiden tulkinta
- Asiantuntijapalvelut, esimerkiksi talousohjaus ja -neuvonta
- Asiakkaalle tuotettu lisäarvo, esimerkiksi ajansäästö

## Miten myyn pilvipalvelun idean asiakkailleni?

Taloustiedot eivät milloinkaan ole täysin reaaliaikaiset, jos kirjanpitoa hoidetaan perinteisellä tavalla. Parhaimmillaan asiakas saa silloin jo vanhentuneen tiedon kuukauden myöhässä, eikä pysty reagoimaan tilanteeseen ajoissa.

### Pilvipalvelun hyödyt:

- Tieto kulkeutuu automaattisesti kirjanpitoon ja tarjoaa näin reaaliaikaisemman tiedon
- Työ jakautuu tasaisemmin eikä aiheuta kuormittavia piikkejä
- Työn tekeminen tai tietoon käsiksi pääseminen ei ole ajasta tai paikasta riippuvainen
- Olette saman tiedon äärellä ja työnjako on joustavaa
- Käytössänne on aina ohjelmiston uusin versio
- Tieto on pilvipalvelussa turvassa ja varmuuskopiot tallessa
- Kokonaishinnoittelu on budjetoitavissa eikä tuo yllätyksiä



# Yhden ohjelmistokumppanin taktiikka

Monet tilitoimistot ovat ottaneet käyttöönsä useita taloushallinnon ohjelmistoja ja integroineet näihin asiakkaiden käyttämiä kolmannen osapuolen järjestelmiä, jotta voisivat tarjota asiakkailleen heidän haluamiaan palveluita. Näin toimimalla otetaan kuitenkin askel taaksepäin edistyksessä: sähköisten kokonaisjärjestelmien tarkoituksena kun on ollut päästä usean ohjelmiston loukusta ja tehostaa toimintaa. Henkilökunta joutuu opettelemaan eri ohjelmistojen käyttöä ja olemaan yhteydessä useaan eri tahoon tukea tarvitsemaan. Ohjelmistotaloilla on myös kirjavat partnerimallit ja jokaisella erilainen tapa toimia.

Suosimalla yhden ohjelmistokumppanin taktiikkaa voi henkilökunta keskittyä opettelemaan yhden järjestelmän niin hyvin, että sen käyttö on arjessa tehokasta ja sen tarjoaminen asiakkaille tapahtuu kuin itsestään. Kaikki toiminnot, jotka voidaan siirtää yhteiseen järjestelmään, kannattaa siirtää, jotta sekä yritys että tilitoimisto saa täyden hyödyn yhteiskäytöstä. Arki rullaa sujuvasti ja uudet työntekijät saadaan perehdytettyä helposti, kun kaikki asiakkaat hoidetaan pääsääntöisesti saman mallin mukaan. Integraatioiden hyödyntäminen on perusteltua ainoastaan silloin, jos tilitoimiston järjestelmä ei pysty korvaamaan asiakkaan nykyisiä järjestelmiä.

## Erilaiset jälleenmyyntimallit

### Asiakaskeskeinen malli

- Asiakas ottaa ohjelmiston käyttöön ja tilitoimisto toimii ulkopuolisena käyttäjänä
- Asiakas maksaa ohjelmiston ja tilitoimiston palvelut erikseen

### Tilitoimistokeskeinen malli

- Tilitoimisto jälleenmyy ohjelmiston asiakkaalleen
- Tilitoimisto voi tarjota asiakkaalleen kokonaispalvelua

Ohjelmiston valinnassa kannattaa aina huomioida tilitoimiston nykytila. Mikäli tilitoimistoillanne on paljon asiakkaita, jotka eivät ole vielä sähköisyydessä, kannattaa varmistaa että myös perinteisen kirjanpidon tekeminen on tehokasta. Näin asiakkaat voidaan siirtää jouhevasti osissa sähköisyyteen vaikka kesken tilikautta.

# Tarvitsetko lisää tietoa?

Visman tietopankista löydät erilaisia asiantuntijamateriaaleja, joiden tehtävä on auttaa erilaisten yritysohjelmistojen tai palvelujen valinnassa ja niiden käyttöönoton suunnittelussa.

Paraskaan ohjelmisto tai palvelu ei auta sinua liiketoiminnassasi, jos sen käyttöönotto epäonnistuu. Selkokielisissä oppaissamme kerromme parhaat käytännöt yrityksesi uudistamiseksi.

Tutustu Visman tietopankkiin osoitteessa:

[visma.fi/tietopankki](https://visma.fi/tietopankki)



## Visman Tietopankki

Apu yritysohjelmistojen- ja palvelujen valintaan

**Visma Software Oy** on osa Visma konsernia, joka on Pohjoismaiden johtava yritysohjelmistojen ja -palveluiden tarjoaja. Palvelemme suomalaisia yrityksiä kansainvälisellä ammattitaidolla huomioiden suomalaisten yritysten ja toimialojen erityispiirteet. Meidän tehtävämme on varmistaa asiakasyritystemme menestys. Teemme sen toteuttamalla ohjelmistopalveluita, jotka aidosti mahdollistavat yrityksen eri toimintojen automatisoinnin ja integroinnin. Kun työtä tehdään viisaasti, liiketoiminnan teho saadaan kääntymään kasvuun. Vahvuutenamme on kokemus ja ymmärrys useilta eri liiketoiminta-alueilta. Tiedämme, että hyvä suunnitelma ja projektiin sitoutuminen ovat avainasioita onnistuneessa ohjelmistoprojektissa. Lue lisää osoitteessa [visma.fi](https://visma.fi).