

ERP-JÄRJESTELMÄN HANKINTA

Näin onnistut toiminnanohjausjärjestelmän
hankinnassa

Sisällysluettelo

Lukijalle	3
ERP-järjestelmä on yrityksesi toiminnan ydin	4
Hyvän toiminnanohjausjärjestelmän tunnusmerkit	5
Järjestelmätoimittajan valinta	6
Järjestelmätoimittajan osaaminen ja kokemus	7
Lähetä tarjouspyyntö olennaisille toimittajille	8
Tarjousten vertailu	9
Sopimuksessa tulee huomioida ehdot ohjelmiston laajennukselle	10

Lukijalle

ERP-järjestelmän hankinta on yritykselle aina paitsi merkittävä investointi, myös yksi suurimmista muutosprosesseista, joihin yritys voi ryhtyä. Ei siis ihmeekään, että järjestelmän hankinta herättää paljon kysymyksiä.

Tämän oppaan tavoitteena onkin antaa tietoa ERP-järjestelmän hankinta-prosessin eri vaiheista sekä auttaa yritystä ottamaan ensimmäiset askeleet ERP-projektissa. Parhaan hyödyn tästä oppaasta saavat ne yritykset, jotka ovat hankkimassa ensimmäistä ERP-järjestelmäänsä.

Antoisia lukuhetkiä toivottaa,
Visma Software Oy



ERP-järjestelmä on yrityksesi toiminnan ydin

Toiminnanohjausjärjestelmä on koko yrityksen yhteinen tietojärjestelmä, jota tarvitaan kannattavaan ja tehokkaaseen toimintaan. Ideaalilanteessa ERP-järjestelmä on koko yrityksen toiminnan ydin, jonka avulla eri osastot ja niiden prosessit saadaan yhdistettyä yhdeksi ja helposti hallittavaksi kokonaisuudeksi.

ERP-järjestelmä ei kuitenkaan itsessään ratkaise yrityksen toiminnassa esiintyviä ongelmia. Jos yritys ei ole valmis muuttamaan toimintatapojaan järjestelmähankinnan myötä, voivat järjestelmästä saatavat hyödyt jäädä varsin olemattomiksi. Järjestelmän valintaprosessiin tulee aina varata riittävästi aikaa ja muita resursseja, jotta järjestelmän ja sen toimittajan valinnalle löydetään selkeät yrityksen liiketoimintaa tukevat perusteet.

Kaikissa markkinoilla olevissa ERP-järjestelmissä on hyvin laaja kirjo erilaisia ominaisuuksia ja toiminnallisuuksia. Jos järjestelmiä aletaan vertailla pelkästään niissä olevien ominaisuuksien määrän perusteella, täyttäisi varsin moni markkinoilla oleva järjestelmä halutut vaatimukset. Järjestel-

mien erot tulevat käytännössä esiin siitä, kuinka hyvin yksittäiset ominaisuudet saadaan toimimaan yhteen.

Toisinaan jokin yrityksen toivoma yksityiskohta saattaa merkittävästikin vaikuttaa siihen, kuinka saumattomasti järjestelmän toiminnallisuudet ja tiedonsiirtovaiheet saadaan yhdistettyä. Järjestelmävalinnan ratkaisevana tekijänä tulisikin aina olla se, kuinka hyvin järjestelmäkokonaisuus saadaan toimimaan parhaalla mahdollisella tavalla yrityksen tarpeet ja erityispiirteet huomioiden. Tämän selvittäminen vaatii yleensä syvällisempää keskustelua järjestelmätoimittajien kanssa.

Valitse järjestelmä yrityksesi omista lähtökohdista ERP-järjestelmän valinnassa tavoiteltava kokonaisuus menee aina yksittäisten ominaisuuksien edelle. Tästä syystä ERP-järjestelmän valinta pelkästään Excel-tilukoon listattujen ominaisuuksien ja niiden perään laitettujen kyllä/ei -vastausten perusteella ei useinkaan tuota parasta mahdollista lopputulosta.

Hyvän toiminnanohjausjärjestelmän tunnusmerkit

ERP-järjestelmän hankintavaiheessa ei kannata käyttää liikaa aikaa eri järjestelmien ominaisuuksien ja teknisten käyttöympäristöjen vertailuun. Keskittyä kannattaa mieluummin ennen kaikkea yrityksesi tarpeiden ja tavoitteiden määrittämiseen - siten varmistat sopivan järjestelmän löytymisen.

Hyvän toiminnanohjausjärjestelmän tunnusmerkit:

- Järjestelmä on riittävän joustava ja helposti skaalautuva.
- Järjestelmä tarjoaa tarvittavat ohjelmat yrityksen perustoimintoihin, kuten laskujen kierrätykseen, palkanlaskentaan ja asiakkuudenhallintaan.
- Muiden järjestelmien integroiminen on helppoa.
- Järjestelmä on helposti hallittavissa ja käytettävissä
- Järjestelmän raportointiominaisuus toimii nopeasti ja reaaliaikaisesti.
- Käyttötuelle ja tuotekehitykselle on varmuus myös tuleviksi vuosiksi.
- Käyttöönotto tehdään huolella ja perusteellisesti.

Hyödyntäisitkö ulkopuolista osaamista?

Omalle yritykselle sopivan ERP-järjestelmän löytäminen ei ole mikään helppo tehtävä. Koska yrityksen työntekijät harvoin ovat järjestelmän hankintaan erikoistuneita ammattilaisia, voi valitakonsultin hyödyntäminen olla hyvä ratkaisu omiin tarpeisiin sopivan järjestelmän löytämiseksi.

ERP-järjestelmien valintaan erikoistuneilta liiketoimintakonsulteilta löytyy usein hyviä dokumenttipohjia, joiden avulla yrityksen tarvemäärittäminen, nykytilakuvaus ja alustava budjetointi saadaan tehtyä tehokkaasti.

Tarvekartoituksen pohjalta valitakonsultti voi etsiä muutaman olennaisimman järjestelmätoimittajan, joiden kanssa yrityksen kannattaa aloittaa syvällisemmät keskustelut järjestelmän hankintaan liittyen. Tarvittaessa konsultti voi auttaa myös sopimusneuvotteluissa ja olla mukana myös järjestelmän käyttöönottovaiheessa.

Järjestelmätoimittajan valinta

Oikea aika aloittaa järjestelmätoimittajien kartoittaminen on siinä vaiheessa, kun yrityksen nykytila, tarpeet, tavoitellut hyödyt ja budjetti ovat alustavasti hahmoteltuina. ERP-järjestelmän valinnassa on hyvä varmistaa, että yrityksen tunnistamat tärkeät toiminnot pystytään varmasti toteuttamaan helposti ja toivotussa laajuudessa.

Pääsääntöisesti yrityksen kannattaa etsiä sellaisia järjestelmätoimittajia, joilla on kokemusta samalta toimialalta. Tietoa kannattaa hakea internettistä ja erilaisilta oman alan keskustelufoorumeilta. Myös kollegayrityksiltä kannattaa kysyä vinkkejä.

Parhaimpiin tuloksiin päästään yleensä siten, että yritys valikoi omien tarpeidensa pohjalta 3-5 tarkoituksenmukaisinta järjestelmätoimittajaa, joiden kanssa se aloittaa syvällisemmät keskustelut järjestelmähankintaan liittyen.

Hyvän järjestelmätoimittajan tunnusmerkkejä:

- Yrityksen taloudellinen tila on vakaalla pohjalla.
- Ohjelmistotuotteiden kehitykselle on osoitettavissa selkeä road map.
- Toimittajalla on suuri ja vakiintunut asiakasmäärä kyseisellä toimialalla.
- Hankinnassa olevalla ohjelmistolla on ollut merkittävä osuus järjestelmätoimittajan edellisen vuoden liiketoiminnassa ja sille on odotettavissa suuri rooli myös tulevaisuudessa.
- Asiakkuudenhoidon liittyvät asiat eivät ole ainoastaan yhden henkilön varassa.
- Toimittajalla on esimerkkejä onnistuneista projekteista samalta toimialalta.
- Järjestelmätoimittajalla on vahva markkinaosuus ja kokemus kyseisellä toimialalla.
- Järjestelmätoimittaja on asiakkaan näköinen ja asiakkaalla on mahdollisuus vaikuttaa toimittajan toimintaan.

Järjestelmätoimittajan osaaminen ja kokemus

Kokeneen järjestelmätoimittajan valinta on yleensä paras ratkaisu ERP-järjestelmän hankinnassa. Kun valitulla toimittajalla on kokemusta vastaavanlaisista projekteista samalta toimialalta, on heillä yleensä tietoa myös yleisimmistä ongelmatilanteista sekä tyypillisimmistä haasteista projektien läpiviemisessä kyseisellä alalla.

Kun haasteet ja kompastuskivet ovat tiedossa etukäteen, on ne luonnollisesti helpommin vältettävissä. Kokenut järjestelmätoimittaja osaa myös todennäköisemmin kysyä kaikki olennaiset ja tarvittavat kysymykset projektin määrittelyvaiheen aikana, sekä huomioida järjestelmän toteutuksessa kyseisen alan erityispiirteet.

Tarkista toimittajan toimialatuntemus sekä asiantuntemus omalle yrityksellesi tärkeimpien järjestelmä-ominaisuuksien kannalta pyytämällä esimerkiksi tietoja alasi referenssiasiakkaista ja asiakasmääristä. Mikäli ERP-järjestelmä halutaan yhdistää muihin yrityksesi tärkeisiin järjestelmiin tai haluat mahdollistaa tiiviin yhteistyön esimerkiksi tilitoimistosi kanssa, pyydä toimittajalta tietoa järjestelmän integrointimahdollisuuksista. Selvi-

tä myös, miten yleiset toimialavaatimukset ja käytännöt, sekä viranomaisvaatimukset on huomioitu järjestelmässä.

Mikäli mahdollista, tapaa toimittajan puolelta projektiin osallistuvia henkilöitä ennen lopullista järjestelmänvalintaa. Asiantuntemusta vaaditaan myynnin lisäksi myös projekti- ja konsulttihenkilökunnalta.

Muista myös tarkistaa toimittajan oma taloudellinen tila: ERP-järjestelmä on aina pitkäaikainen investointi, joten on ehdottoman tärkeää, että järjestelmän tuelle ja kehitykselle on varmuus myös tulevien vuosien aikana.

Käy keskustelua vaihtoehtoisten järjestelmätoimittajien kanssa ja haasta heidät kertomaan, kuinka heidän järjestelmänsä voi auttaa yritystäsi saavuttamaan halutut liiketoiminnalliset hyödyt. Lopulliset tarpeet nimittäin selviävät aina vasta järjestelmätoimittajien asiantuntijoiden kanssa käytyjen keskusteluiden pohjalta.

Lähetä tarjouspyyntö olennaisille toimittajille

ERP-järjestelmän tarjouspyyntö kannattaa lähettää vain muutamille olennaisimmille ja omiin tarpeisiin sopivilta tuntuville järjestelmätoimittajille.

Tarjouspyynnössä on tärkeää korostaa oman yrityksen erityistarpeita, kuvata selkeästi yrityksen ydinprosessit, sekä tuoda esille mitkä ovat tärkeimpiä asioita yrityksen myynnin, asiakkuudenhallinnan, taloushallinnon jne. kannalta. Tällöin toimittaja pystyy paremmin vastaamaan tarjouksessaan asiakasta oikeasti kiinnostaviin asioihin, eikä vain luettelemaan omassa järjestelmässään olevia ominaisuuksia. Tämä tekee tarjousten vertailustakin lopulta helpompaa.

Jos tarjouspyynnön tekeminen tuntuu vaikealta, löytyy ERP-järjestelmien valintakonsulteilta yleensä erilaisia tarjouspyyntödokumentteja, joiden avulla asiakkaan tarpeet ja erityispiirteet saadaan hyvin kuvattua toimittajille.

Näin arvioit omaa tarjouspyyntöäsi

- Tuleeko tarjouspyynnössäsi selvästi esille yrityksesi nykytila, tarpeet, tavoitellut hyödyt sekä toiminnan erityispiirteet?
- Löytyykö tarjouspyynnöstäsi selkeästi toimittajille esittämäsi tärkeimmät kysymykset?
- Käykö tarjouspyynnöstä ilmi projektin rajaukset?
- Kuvataanko tarjouspyynnössäsi, miten yritys on tehnyt tarvemäärityksen: itse vai esimerkiksi konsultin kanssa?
- Kertooko tarjouspyyntösi rehellisesti ja avoimesti siitä, mitä ERP-projektilla halutaan saada aikaiseksi?

Tarjousten vertailu

Tarjousten vertailussa korostuu toimittajien kyky vastata yrityksen erityispiirteisiin. Kokeneet järjestelmätoimittajat haluavat usein tulla tapaamaan yrityksen edustajia vastaanotettuaan heidän lähettämänsä tarjouspyynnön. Tällöin järjestelmätoimittajan tarkoituksena ei ole esitellä omaa ohjelmistoaan vaan käydä läpi asiakkaan tilannetta. Tapaamisen tavoitteena on siis perehtyä syvemmin asiakkaan liiketoimintaan ja erityispiirteisiin, jotta tarjouksessa osattaisiin paremmin huomioida kyseisen yrityksen tarpeet. Parhain ja totuudenmukaisin kuva yrityksen nykytilasta ja tarpeista syntyy aina kasvotusten käytyjen keskustelujen pohjalta.

Hyvästä tarjouksesta käy myös ilmi järjestelmätoimittajan halu panostaa kyseiseen järjestelmähankkeeseen. Tämä näkyy esimerkiksi siinä, kuinka paljon toimittaja on liittänyt tarjoukseen sellaistaakin lisätietoa, jota asiakas ei ole tarjouspyyntövaiheessa osannut kysyäkään. Valintakonsultista on usein korvaamaton apu myös tarjousten läpikäynnissä ja niiden arvioinnissa

Järjestelmätoimittajien lähettämät tarjoukset on syytä käydä läpi huolellisesti ja tarkasti. Hyvän ja laadukkaan tarjouksen tunnistaa siitä, että siinä on selkeästi ja ymmärrettävästi vastattu niihin asioihin, joita asiakas on itse korostanut omassa tarjouspyynnössään.

Mihin tarjouksessa tulee kiinnittää huomiota?

- Kuinka asiantuntevasti toimittaja on vastannut tarjouspyynnössä esitettyihin kysymyksiin?
- Kuinka paljon toimittaja on laittanut mukaan myös sellaista lisätietoa, jota asiakas ei ole osannut kysyäkään?
- Onko käyttöönottoprojekti kuvattu uskottavasti?
- Onko tarjouksen mukaan liitetty referenssejä ja saako heihin olla yhteydessä?
- Kuinka kauan kyseinen ohjelmistotoimittaja on toimittanut vastaavalaisia ohjelmistoja samalle alalle?
- Onko tarjouksen liitetty malli esim. jostain aiemmasta projektisuunnitelmasta? Miltä tuo suunnitelma vaikuttaa?

Sopimuksessa tulee huomioida ehdot ohjelmiston laajennukselle

ERP-järjestelmän hankintasopimuksen laadinta on usein varsin suuren työn takana, sillä sopimuksesta tulee saada tehtyä mahdollisimman kattava – mahdollisissa ongelmatilanteissahan käännytään aina ensimmäiseksi sopimuksen puoleen.

Järjestelmätoimittajat ovat kuitenkin säännöllisesti tekemisissä ERP-hankintasopimusten kanssa, joten heiltä myös yleensä löytyy paras asiantuntemus ja osaaminen niiden laadintaan. Etenkin jos valitulla toimittajalla on paljon asiakkaita samalta toimialalta, voi asiakkaan kannalta olla järkevintä ja vaivattominta jättää sopimuksen laadinta toimittajan vastuulle.

Jos sopimuksen laadinta on järjestelmätoimittajan vastuulla, on toimittajaa syytä pyytää esittelemään sopimuksen sisältö mahdollisimman tarkasti ja yksityiskohtaisesti, jotta kummallekaan osapuolelle ei jää mitään epäselvyyksiä sovittujen asioiden suhteen. On myös hyvä huomioida, että myös alustava projektisuunnitelma kannattaa laatia ennen sopimusten allekirjoittamista.

ERP-järjestelmän hankintaan liittyvien sopimusten on hyvä pitää sisällään yleisten sopimusehtojen lisäksi myös maininta siitä, millaisilla ehdoilla järjestelmää voidaan tarvittaessa laajentaa jatkossa. Toisin sanoen, sopimuksesta tulee käydä ilmi, miten järjestelmä skaalautuu ja millä hinnalla sitä laajennetaan esimerkiksi yrityksen henkilöstömäärän kasvaessa.



Muistilista ERP-järjestelmää hankkivalle yritykselle

Korostakaa tarjouspyynnössä oman yrityksenne erityispiirteitä, tarpeita ja järjestelmän avulla tavoittelemianne hyötyjä. Hyvä tarjouspyyntö kertoo avoimesti ja rehellisesti, mitä yritys haluaa saavuttaa ERP-projektin avulla.

Arvioikaa saamianne tarjouksia ensisijaisesti sen pohjalta, kuinka paljon järjestelmätoimittaja on nähnyt vaivaa tarjouksen tekemisessä ja kuinka hyvin he ovat vastanneet tarjouspyynnössä korostettuihin asioihin.

Huomioikaa sopimuksessa yleisten sopimusehtojen lisäksi myös se, minkälaisilla ehdoilla järjestelmää voidaan laajentaa jatkossa. Myös alustava projektisuunnitelma on hyvä olla tehtynä ennen sopimusten allekirjoittamista.

Hyvä järjestelmäkokonaisuus syntyy seuraavien osatekijöiden summana:

- Järjestelmäkokonaisuus vastaa asiakkaan tarpeisiin ja tavoitteisiin.
- Järjestelmän toimittaa asiantunteva ja luotettava järjestelmätoimittaja.
- Järjestelmän arvioitu takaisinmaksuaika on laskettavissa mm. järjestelmästä saatavien hyötyjen pohjalta.
- Järjestelmän tekninen käyttöympäristö ja rahoitusvaihtoehdot sopivat yrityksen strategiaan.
- Järjestelmän käyttöönottoprojekti toteutetaan huolella.
- Arki ja yhteistyö toimittajan kanssa on sujuvaa

Pysy ajan tasalla – Tilaa uutiskirjeemme!

Tilaamalla uutiskirjeemme, saat sähköpostiisi tietoa kiinnostavista artikkeleista, blogikirjoituksista ja oppaista.

Tilaa uutiskirje

Löysitkö tarvittavan tiedon oppaasta?

Jäikö jokin aihe mietityttämään? Visma Suunnasta löydät sinulle suunnattua ajantasaista tietoa; artikkeleita, blogikirjoituksia ja oppaita. Löydät sieltä ideoita liiketoiminnan ja oman työn kehittämiseen sekä työkaluja päivittäisen työn tehostamiseen.

Lue lisää

Kiinnostuitko?

Vastaamme mielellämme yrityksesi ohjelmistotarpeisiin liittyviin kysymyksiin.

Ota yhteyttä

Visma.net ERP

Moderni toiminnanohjausohjelmisto pilvessä, joka kasvaa ja kehittyy yrityksesi mukana. Yhdistää materiaalihallinnon ja taloushallinnon yhdeksi saumattomaksi kokonaisuudeksi.

Tarjoaa avoimen rajapinnan, joka mahdollistaa integroinnit muihin järjestelmiin nyt ja tulevaisuudessa. Lokaloitu Suomeen, Ruotsiin, Norjaan, Tanskaan ja Hollantiin, joten ratkaisu täyttää kunkin maan viranomaisvaatimukset, sekä pankkiliikenne- ja verkkolaskukäytännöt. Visman lippulaivatuote pitkälle tulevaisuuteen.

Tutustu tarkemmin: visma.fi/vismanet

Visma Software Oy

Olemme osa Pohjoismaiden johtavaa yritysohjelmistojen ja -palveluiden tarjoajaa. Tarjoamme toiminnanohjaus- ja taloushallintoohjelmistoja sekä niihin liittyviä koulutus- ja ylläpitopalveluita tilitoimistoille ja pk-yrityksille. Tarjoamme asiakkaillemme myös mm. matkalasku-, verkkolaskutus- ja palkanlaskentaohjelmia. Lue lisää: visma.fi

