



OPAS


Toiminnanohjausjärjestelmän valinta ja hankinta

Toiminnanohjaus- tai ERP-järjestelmän hankinta on pk-yritykselle iso investointi, joka muuttaa myös koko yrityksen prosesseja ja toimintamalleja. Tämän oppaan luettuasi tiedät, miten kilpailuttaminen ja hankinta kannattaa hoitaa ja mitä eri toiminnanohjausjärjestelmien toimittajilta kannattaa kysyä ja edellyttää.



Haluatko säästää aikaa?

Siirry sinua kiinnostavaan kohtaan sisällysluettelon avulla:

1. Miksi ERP-järjestelmä hankitaan?
 2. Toiminnanohjausjärjestelmän valinta: tee se yrityksesi omista lähtökohdista
 3. Hyvän toiminnanohjausjärjestelmän tuntomerkit
 4. ERP-konsultin käyttö - kannattaako hankinnan apuna käyttää ulkoista asiantuntijaa?
 5. Miten valitsen toiminnanohjausjärjestelmälle oikean järjestelmätoimittajan?
 6. Millainen on hyvä toiminnanohjausjärjestelmän tarjouspyyntö?
 7. Miten toiminnanohjausjärjestelmien tarjouksia vertaillaan?
 8. Ohjelmistosopimuksen tekeminen
- 

1. Miksi ERP-järjestelmä hankitaan?

Toiminnanohjausjärjestelmä on koko pk-yrityksen yhteinen tietojärjestelmä, jota tarvitaan kannattavaan ja tehokkaaseen toimintaan. Toiminnanohjausjärjestelmän avulla yrityksen eri osastot, kuten tuotanto, varasto ja myynti, sekä niiden toiminta yhdistetään yhdeksi, helposti hallittavaksi ja läpinäkyväksi kokonaisuudeksi.

Järjestelmä itsessään ei kuitenkaan ratkaise yrityksen toiminnassa esiintyviä ongelmia. Jos olemassaolevia prosesseja ei käydä läpi, eikä yritys ole valmis muuttamaan toimintatapojaan, voivat järjestelmästä saatavat hyödyt jäädä varsin ohuiksi. Järjestelmän valinta- ja hankintaprosessiin tulee aina varata riittävästi aikaa ja muita resursseja, jotta järjestelmä tukee varmasti niitä tavoitteita, joita sen hankinnalle on asetettu.

Ohjelmistoja on tarjolla paljon, ja niiden ominaisuuksia voi olla vaikea vertailla. Järjestelmien erot tulevatkin parhaiten esiin siinä, kuinka hyvin yksittäiset ominaisuudet lopulta toimivat yhteen. Esimerkiksi jokin toivomasi yksityiskohta saattaa vaikuttaa siihen, kuinka saumattomasti järjestelmän toiminnallisuudet ja tiedonsiirtovaiheet saadaan yhdistettyä.

Järjestelmävalinnan ratkaisevana tekijänä tulisikin olla se, kuinka hyvin järjestelmäkokonaisuus saadaan toimimaan parhaalla mahdollisella tavalla, yrityksen tarpeet ja erityispiirteet huomioiden. ERP-järjestelmä PK-yritykselle on usein iso kertainvestointi, ja hyvällä suunnittelulla ja omien tarpeiden kartoittamisella sijoitukselle saa parhaan mahdollisen tuoton. Edullinen toiminnanohjausjärjestelmä, jonka saa nopeasti käyttöön, on monelle yritykselle järkevä valinta – etenkin silloin, kun järjestelmän ominaisuuksia voi tarvittaessa kasvattaa.

Järjestelmien erot tulevatkin parhaiten esiin siinä, kuinka hyvin yksittäiset ominaisuudet lopulta toimivat yhteen.



2. Toiminnanohjausjärjestelmän valinta: tee se yrityksesi omista lähtökohdista

ERP-järjestelmän valinnassa kokonaisuus menee siis aina yksittäisten ominaisuuksien edelle.

ETästä syystä ERP-järjestelmän valinta pelkästään Excel-taulukkoon listattujen ominaisuuksien ja niiden perään laitettujen kyllä/ei -vastausten perusteella ei useinkaan tuota parasta mahdollista lopputulosta.

ERP-järjestelmän hankintavaiheessa ei siksi kannata käyttää liikaa aikaa eri järjestelmien ominaisuuksien ja teknisten käyttöympäristöjen vertailuun, vaan kokonaisuuteen:

- Oman yrityksen tarpeisiin, eli millaisten asioiden tulisi muuttua ja miten
- Oman yrityksen tavoitteisiin, eli millaiseen tilanteeseen järjestelmähankinnan avulla halutaan päästä



3. Hyvän toiminnanohjaus- järjestelmän tuntomerkit

- Järjestelmä on riittävän joustava ja helposti skaalautuva.
- Järjestelmä tarjoaa tarvitsemasi ominaisuudet tai rajapinnat yrityksen perustoimintoihin, kuten laskujen kierrätykseen, palkanlaskentaan ja asiakkuudenhallintaan.
- Muiden järjestelmien integroiminen on helppoa.
- Järjestelmä on helppo käyttöönotettava – ja mukava käyttää
- Järjestelmän raportointiominaisuus toimii nopeasti ja reaaliaikaisesti.
- Käyttötuelle ja tuotekehitykselle on varmuus myös tuleviksi vuosiksi.
- Käyttöönotto ei vaadi kuukausia, ja siihen saa tarvittaessa tukea.



Meidän toiminta on parantunut huomattavasti Fikuron käyttöönoton jälkeen. Saamme tietoa nopeasti järjestelmästä, se on ketterä ja säästää aikaa.

Kimmo Kullberg

Toimitusjohtaja, Realplast Oy

4. ERP-konsultin käyttö - kannattaako hankinnan apuna käyttää ulkoista asiantuntijaa?

Ohjelmistojen ostaminen ja käyttöönotto vaatii omanlaistaan osaamista.

Koska jokaisesta yrityksestä ei tällaista ammattitaitoa löydy, voi valintakonsultin hyödyntäminen olla hyvä ratkaisu omiin tarpeisiin sopivan toiminnanohjausjärjestelmän löytämiseksi.

ERP-järjestelmien valintaan erikoistuneilta liiketoimintakonsulteilta löytyy usein hyviä dokumenttipohjia, joiden avulla tarpeiden määrittäminen, yrityksen ja toiminnan nykytilan kuvaus ja alustava budjetointi käy helposti. Konsulteilla on kokemusta myös eri järjestelmien käyttöönottoprojekteista, ja siitä, millaisia ongelmia mikäkin ohjelmisto parhaiten ratkaisee.

Tarvekartoituksen pohjalta valintakonsultti voi etsiä muutaman potentiaalisimman järjestelmätoimittajan, joiden kanssa yrityksen kannattaa aloittaa syvällisemmät keskustelut hankinnasta. Konsultti voi auttaa myös sopimusneuvotteluissa ja olla mukana myös järjestelmän käyttöönottovaiheessa.



5. Miten valitsen toiminnanohjausjärjestelmälle oikean järjestelmätoimittajan?

Keneltä ohjelmisto sitten kannattaa ostaa? Järjestelmätoimittajien kartoittaminen kannattaa aloittaa sitten, 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.

Nyrkkisääntönä on, että kannattaa etsiä sellaisia järjestelmätoimittajia, joilla on kokemusta samalta toimialalta. Tietoa kannattaa hakea internetistä ja erilaisilta oman alan keskustelufoorumeilta. Myös kollegayrityksiltä, yhteistyökumppaneilta ja esimerkiksi alihankkijoilta kannattaa kysyä vinkkejä.

Parhaimpiin tuloksiin pääset valitsemalla 3-5 parasta järjestelmätoimittajaa, joiden kanssa aloitat syvällisemmät keskustelut ja tarkemman tutustumisen heidän tarjoamiinsa toiminnanohjausjärjestelmiin.



Hyvän järjestelmätoimittajan tunnusmerkkejä:

- Yrityksen taloudellinen tila on vakaa.
- Ohjelmistojen kehitykselle on rakennettu selkeä roadmap.
- Toimittajalla on vakiintunut asiakasmäärä yrityksesi toimialalla.
- Hankinnassa oleva ohjelmisto on merkittävässä roolissa järjestelmätoimittajan liiketoiminnassa, ja roolin ajatellaan olevan tärkeä myös tulevaisuudessa.
- Asiakkuudenhoidon liittyvät asiat eivät ole ainoastaan yhden henkilön varassa.
- Toimittajalla on esimerkkejä ja referenssejä onnistuneista projekteista samalta toimialalta.
- Järjestelmätoimittajalla on vahva markkinaosuus ja kokemus myös yrityksesi toimialalta.
- Yhteistyö toimittajan kanssa tuntuu selkeältä ja suoraviivaiselta, ja keskusteluja käydään avoimessa hengessä.



Fikuron käyttöönotossa ei ole tarvittu kuin yhteys internetiin ja kevyttä koulutusta. Yhteistyö Fikuron kanssa on ollut mutkatonta ja helposti lähestyttävää, ja ollaan saatu asioita nopeasti eteenpäin.

Kimmo Kullberg

Toimitusjohtaja, Realplast Oy

Valitse toiminnanohjausjärjestelmän toimittajaksi yritys, jolla on kokemusta toimialaltasi

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

Kokenut järjestelmätoimittaja osaa myös todennäköisemmin kysyä kaikki olennaiset ja tarvittavat kysymykset projektin määrittelyvaiheen aikana, sekä huomioida järjestelmän toteutuksessa kyseisen alan erityispiirteet.

Miten sitten varmistaa, että toimittaja ymmärtää yrityksesi toimialaa ja siihen liittyviä tarpeita?

- Tarkista toimittajan toimialatuntemus pyytämällä esimerkiksi tietoja alasi referenssiasiakkaista.
- Jos haluat yhdistää ERP-järjestelmän muihin yrityksesi järjestelmiin, tai esimerkiksi mahdollistaa yhteistyön esimerkiksi tilitoimistosi kanssa, pyydä toimittajalta myös tiedot järjestelmän integrointimahdollisuuksista.
- Selvitä, miten yleiset toimialaasi liittyvät vaatimukset ja käytännöt, sekä viranomaisvaatimukset on huomioitu järjestelmässä.
- Jos vain suinkin mahdollista, tapaa myös toimittajan puolelta projektiin osallistuvia henkilöitä ennen lopullista järjestelmänvalintaa. Asiantuntemusta vaaditaan nimittäin järjestelmän myyjän lisäksi myös projekti- ja konsulttihenkilökunnalta.
- Haasta järjestelmätoimittajia kertomaan, kuinka heidän järjestelmänsä voi auttaa yritystäsi saavuttamaan haluamasi liiketoiminnalliset hyödyt. Lopulliset tarpeet nimittäin selviävät aina vasta järjestelmätoimittajien asiantuntijoiden kanssa käytyjen keskusteluiden pohjalta.
- Muista 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.

6. Millainen on hyvä toiminnanohjausjärjestelmän tarjouspyyntö?

ERP-järjestelmän tarjouspyyntö kannattaa lähettää vain muutamalle omiin tarpeisiin sopivimmilta tuntuville järjestelmätoimittajille.

Korosta tarjouspyynnössä oman yrityksesi erityistarpeita. Kuvaa ydinprosessit ja niiden nykytila mahdollisimman selkeästi ja kerro, mitkä ovat tärkeimpiä asioita yrityksesi myynnin, asiakkuudenhallinnan, tuotannon ja taloushallinnon kannalta. Näin toimittaja pystyy paremmin vastaamaan tarjouksessaan juuri sinua ja yritystäsi kiinnostaviin asioihin, eikä vain luettelemaan omassa järjestelmässään olevia ominaisuuksia. Tällainen lähestyminen tekee tarjousten vertailustakin lopulta helpompaa.

Jos tarjouspyynnön tekeminen tuntuu vaikealta, löytyy ERP-järjestelmien valintakonsulteilta erilaisia tarjouspyyntödokumentteja, joiden avulla asiakkaan tarpeet ja erityispiirteet saadaan hyvin kuvattua toimittajille. Kannattaa siis pyytää apua omien tarpeiden määrittelyyn!



7. Miten toiminnanohjausjärjestelmien tarjouksia vertaillaan?

Tarjousten vertailussa korostuu toimittajien kyky poimia tarjouspyynnöstä olennaisimmat asiat, ja vastata niihin.

Kokeneet järjestelmätoimittajat haluavat usein tavata tarjouspyynnön esittäjän kasvotusten. Tapaamisen tavoitteena on oppia yrityksesi liiketoiminnan pääasioista tarkemmin, jotta järjestelmä vastaa varmasti tarpeisiisi. Tapaaminen siis todennäköisesti auttaa toimittajaa tarjoamaan yrityksellesi sopivinta ratkaisua.

Tarjousten vertailu

Tarjoukset on tietenkin 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.

Hyvästä tarjouksesta käy ilmi myös järjestelmätoimittajan halu tarjota sinulle mahdollisimman hyvä ratkaisu. Tämä näkyy esimerkiksi siinä, kuinka paljon toimittaja on liittännyt tarjoukseen sellaista lisätietoa, jota asiakas ei ole tarjouspyyntövaiheessa osannut kysyäkään.

8. Ohjelmistosopimuksen tekeminen

ERP-järjestelmän hankintasopimuksen laadinta on usein varsin suuren työn takana. Sopimuksesta täytyy tehdä mahdollisimman kattava – mahdollisissa ongelmatilanteissahan käännyttään aina ensimmäiseksi sopimuksen puoleen.

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

Jos sopimuksen laadinta on järjestelmätoimittajan vastuulla, täytyy sopimuksen sisältö kuitenkin käydä yhdessä mahdollisimman tarkasti ja yksityiskohtaisesti läpi.

On tärkeää, että molemmat osapuolet ymmärtävät sopimuksen sisällön, eikä kummallekaan saa jäädä epäselvyyksiä sovittujen asioiden suhteen. Alustava projektisuunnitelma kannattaa myös laatia ennen sopimusten allekirjoittamista.

Sopimuksessa tulee huomioida ehdot ohjelmiston laajennukselle

ERP-järjestelmän hankintaan liittyvien sopimusten on hyvä pitää sisällään yleisten sopimusehtojen lisäksi myös maininnan siitä, millaisilla ehdoilla ja aikatauluilla järjestelmää voidaan tarvittaessa laajentaa.

Toisin sanoen, sopimuksesta tulee käydä ilmi, miten järjestelmä skaalautuu ja millä hinnalla sitä laajennetaan, jos vaikkapa yrityksen henkilöstömäärä kasvaa, tai mukaan halutaan uusia moduuleja tai vaikkapa tuotannonseurantaan tarkoitettu MES-järjestelmä.



Aames Oy - Ketterä ja joustava asiantuntijaorganisaatio

Uskomme, että pitkät asiakassuhteet perustuvat ammattitaitoiseen ja henkilökohtaiseen palveluun sekä asiakkaan liiketoiminnan syvälliseen ymmärrykseen. Mitä perinpohjaisemmin tunnemme yrityksesi, sitä paremmin voimme palvella ja tarjota tarpeisiisi sopivat ratkaisut.



Osoite

Bulevardi 17
00120 Helsingki

Puhelin

09 693 1414

Sähköposti

myynti@aames.fi

<https://www.aames.fi/>