



Sementtivalimosta kasvoi rakennusjätti

Luja on Suomen kuudenneksi suurin rakennusalan konserni. Luja-yhtiöihin kuuluvan rakennusliike Lujatalo Oy:n kustannuslaskennassa ja -seurannassa käytetään Jydacomin tietojärjestelmää. Vuosittain talossa lasketaan noin neljän sadan rakennushankkeen kustannuksia.

Kaksikymmentä kustannuslaskijaa naputtelee koneitaan Lujatalon toimistolla. Taloon vajaat pari vuotta sitten hankittu Jydacomin tietojärjestelmä on nopeuttanut työtä, mikä onkin tärkeää. Tehdäänhän talossa vuosittain noin 650-700 miljoonan euron arvosta tarjouslaskentaa.

Laskentapäällikkö **Seppo Savolainen** nykyttelee tyytyväisenä vieressä. Hän toteaa, että käytön selkeys on järjestelmässä aivan omaa luokkaansa. Omaksuminen oli melko helppoa, vaikka kustannuslaskijat eivät atk-ammattilaisia olekaan.

- Vanha laskentaohjelmamme oli auttamat-

tomasti vanhentunut. Tarvitsimme uuden ohjelmiston, joka olisi Windows-pohjainen ja vastaisi muutenkin lujia vaatimuksiamme, hän sanoo.

Nyt Lujatalon käytössä on järjestelmästä kustannuslaskenta ja -seuranta sekä maksueräsuunnittelu.

Yli sata työmaata vuodessa

Luja perustettiin tasan viisikymmentä vuotta sitten. Matka pienestä putkia ja renkaita valmistaneesta sementtivalimosta Suomen kuudenneksi suurimmaksi rakennusalan konserniksi

on ollut pitkä ja antoisa.

Menestystarinan takaa löytyy maanviljelijä, maatalouskauppias ja poliisi Feliks Isotalo, joka aloitti uransa raivaamalla peltoja ja kaivamalla oja. Lujatalolla kerrotaan, että kun sisukas nuori mies illalla lopetti ojankaivuun, olivat kädet verillä eikä koukistuneita sormia tahtonut saada irti lapionvarresta.

Lujatalo on harvoja perheyriyksenä säilyneitä konserneja rakennusalalla. Yritys tekee kaikkea mahdollista betonista. Referenssilistalta löytyy asuntourakoita, toimittiloja, neuvottelu-urakoita, julkista rakentamista, kiinteistöjalostusta sekä korjausrakentamista. Lisäksi Lujatalo myy omalla tuotemerkillä asuntoja.

Valtakunnallinen rakentaja työllistää lähes 1 300 ihmistä ja sen liikevaihto on noin 260 miljoonaa euroa. Vuosittain Lujatalolla on yli sata työmaata ympäri Suomen.

Toiveisiin on vastattu

Uuden laskentaohjelman hankinnan loppupeleihin ylsi kolme eri järjestelmää, mutta Jydacom veti lopulta pisimmän korren. Ja syystä, sanoo Savolainen.

– Jydacom pystyi parhaiten kehittämään järjestelmää siten, että se vastasi meidän tarpeitamme. Jonkun verran oli käyttönottohankaluuksia, mutta niistä selvitettiin suht helposti, sanoo Savolainen.

Hän suosittelee Jydacomin ammattitaitoisia ohjelmistokehittäjiä, jotka ovat aina ymmätäneet mitä uudistuksia järjestelmään on kaivattu. Jydacomin ohjelmistokehityksessä seurataankin tarkasti sekä sovelusalueiden että IT-alan kehitystä ja tehdään tarvittaessa muutoksia ylläpidossa oleviin ohjelmistoihin. Savolainen toteaa, että Lujatalon toivomat uudet ominaisuudet on lisätty järjestelmään aina todella nopeasti. Näinä päivinä yritys on saanut käyttöönsä jälleen uuden version, jonka käytöstä järjestetään käyttäjäkoulutus piakkoin. Versioita on takana useampia ja koulutuksiakin puoli kymmentä.

– Tässä annan kyllä kaiken kiitoksen Jydacomille, joka on varsin auliisti tehnyt toivomiamme muutoksia, toteaa Savolainen.

Kustannuslaskenta nopeutui

Uusi tietojärjestelmä toimii sau-

mattomasti myös muiden ohjelmistojen rinnalla. Liittymien rakentamisesta huolehtivat Lujatalon omat atk-ammattilaiset ja nyt kaikki toimii hyvin yhteen.

Kustannuslaskijat ahertavat koneitensa ääressä. Tunnelma on keskittynyt ja valpas. Käyttäjät kiittävät ohjelman myötä tulleita uusia ominaisuuksia, jotka nopeuttavat laskentatyötä huomattavasti. Näitä ovat heidän mukaansa esimerkiksi hinnoittelun suodatukset ja joukkomuokkaukset.



Kaupungin kustannuslaskenta tehostui

Pietarsaaren kaupunki on käyttänyt Jydacomin tietojärjestelmää kustannuslaskennassa ja -seurannassa sekä yritysrekisterin ylläpidossa reilun vuoden päivät. Ohjelmaa käyttää kymmenkunta työntekijää talo- ja kunnallisteknisillä osastoilla.

– Tarvitsimme luotettavan työkalun kustannusten laskentaan ja seurantaan. Tiesin, että tämä järjestelmä on markkinoilla olevista tarjokkaista helpoimmin käyttöön otettavissa ja lisäksi erittäin luotettava, sanoo talonrakennuspäällikkö Rune Hagström.

– Nyt meillä on todellinen mahdollisuus laskea kustannukset oikein ja seurata niitä sillä tarkkuudella kuin tarve vaatii, toteaa Hagström. Koska kustannuslaskennasta on suora linkki kustannuseurantaan, käyttö on erittäin juostavaa: aikaa säästyy ja virheet vähenevät, kun tietoja ei tarvitse syöttää järjestelmään moneen kertaan.

– Valitettavasti meillä on hankaluuksia tiedonsiirrossa kaupungin kirjanpito-ohjelmasta Jydacomin järjestelmään. Ongelmat eivät johdu Jydacomista, mutta he yrittävät ratkoa niitä kanssamme. Uskon ja toivon, että kunhan tiedonsiirto-ongelmat saadaan selvitettyä, järjestelmästä voidaan ottaa täysi hyöty irti, Hagström sanoo.



Ajankohtaista taloushallinnon ohjelmistoihin

Toimimalla ennen vuoden vaihdetta voit hyödyntää Verokorttien suora-siirtotoimintoa, jolla haetaan palkansaajien verokorttitiedot sähköisesti Verohallinnolta. Myös muut vuodenvaihteessa tarvittavat sähköiset tiedonsiirrot ovat käytettävissä Palkanlaskennassa.

Ennakkoperintärekisteriotteiden voimassaoloaika päättyy 28.2.2004. Jydacomin Yritysrekisteri-ohjelmistossa on mahdollista päivittää toimittajien EPR-ote ajan tasalle.

Maarakennusalan uuden aikapalkkausjärjestelmän siirtymäkausi päättyy 1.3.2004. Jydacomin Palkanlaskenta-ohjelmistossa on huomioitu aikapalkkausjärjestelmän vaatimat perustoiminnot.

Rakentajalle rakennettu järjestelmä

– Jydacomin rakentajan tietojärjestelmässä on oivallisesti huomioitu rakennualan erityispiirteet, sanoo Kalliorakennus T.K. Vyyryläinen & Co Oy:n toimitusjohtaja Markku Halonen.

Vantaalainen Kalliorakennus Oy on käyttänyt Jydacomin järjestelmää nelisen vuotta. Vuonna 1987 perustettu perheyritys tuottaa lousinta-, lujitus- ja rakennusteknisiä palveluja maanrakennusalalle. Yritys on erikoistunut vaativiin lousinta- ja lujitustöihin, erityisesti tunnelilousintaan, sekä betoni-rakentamiseen.

Yritys työllistää puolisen sataa kovan luokan ammattilaista. Liikevaihto pyörii kahdeksan miljoonan euron tietämillä vuosittaisista urakoista riippuen.

Jydacomin järjestelmää käytetään kustannuslaskennassa, taloushallinnossa, kustannus seurannassa ja palkkalaskennassa. Kirjanpidossa ja projektin aikataulutuksessa on käytössä toinen ohjelmisto.

– Päädyimme Jydacomin järjestelmään, koska se oli parhaiten räätälöity rakennus-alalle. Esimerkiksi palkanlaskennassa on huomioitu tämän alan erityispiirteet, sanoo **Markku Halonen**.

Päivittäinen työkalu säästää aikaa

Windows-pohjainen järjestelmä on Halosen mukaan tavattoman käyttäjäystävällinen ja helppo omaksua. Jydacomin kouluttajat perehdyttivät vantaalaiset käyttäjiksi muuttaman päivän kurssituksella paikan päällä. Päivittäin järjestelmää käyttää viisi Kalliorakennuksen työntekijää.

–Siitä on tullut meille huomaamaton, mutta korvaamaton työkalu. Järjestelmä istuu niin hyvin päivittäisiin rutiineihimme, että se on helppo "unohtaa", toteaa Halonen.

Järjestelmä koostuu useista eri moduuleista, jotka on integroitu keskenään siten, että tarvittava tieto käsitellään järjestelmässä vain kertaalleen. Suora yhteys ohjelmasta toiseen säästää työaikaa ja sitä kautta kustannuksia.

Halonen luettelee mielellään järjestelmän vahvuuksia: reaaliaikainen kustannus seuranta, toimiva pankkiyhteys ja käyttövalmius myös työmailla.

Tarjousten arkistointi helpottunut

Tarjouslaskenta on järjestelmän myötä helpottunut huomattavasti. Halonen kiittelee Jydacomia, joka on kehittänyt ohjelmaa yhdessä Kalliorakennuksen

henkilöstön kanssa vastaamaan paremmin heidän tarpeitaan.

– Olemme räätälöineet muun muassa laskennassa käytettäviä rakennusosien summia ja välisummauksia sekä panoslasketusmenetelmiä, luettelee Halonen.

– Kalliorakennuksessa tehdään vuodessa seitsemästäkymmenestä sataan tarjousta. Suurimmat urakat pyörivät kymmenen miljoonan euron tietämissä. Tarjotuista urakoista saadaan kymmenen prosenttia.

– Järjestelmän ansiosta tarjousten arkistointi on organisoitu paremmin ja vie vähemmän tilaa. Myös vanhojen tarjousten vertailu on helppoa, koska ne löytyvät arkistosta helposti, toimitusjohtaja kiittelee.

Halonen päivittelee it-ajan mukanaan tuomaa kehitystä ja muistelee aikaa, jolloin hänkin vielä rustasi muistiinpanot klubias-kin kylkeen. Nyt klubiaika on auttamattomasti ohi ja hyvä niin.

– Sen miinuksen it-aika on tuonut, että ihmisten päässä laskutaito on rapistunut, harmittelee päässä laskufriikiksi tunnustautuva mies.

Halonen ei löydä Jydacomin järjestelmästä moitittavaa, mutta parannusehdotuksia hänellä sentään on.

– Olisi hienoa, jos järjestelmään voitaisiin täysin uutena ominaisuutena lisätä sähköinen laskutus. Me hyödyntäisimme sitä heti, mikäli kustannukset pysyisivät kohtuullisina. Sähköisen laskun pitäisi kulkea postimerkin hinnalla, Halonen toivoo.

Jydacomille uusi asiakaslehti

Meillä on ilo esitellä Teille ensimmäinen numero Jydacom News -asiakaslehestämme. Tämän numeron teemaksi olemme valinneet kustannus- ja tarjouslaskennan. Sehän on urakointi-yrityksessä ensimmäinen ja tärkein vaihe, jolla tuottavan liiketoiminnan onnistuminen varmistetaan. Laskentavaiheessa yrityksellä on kaikkien suurin mahdollisuus vaikuttaa siihen, halutaanko laskettavana oleva projekti ottaa tehtäväksi ja jos halutaan, niin millä tavalla.

Jydacom on toiminut jo yli 20 vuotta rakentamisen tietojärjestelmien parissa ja olemme toteuttaneet asiakkaillemme hyvin erilaisia ratkaisuja kustannus- ja tarjouslaskentavaiheeseen. Yhteistä kaikille näille ratkaisuille on kuitenkin ollut se, että niiden tarkoituksena on ollut tehostaa toimintoja siten, että tietojärjestelmä-ratkaisu vaikuttaa positiivisesti yrityksen koko toimintaan ja tulokseen. Tässä asiassa olemme voineet onnistua vain hyvällä yhteistyöllä asiakkaidemme kanssa, kuten tämän lehden artikkeleista voimmekin lukea.

Ratkaisumme muodostuvat useista eri toimintoihin kehitetyistä osista, jotka voidaan yhdistää integroiduksi, koko yrityksen toiminnan ohjausjärjestelmäksi. Tällaista kokonaisjärjestelmää ei ole järkveä toteuttaa yhdellä kertaa, vaan sitä rakennetaan yleensä pala palalta. Kustannus- ja tarjouslaskennan toimintojen parantaminen on hyvin luonteva tapa aloittaa koko yrityksen toimintojen kehittäminen.

Parasta palautetta on se, että asiakkaat voivat käyttää ratkaisujamme tehokkaasti hyväkseen. Siksi haluamme jatkossakin tehdä yhteistyötä asiakkaidemme kanssa tietojärjestelmä-ratkaisujen parantamiseksi. Tämän lehden tavoitteena on kertoa näistä toteutuksista yrityksen eri toimintojen näkökulmista. Toivottavasti asiakaslehtemme antaa ajatuksia myös Teille oman yrityksenne toimintojen kehittämiseen. Siinä kehitystyössä me jydacomilaiset tarjoamme Teille mielellämme apua.

Tuula Pitkänen
toimitusjohtaja





Tarjouskilpailuista kultaa

Jydacomin järjestelmällä toteutettu tarkka kustannusseuranta tuo meille säästöjä sen myötä, että tarjoukset osuvat tarkasti kohdalleen, toteaa ruukkilaisen Rakennusliike Lehto Oy:n toimitusjohtaja **Hannu Lehto**.

Rakennusurakointia harjoittava Rakennusliike Lehto Oy on perustettu 1985. Yritys työllistää viitisenkymmentä alan ammattilaista ja liikevaihto oli viime vuonna noin viisi miljoonaa euroa. Tälläkin hetkellä Oulun ja Raahan talousalueella on käynnissä kuusi työmaata, joilla Rakennusliike Lehto urakoi.

Jydacomin tietojärjestelmä hankittiin jo kahdeksan vuotta sitten. Aluksi peruspaketissa olivat mukana osto- ja myyntireskontrat sekä palkanlaskenta. Tämän jälkeen ominaisuuksia on otettu mukaan vähitellen ja nyt koko kustannuslaskenta, taloushallinto, kustannusseuranta ja hankinta hoidetaan järjestelmän avulla. Kirjanpito hoituu edelleen toisella ohjelmalla.

Ennen järjestelmän hankkimista kaikki tehtiin käsin. Niinpä muutos olikin melkoinen

Tilitoimisto tyytyväinen

Rakennusliike Lehto on menestynyt tarjouskilpailuissa loistavasti. Toimitusjohtaja on ylläpitänyt mitalitaulukkoa, josta selvää, että viimeisen kolmen vuoden aikana tehdyistä 26:sta merkittävästä tarjouksesta 17 on tuotu kotiin. Voitettujen kilpailujen lisäksi tilastoja kaunistaa viisi hopeaa ja neljä pronssia.

Ruuhkahuippuna käytän tarjouslaskenta 26 tuntia vuorokaudessa, toteaa Lehto.

Hän kertoo, että konkreettinen esimerkki järjestelmän käyttökelpoisuudesta on se, että oma tilitoimisto on ollut raportteihin varsin tyytyväinen.

On toimitusjohtajalla sentään kehitystoiveitakin. Ensiksikin hän toivoo, että ostolaskuja voitaisiin käsitellä ohjelmassa sähköisesti. Toiseksi hän toivoo, että järjestelmään voitaisiin lisätä tuotannonohjausjärjestelmäpalikka.



Oletko jo tutustunut uusiin tuotteisiin ja palveluihin?

Uudet tuotteet:

- Verokorttien suorasiirto
- EPR massahaku
- Myyntilaskut eKirjeenä
- Tilinauhut eKirjeenä
- Kustannusseurannan ja -laskennan uudet mahdollisuudet, esim. sähköiset hinnastot

Lue lisää kotisivuiltamme www.jyda.fi otsikon Tuotteet alta.

Palvelutuotteet: Jydacom tarjoaa erilaisia palveluja, joiden avulla järjestelmän käyttöä voidaan tehostaa.

Lue lisää kotisivuiltamme www.jyda.fi otsikon Palvelut/Palvelutuotteet alta.

Pyydä lisätietoja myynnistä puh. (014) 410 8840, myynti@jyda.com tai asiakaspalvelusta puh. (014)-410 8830, koulutus.palvelut@jyda.com.

JydaNews on Jydacom Oy:n asiakaslehti.

Toimitus ja taitto

ENALA/HYYSALO Oy
Valokuvat Markku Jokela,
Susa Junnola, Hannu Lehto,
Petri Torvelainen.

Painos 3 000

Painopaikka Paino-Raisio Oy



Jyväskylä

Matarankatu 2
40100 Jyväskylä
puhelin (014) 410 8811

Espoo

Upseerinkatu 3 A
02600 Espoo
puhelin (09) 3487 3142

Tullaan tutuiksi

Kuka olet ja mitä teet Jydacomilla?

Olen **Ritva Sirviö** ja kulkeutunut Muoniosta Kainuun kautta Jyväskylään. Olen tullut Jydacomin asiakaspalveluun "paluumuuttajana". Tehtäviini kuuluu taloushallinnon ohjelmien puhelinneuvonta. Vuosina 1989-1990 olin samoissa tehtävissä. On kiva huomata, miten asiakkaat muistavat minut niiltä ajoilta. Välivuodet vietin mieheni kanssa ulkomailla.

Keitä perheeseesi kuuluu?

Perheeseeni kuuluu aviomies Paavo, 10-vuotias Jammipoika ja pieni Benny-koira.

Mistä tunnetaan?

Pitkistä paksuista hiuksista, jotka viiltävät kohta lattiaa.

Millainen olet?

Avoin, iloinen ja seurallinen. Luovuus ja omaaloitteisuus ovat vahvoja puoliani.

Mitä työpäiväsi sujuu?

Jokainen päivä on erilainen. Odotan innolla sähköposteja ja puheluita. Asiakaspalvelu sopii minulle kaikin puolin hyvin.

Mikä motivoi parhaiten työssäsi?

Haasteellisuus, viihtyisyys ja oman aseman merkitys. Vastuunalaiset ja nopeasti muutuvat tehtävät.

Mitä et tekisi mistään hinnasta?

Korkean paikan kammoisena en varmaan kiipeäisi Eiffel-torniin.

Mitä teet vapaa-aikana?

Vietän paljon aikaa perheeni kanssa. Seuraan poikani kehitystä ja koripalloharrastusta. Iloitsen koiramme tempuista. Uusimmat harrastukseni ovat valokuvaus ja lepääminen. Eniten nautin, kun otan sivel-timen käteen ja antaa luovuudelle vallan.

Mitä ihmettelet?

Elämän todellinen salaisuus piilee kauneuden etsinnässä ja jokaisessa löytyy jotain hyvää.

Mitä toivot?

Että me kaikki osaisimme nauttia jokaisesta päivästä.

Mikä on tämän päivän ajatus?

"Aurinkokin paistaa aina, vaikka se ei aina näy".

