

Äritarkvara



Äritarkvara tuleb osata õigesti valida

Foto: Marko Mumm

Oma ettevõttele äritarkvara otsides võib hõlpsasti kimpu jääda – sortiment on rikkalik ja milline küll võiks olla pakutavaist sobivaim. AS-i Merit Tarkvara juhataja Andres Kert annab nõu, kuidas valikut lihtsustada, et teha tarkvara soetades arukas otsus.

Millest alustada?

Esmalt tuleks hoolikalt analüüsida, millistele ettevõtte tegevustele arvutitarkvarast tuge soovitakse. On see vaid lihtne raamatupidamine ja laoarvestus või on tegemist keerukamate äriolukorradega, mille haldamine n-ö käitsi väga aja- ja ressursikulukaks on muutunud. „Kui tahame teha kaubavedu, on ju mõtetu teha proovisõitu nii veoautoga kui ka väikse sõiduautoga,” selgitab Kert, et lähitule tuleb ettevõtte vajadustest ning äri eripärast.

Standardtarkvara

Kui on selge, missuguste tegevuste tarvis arvutitarkvara soetada soovitakse, tasub selgeks teha, kas neid tegevusi on võimalik teha standardprogrammis või on ettevõttel vaja hoopis kohandatavat tarkvara.

„Väikese, lihtsa tegevusalaga ettevõtte jaoks, kus raamatupidamisega tegeleb vaid üks inimene, sobib ka lihtne programm,” märgib Kert. „Oluline vahe, mis eristab keerulisemat ja lihtsamat tarkvara, on see, et lihtsas programmis on kõik andmed parandatavad ehk raamatupidaja vastutab oma töö eest ja kui teeb mõne tehingu valesti, siis ta ka ise parandab vea. Keerukamal programmil seevastu on vastupidi – sel on mitu kasutajat ning pole otstarbekas, kui kõigil kasutajatel oleks võimalik parandusi teha. Paljude kasutajatega programmis saab parandusi teha vaid üks vastutav isik. Alati jääb parandusest jälgi maha ning on näha, milline oli vana arve, milline on uus arve.”

Lihtsal ettevõttel ongi kõige sobivam kasutada lihtsat standard-

tarkvara, mis võimaldab teha standardseid operatsioone: müügi- ja ostuarved, pangalaekanded, pidada laoarvestust jms. Selline programm on näiteks Merit Aktiva, mis sisaldab kõiki operatsioone, mida väike-ettevõtte vajab.

Andres Kert tõdeb, et standardprogramme enamikul juhtudel ringi kohandada ei saa – nii nagu ka ju näiteks Wordi või Exceli programm lubab selle kasutajal sooritada vaid teatud protseduure ning mingit uut funktsiooni neile külge pookida ei anna.

Kohandatav tarkvara

Kui aga ettevõtte, sh ka väike-ettevõtte tegevus ja konkurentsieelis seisneb mõnes omapärases teenindus- või äriprotsessis, mille puhul standardprogrammist ei piisa, tuleb valida kohandatav tarkvara, mida on võimalik täpselt sättida vastavalt ettevõtte vajadustele. Selline on näiteks Merit Tarkvara pakutav Microsoft Dynamics NAV, milles saab ehitada lahendusi paljude äriprotsesside jaoks, mille andmed lõpuks lähevad kokku kõik ühtsesse raamatupidamisse.

Tarkvara valides on hea teada sedagi, et standardprogramm, näiteks Merit Aktiva on hõlpsasti netist allalaaditav, lihtsalt paigaldatav ja kasutusele võetav ning kerge selgeks õppida ja kasutada. Ka kohandatav tarkvara on selle kasutajale lihtne kasutada, kuid selle paigaldamine, kohaldamine ja seadistamine nõuab spetsialisti tööd.

Küsi endalt

Seejärel, küsimused, mida tarkvara valima asudes endale esitada on:



AS-i Merit Tarkvara juhataja Andres Kert soovib äritarkvara valides hoolikalt analüüsida, millistele ettevõtte tegevustele arvutitarkvarast tuge soovitakse.

Kas mu (ettevõtte) töö on eriline? Kas tööga seonduv tegevus on nii lihtne, et võimaldab kasutada standardprogrammi, või peab kasutama programmi, mida saab minu vajadustele vastavalt kohandada?

Nendele küsimustele peaks kindlasti vastust teadma enne tarkvara soetamist, sest standardprogrammi ostes on kulutus väiksem, ent kui ettevõtte tegevuse eripära nõuab mingi erilise protsessi kaasa, pole seda standardprogrammi võimalik kohandada.

Kohandatav programm nõuab

ettevõttel esialgu küll suuremat investeerimist, ent tasub keerukama äriprotsessiga firma puhul end kindlasti ära, sest kohandatav tarkvara võimaldab tegevuse järgi ning võimaldab kokkuvõttes ettevõtte tööd sujuvalt ja ökonoomselt korraldada.

Kes tunneb, et ei oska ise otsustada, millist tarkvara kasutusele võtta, saab alati abi ja nõuandeid AS-i Merit Tarkvara spetsialistidelt.

„Õigesti valitud tarkvara muudab ettevõtte töö mugavaks, kiireks ja tõhusaks,” kinnitab Andres Kert.



- AS Merit Tarkvara on 1991. aastal asutatud infotehnoloogiafirma. Firma missioon on muuta oma klientide töö mugavamaks, pakkudes lihtsat majandustarkvara ja sõbralikku teenindust.
- Meriti tähtsamad tarkvara kaubamärgid on väikefirma raamatupidamisprogramm Merit Aktiva, Eesti kõige populaarsem palgaprogramm Merit Palk ja kohandatav tarkvara täislahendus Microsoft Dynamics NAV.
- Merit Tarkvara kompetentsid on majandustarkvara tootmine, majandustarkvara juurutamine, konsultatsioon ja tugiteenused, IT-lahendused ja tugiteenused (serverid, võrgud, internet ja kogu muu IT-keskkond) ning raamatupidamisteenused.
- Merit Tarkvara peakontor asub Põltsamaal, filiaalid aga Tallinnas, Tartus, Pärnus ja Jõgeval.
- Kontakt: Tallinnas Lõotsa 6, Ülemiste City, tel 617 7111, Tartus Sõbra 54, tel 731 2412, Pärnus Lille 4, tel 443 3679, Jõgeval Suur 5, tel 776 2340, Põltsamaal Pärna 1, tel 776 8361, merit@merit.ee, www.merit.ee



Jamad kiviaajas?

Võta uus e-ärisüsteem ja uuendused on tasuta!
Kõige odavam kassatarkvara!



Ainult 600.- kuus. Ja kõik on hinna sees.



Microsoft Dynamics AX 2009 optimeerib ettevõtte äriprotsesse

Microsoft Dynamics AX esitles mõne nädala eest täiustatud majandustarkvara Dynamics AX 2009, mis aitab ettevõtetel hallata-planeerida kulusid-tulusid ning selle juures hoida kokku aega. Mis on teatavasti raha.

Mari Sarv

Microsoft Eesti müügijuht Fred Viidul selgitab, et tegu on kogu ettevõtet katva võrgutarkvaraga, millele on ligipääs igalt tasandilt laohoidjast tippjuhni. „Iga töötaja näeb sisse logides just talle tööks vajalikku – laojuhataja seda, milline laovaru on otsakorral ning mis hinnaga ja kust kaupa on ostenud; raamatupidaja endale vajalikku, olgu siis töötajate palkade või tehni elektriarvete kohta; tootmisjuht temale vajalikku ning tegevjuht arusaadavalt kõike, mida edukaks juhtimiseks vaja,“ kirjeldab Viidul eritasandilist lahendust.

Dynamics AX 2009 kasvas tema sõnul välja lihtsamast majandusarvestuse programmist Concord XAL, sest ettevõtete nõudmised eri osakondade (raamatupidamine, müük, tootmine, ladu) arvestusvajadusele kasvasid väga kiiresti. Nüüdseks on ettevõtte eri valdkondade arvestusvõimalusi üha enam ühte kohta koondatud, nii et pole vaja näiteks tooraine kulusid tootmisandmebaasist raamatupidamisprogrammi käsitsi üle tõsta.

JOPE TEEKOND ÕMBLUSMASINA ALT KANDJA SELGA

Viidul võtab näiteks tekstiilitööstuse ja kirjeldab, kuidas Dynamics AX 2009 aitab rõivaid toota-müüa nii, et asjaosalistel inimestel pea võimalikult vähe valutaks ja raha salaja õhku ei haihtuks.

1. Kõigepealt tuleb joped valmis teha.

Selleks paneb tootja esmalt programmi kirja standard-tootmisprotsessi alates sellest, millise hinnaga tooraineid ostetakse, ning lõpe-

tades sellega, kui palju masin- ja inime tööjõudu tootmisel kulub ja kui kauaks kui suurt laopinda toodang vajab. Selle põhjal ütleb programm, milline on näiteks jope tootmise hind selliste kulude juures (vajamineva niidi ja kanga hinna tõustes tuleb seda arusaadavalt ka programmile öelda). Kui müügihind jääb omahinnale alla, näeb finantsjuht oma ekraanil ohupunaseid numbreid – nii me küll kasumit ei teeni!

Tootmisjuhile näitab Dynamics AX 2009, millised masinad või inimesed on mingitel perioodidel potentsiaalselt ülekoormatud ehk kus võivad tekkida nn pudelikaelad ja takistada sujuvat tootmist. Tootmistehhi kuhjuvad pooltooted ju suurendavad ettevõtte laovaru ja hoiavad kinni käibekapitali. Jällegi vilgutab programm punaseid ohutulukesi tootmis- ja finantsjuhi töölaudadel.

Müügiosakond saab teha täpseid pakkumisi hankijatele nii müügihinna kui ka tarnekuupäevade puhul, sest müügitellimuse arvutamisel mängib tarkvara läbi kogu tootmisprotsessi. Arvestatakse toormaterjali olemasolu laos, toormaterjalide tellimise aega ja hinda, tootmismasinate ja tööliste vaba ressursi ja hinda, tootmiskadusid, praaki ja veel paljusid tegureid, mis mõjutavad toote hinna ja tarneaja arutamist.

Kui müügiosakond on toodangu müügi kinnitanud, saab laomeeskond kohe oma ekraanilt teada, mis ajal, kui palju ja kus läheb vaja kangast, niiti, nõope ja lukke. Vastavalt sellele saavad nad komplekteerida materjalide liigutamist ühest laost teise. Hankeosakond saab samuti Dynamics AX 2009 vahendusel teada, millist kangast ja kus on vaja. Samuti koondatakse mitmete jope-



partiiide müügitellimused üheks riide otustellimuseks, et tarnijatelt võimalikult head hinda välja kaubelda. Programm oskab viidata ka parimale ostulepingule, mis antud materjali ostuks on varem sõlmitud.

2. Kui joped valmis õmmeldud, rändavad need vahendajate kätte, hulgiattu või otse poodi.

Vahendajatel ja hulgi kaupmeestel on oma ladude jaotusvõrk, mille töö on toimetada kaup õiges koguses õigel ajal õigesse kohta. Laojuhte huvitab, et kauba ringlus oleks või-

malikult kiire, st kaup seisaks laos võimalikult vähe aega. Vastasel korral seisab firma raha kaubana laos ja finantsjuhul muutub juhtimistöölaua jällegi vastav tuluke punaseks. Kui tarkvara kaasabil on tehtud head prognoosid, siis joped kaua laos ei püsigi. Samas saab lao kasutust alati optimeerida ja programmi abil leitud kauem laos viibivad mudelid ladustatakse selliselt, et need päevast päeva laos ette ei jääks.

Väga olulist rolli vahendajate juures mängibki kaupade paiknemine laos ja nende komplekteerimine poodidesse transpordi-

tavateks koormateks. Dynamics AX 2009 soovib, kuidas ja mis järjekorras kaupu laost välja tuua, et tõstakid kulutaksid võimalikult vähem aega. Samuti seda, mis järjekorras ja kuidas koorem koostada, et poodides ka mahalaadimine ladusalt käiks. Arvestada tuleb ju ka poodide külastamise järjekorda, sealhulgas teetööd jms. Esmapiilgul küllaltki lihtsatest arvestustest saavad mahtude kasvamisel vägagi peadumurdvad võrrandid, mille lahendamisel on arvutiprogramm jällegi suureks toeks.

3. Joped jõudsid nüüd jaekaubandusse. Võtame oma näitese suure marketiketi.

Lisaks kaubavaliku sisseostu planeerimisele, millega tegelesid ka vahendajad, mängib jaekaubameeste puhul tähtsat rolli tootevalik ja toodete omavaheline sidumine ning müügikampaaniate loomine. Majandustarkvara abil analüüsitakse, milliseid tooteid ostetakse koos ja milliseid mitte: koos ostetavad kaubad tuleb müügis saalis ehk laos lähestikku paigutada, et ostja need üles leiaks. Näiteks kui talvejopega ostetakse koos talvepükse, tuleb viimased paigutada võimalikult jopedele lähedale ja programmile öelda, et uued püksid alati selles riulis asetseksid. Samuti on talve tulekul mõistlik teha hinnakampaania nende toodete koos ostmiseks. Programm aitab jälgida kampaaniate kasumlikkust, võrrelda omavahel kampaaniale tehtud kulutusi ja komplektide müügist saadud kasumit.

„On veel palju nüansse ja aspekte, mis selle lihtsustatud näite juurest kõrvale jäid, kuid mis mängivad olulist rolli ka vaatluse all olevates ettevõtlusharudes. Samuti on Dynamics tarkvara abiks paljudes teenusettevõtetes, riigi- ja infrastruktuuriasutustes jne. Tarkvara eesmärk on muuta ettevõtte toimimine võimalikult efektiivseks – et võimalikult väheste kuludega võimalikult palju ära teha,“ võtab Viidul lühidalt kokku Dynamics AX 2009 olemuse.

Microsoft Dynamics CRM korraldab nii müügiosakonna kui ka asfaldilappijate tööd

Mari Sarv

Microsoft Dynamicsi tooteperikonda kuuluv CRM (Customer Relationship Management) ehk kliendisuhete juhtimise tarkvara on universaalne töövahend kõikvõimalike kontaktide ja tööülesannete haldamiseks, mida kasutavad paljud müügiosakonnad, aga ka näiteks riigiasutused ja kohalikud omavalitsused kodanikega suhtlemiseks.

Fred Viidul räägib, et algul loodi CRM selleks, et suuremat sorti müügiinimeste armees oleks selgelt kaardistatud kliendisuhete. Samuti on CRM-i toel lihtne analüüsida, millised kliendid on kasulikumad. Täpselt samamoodi saab CRM-i kasutada ostmiseks ehk müüjate asemel hoopis hankeosakonna abimehena. Kuid et programmi võimalused on paindlikud, on Viiduli sõnul selle kasutusele võtnud näiteks USA põllumajandusministeerium, et hallata osariikides olevaid kontoreid ja neilt teenuseid saavaid põllumehi. Inglismaal aga kasutatavat kohalikud omavalitsused CRM-i selleks, et kodanikud saaksid võimuga suhelda: kus on tänavauuk, kus foor rikkis jne. Kui meie abitelefoniile saabunud kõnede järel peab info jõudma kõne vastuvõtjalt edasi sellele, kes asjaga tegeleb, siis otse andmebaasi sisestatuna saab teate kohe kätte õiges linnaosas olev vastav ametnik, kes siis klikkab tööülesande vastavale brigadile.

Viidul räägib muiaates, et selliste müügiosakonnast väljunud edukate kasutus kogemuste tõttu on Microsoftil plaan CRM nimetada ümber XMR-iks, kus X märgib muutujat (eesti keeles tähendaks programmi nimi siis kõikvõimalike suhete korraldust).

MICROSOFT DYNAMICS AX 2009:

- Majandustarkvara, mis hõlmab finantsarvestust, kliendisuhete juhtimist, tarneahela haldamist, tootmist, projektijuhtimist ja teisi valdkondi, aidates sellega muuta ettevõtetel oma äriprotsessid võimalikult efektiivseks.
- Tõlgitud 40 keelde.
- Arvestab 35 riigi seadusandlusega.
- Sihtrühm 200-7500 töötajaga ettevõtted.
- Programmi spetsiifiliste arenduste ülemaailmselt andmebaasist saadava sobiva edasiarenduse osta need, kellele standardlahendus ei sobi. Et Dynamics AX on avatud koodiga toode, saab seda vastavalt vajadusele muuta ja täiendada ka juurutamise käigus.
- Programm on väga võimalusterohke ning tõenäoliselt kõiki funktsioone igal ettevõttel tarvis ei lähe. Seetõttu sõltub toote litsentsi maksumus sellest, mida ja kui suures mahus kasutama hakatakse.

Allikas: Fred Viidul, Microsoft Eesti

Microsoft Dynamics majandustarkvara edasimüüjate andmed:

Nimi	Aadress	Telefon	Kontaktisik	Veebileht	Spetsialiseerimine
Alna Business Solutions OÜ	Lastekodu 48, 10144 Tallinn	+372 682 8100	Katrin Kildmaa, müügijuht, info@alna.ee	www.alna.ee	Microsoft Dynamics NAV
BCS Itera AS	Pärnu mnt 130, 11317 Tallinn	+372 650 3380	Leho Hermann, müügijuht, Leho.Hermann@itera.ee	www.itera.ee	Microsoft Dynamics NAV
Columbus IT Parter Eesti AS	Veerenni 58A, 11314 Tallinn	+372 606 2600	Arne Kaasik, partner, müügidirektor, arne.kaasik@columbusit.ee	www.columbusit.ee	Microsoft Dynamics AX Microsoft Dynamics NAV Microsoft Dynamics CRM
Datacatering OÜ	Sõpruse pst. 145, 13417 Tallinn	+372 681 6300	Kristjan Värton, müügijuht, Kristjan@datacatering.ee	www.datacatering.ee	Microsoft Dynamics AX
Elva Baltic OÜ	Peterburi tee 47, 11415 Tallinn	+372 606 2550	Katrin Vinkel, müügijuht, katrinv@elvalbaltic.ee	www.elvalbaltic.ee	Microsoft Dynamics NAV
Erpitor OÜ	Mähe tee 25-22, 11912 Tallinn	+372 506 4989	Meelis Nafthal, projektijuht mnafthal@erpitor.com	www.erpitor.com	Microsoft Dynamics NAV
Helmes AS	Lõotsa 6 korpus B, 11415 Tallinn	+372 610 6100	Sven Ahtama, ERP valdkonnajuht, sven.ahtama@helmes.ee	www.helmes.ee	Microsoft Dynamics AX
HÄT Systems	Sõpruse pst 145, 13417 Tallinn				
	Sõbra 56, 51013 Tartu	+372 881 0400	Roland Kasela, müügijuht, roland@hat.ee	www.hat.ee	Microsoft Dynamics NAV
Fujitsu Services AS	Toompuiestee 5, 10142 Tallinn	+372 627 2300	Heiti Mering, müügijuht, heiti.mering@ee.fujitsu.com	www.fujitsu.ee	Microsoft Dynamics NAV
Merit Tarkvara AS	Lõotsa 6, Ülemiste City, 11415, Tallinn	+372 617 7111	Kaja Kert, müügijuht, kaja@merit.ee	www.merit.ee	Microsoft Dynamics NAV
MS Ärisüsteemid	Lõotsa 2, 11415 Tallinn	+372 615 0085	Taavi Mängel, analüütik, taavi.mangel@msbs.ee	www.msbs.ee	Microsoft Dynamics NAV
New Vision AS	Pärnu mnt 104, 11312 Tallinn	+372 650 4205	Tanel Pastarus, müügijuht, t.pastarus@new-vision.com	www.new-vision.com/ee	Microsoft Dynamics NAV jaekaubanduslahenduste vallas
Webmedia	Lõotsa 6c, 11415 Tallinn	+372 610 1990	Kairi Saar, müügijuht, kairi@webmeida.ee	www.webmedia.ee	Microsoft Dynamics CRM

Lisainfot partnerite sertifikaatide ja kompetentsidest leiab aadressilt: www.microsoft.com/eesi/Dynamics/partners





Konkurentsieelis majandusinfosüsteemi abil

„Kui aegu tagasi avastati, et elektrit saab tootmises kasutada, olid selgelt eeliseisus need ettevõtted, kes elektri tõepoolest kasutusele võtsid. Elekter oli konkurentsieelis. Ühel hetkel aga oli olukord selline, et elekter sai elementaarseks – see pidi sul olema, et üleüldse midagi teha. Elekter oli kõigil ja mingit konkurentsieelist see enam ei andnud. Eelise andis elektri õige ja optimaalne kasutamine. Tänapäeval on majandustarkvara nagu elekter – see on ühel või teisel tasemel olemas peaaegu igas ettevõttes, oleneb vaid, kuidas ettevõtte seda ära kasutab. Täna korstab ettevõtte majandustarkvaraga oma sisemisi protsesse ja võidab nii ka teatud määral efektiivsuses. Edasi on vaja aga midagi rohkemat, sest majandustarkvara on kõigil, see ei ole enam konkurentsieelis – täpselt nagu juhtus omal ajal elektriga,“ on majandusinfosüsteemidega tegeleva firma Columbus IT tegevjuht ja juhatuse liige Gristel Tali veendunud. Tänapäeva maailmas pelgalt majandustarkvarast enam ei piisa, kasutusele tuleb võtta teraviklik IT-tehnoloogia, mis kataks kõik ettevõttesisesed protsessid ja lisaks ka -välised, mis on seotud hankijate, tarnijate, partneritega jne. Tarkvara õigel ja efektiivsel rakendamisel saabki abiks olla Columbus IT. Firma on üle 12 aasta juurutanud Microsofti ärilahendusi ning tõenäoliselt üks selle ala parimaid. Columbus IT konsulteerimis- ja arendusmeeskonnad olid esimeste seas, kes Microsoft Dynamics AX-i kallal tööle hakkasid ja kes on alates programmi esimesest versioonist selle aren-



damisega vaeva näinud. Nii on neil välja pakkuda palju erilahendusi.

Kliikieagne munasorteer seoti moodsa tarkvaraga

Tali toob välja mõne võimaluse ettevõtte konkurentsieelise töstmiseks. Näiteks: seo firmas kokku tootmis-seadmed ja majandustarkvara. Nii jääb vahelt ära info edastamise käsitöö. Ja ei maksa kunagi arvata, et kui seadmed pole just tehnika viimane sõna, jääb asi katki. Tali toob ülimalt laheda näite... munadega! No mitte päris Chr. Columbase munaga, mille Columbus IT oma tegevust näitlikustades toob (Kui Columbus Uue Maailma avastusretkelt naasis, korraldati tema auks pidusöök. Mõni peoline püüdis Columbase saavu-

tusi maha teha, öeldes, et ida poole purjetades oleks võinud igauks Uue Maailma avastada. Columbus võttis seepeale kätte muna ja küsis: „Kes teist suudab selle muna otsa peale seisma panna?“ Kõik proovisid, kuid hakkama ei saanud keegi. Columbus lõi muna teravama otsa vastu lauda õrnalt katki ja asetaski muna lauale püsti seisma. „Aga see on ju nii lihtne,“ ütles keegi. „Jah,“ vastas Columbus, „lihtne on siis, kui sa tead, kuidas seda teha.“), aga peaaegu sama hea. 2003. aastal tegi Columbus IT AS-ile Tallegg majandusinfosüsteemi teraviklahenduse, mille käigus liideti ettevõtte ressurside planeerimise tarkvaralahenduse Dynamics AX-i abil süsteemi munasortija. Sorteerija ise oli aga selline

üsna kliikieagne, kuigi oskas väga hästi mune sortida (eristas praaki ja eemaldas vigased munad, sorteeris suuruse järgi, pakkis õigetesse karpidesse jne). Seadmele pidi aga keegi vajalikud andmed ja töökäsu käsitsi sisestama, sorteer ise suutis lõpus välja printida aruande, kui palju ja mis suuruses mune ta kuhugi pakkis. Siis pidi keegi võtma selle aruandepaberi ja kusagil selle käsitsi arvutisüsteemi toksima. Loomulikult võttis selline asi aega. Alul mõtlesime, et sellist vana seadet pole võimalik Dynamics AX-i liidestada. Aga Heureka!, lahendus oli siiski olemas – et sorteer oli võimeline andma väljundi printerisse, panime meie piltlikult öeldes printeri ja paberi asemele Dynamics AX-i, kuhu programmeer-

rija kirjutas koodi, mis oskas saadud infoga midagi peale hakata. Lisaks ajavõidule elimineeriti nii ka vead, mis käsitsi andmeid sisestades ikka kipuvad tulema.“

Lihtsustab infovahetust

Veel üks võimalus, mida ettevõtte konkurentsieelise töstmiseks kasutada saaks, on kindlustada tarkvara abil õigeaegne info levik ettevõtte sees: näiteks kui on teada, et mingit toodet ei saa õigel ajal valmis, saab seda juba kohe edasises töökorralduses arvestada, või et ei planeerita järgmiseks päevaks mingit tööd, sest vastav masin seisab mingil põhjusel.

Kellel kõik ettevõtte sisemised protsessid on tarkvara abil juba hästi ära korraldatud, neile pakub aga Columbus enda abi muutmaks infoliikumist hõlpsamaks ja automaatsemaks kogu tarneahelas. Tali selgitab: „Tootjal on klient ja kliendil omakorda klient ehk lõpptarbija. Tootjal on ka mitu toorme tarnijat, kellel võib omakorda olla mitu tarnijat. Järgmine samm, kuidas ettevõtte kasumlikkust kasvatada ja efektiivne olla, oleks võimalikult õigeaegne infovahetus nii tarnija kui ka kliendiga. Üks, mis tihti peale seda takistab, on vastastikune usaldus – näiteks ei anna firma tarnijale kogu prognoosiinfot, vaid ühe konkreetse tellimuse ja seda ka n-õ õigel ajal. Kui aga tarnija teaks aasta alguses juba ette, et näiteks mais pean saatma nii ja nii palju sellele ja

sellele firmale, saaks firma töö juba varakult sujuvaks korraldada. Usalduse küsimus liigub tegelikult piki kogu tarneahelat ja paraku usalduseküsimust Columbus IT ei ole võimeline lahendama. Kui aga omavaheline koostöö ja usaldus on paigas, siis infovahetuse lihtsustamiseks saab abi Columbus IT-ilt. E-postiga edasi-tagasi saatmine tootja, tarnija ja kliendi vahel võtab iseenesest küllalt palju aega ja sel teel vahetatud info peab ikkagi inimene vastavasse süsteemi sisestama. Täna on niimoodi tekkida võiv isegi paaripäevane ajakadu täiesti tõsiseltvõetav näitaja.“

Nii et kui ise firmas IT-nõksudega hakkama ei saa või on oma meelest kõik võimalused efektiivsuse saavutamiseks juba ära tehtud, on tark tegu asjatundjad appi paluda. „Oleme oma arengus jõudnud sinani, et lisaks majandustarkvara konfigurimisele, oskame kliendile ka professionaalset ärikonsultatsiooni pakkuda. Nagu öeldud, pelgalt tarkvara ei loo konkurentsieelist! See saavutatakse tehnoloogia õige kasutamisega. Koostöös usaldusväärse ja kompetentse juurutuspartneriga, kes suudab välja tuua ettevõtte sisemiste ja väliste protsesside kitsaskohad, on võimalik tehnoloogia panna efektiivselt tööle, saavutades seeläbi ka konkurentsieelise,“ on Tali sõnul Columbus IT põhiline sõnum praegusele koostööpartnerile.



TAAVI majandustarkvara hõlbustab oluliselt ettevõtte tööd

Toomase palgast on vaja kinni pidada 25% elatist; Viivi hoidis möödunud aasta korralist puhkust selleks sügiseks, kui laps kooli läheb ja tahab nüüd teada, mitu päeva tal on puhkust saada; Riho vahetas Tarvoga oma mitu päevast vahetust öiseks, aga kui palju; ning turundusjuht tahtis teada, milline haridus on Kaiel – sedalaadi on mitmete ettevõtete ja asutuste igapäevane raamatupidamisega seotud töö, mille tegemist OÜ Taavi Tarkvara pakutavad majandustarkvara programmid Taavi Palk, Taavi Tööajaarvestus ja Taavi Personal oluliselt lihtsustavad. Taavi majandustarkvara on funktsionaalne ning programme on võimalik hõlpsasti üksteisega integreerida.

•• OÜ Taavi Tarkvara müügijuht Dorel Kangur, millise programmi neist kolmest peaks ettevõtte omale esmalt soetama?

Alustada tuleks korraga palga- ja personaliarvestusega, sest töötaja tööle vormistamisel saab asi alguse personaliosakonnast, kust liiguvad andmed palgaarvestusse. Tavaliselt alustatakse aga palgaarvestustarkvarast, sest see tööloik on ettevõtte seisukohalt väga oluline. Ettevõtte soovivad, et palgaarvestus toimiks korrektselt ja tõrgeteta. Edasi tunatakse huvi personalihaldustarkvara vastu. Ettevõtetes on töötajate andmed tihti peale laiali Wordi, Exceli jms tarkvarade vahel, kuid personaliprogrammis saab need kokku koondada ühte tarkvarasse, kust on ülevaaticlik ja mugav neid jälgida. Personalihaldustarkvara kasutades iga ettevõtte, sest igas firmas on vaja koostada töölepinguid, arvestada

puhkuse reservi ja viia ellu muid seadusega ettenähtud tegevusi, mis seotud töötajate haldamisega.

Ideaalis tuleks kasutusele võtta muidugi mõlemad programmid korraga, nii palk kui ka personal. Taavi programmid võimaldavad kasutusele võtta tarkvara ka vastupidises järjekorras, näiteks enne palgaprogrammi ja siis juurde liita personaliprogrammi.

•• Milline firma peaks mõtlema tööajaarvestust võimaldava tarkvara soetamise peale?

Taavi Tööajaarvestust peaks kindlasti rakendama ettevõtte, kus toimub vahetustega töö, mis sisaldab ka öist tööaega või kui vahetustes on mitmeid eri pikkusega pause, mis teevad töötaja arvestamise keerukaks ja töömahukaks. Samuti keskmes ja suuremad ettevõtted, sest töötajate tabelite koostamine on väga palju aega nõudev töö. Et tegu on andmetega, mis on aluseks palgaarvestusele, siis on see lisaks ka suurt täpsust nõudev töö.

•• Millised on programme Taavi Palk, Taavi Tööajaarvestus ja Taavi Personal suurimad eelised nende kasutajate jaoks?

Suurim eelis tarkvara Palk-Personal-Tööaeg kasutamisel on andmete kättesaadavus, korrastatus ja integreeritus, mis hoiab oluliselt kokku väärtuslikku tööaega. Näiteks jäävad ära andmete sisestamised e-maksuametisse, pank või finantstarkvarasse, need andmed imporditakse ettevalmistatud failidest, mistõttu ei teki ka sisestusvigu ja säästetakse tööaega.



OÜ Taavi Tarkvara müügijuht Dorel Kangur

Kõik programmid on omavahel integreeritud, mis tähendab, et töötaja andmeid ei pea eraldi sisestama programmidesse, need kantakse automaatselt üle personaliarvestusest palgaarvestusse ja töötaja arvestusse. Tööajaarvestusest kantakse kuu koondinfo omakorda palgaarvestusse.

Lisaks sisaldavad programmid mitmeid automaatseid kontrole, näiteks kontrollib palgaprogramm internetist, kas inimene peaks tasuma kogumispensionile makseid või kui inimene jääb pensionile, siis programm ei pea automaatselt enam kinni töötuskindlustusmaksid.

Programmides on suur hulk aruandeid, näiteks paljudele ettevõttele kohustuslik aruandlus statistikaametile.

Tähtsamaid eeliseid on asjaolu, et tarkvara pidevalt uuendatakse ja see

sisaldab viimast infot seadusemuudatuste kohta. Tänu tarkvarauuendustele on kliendi majandusarvestus kooskõlas pidevalt muutuva seadusandlusega, milles tarkvara kasutamata on väga raske orienteeruda.

Kui juhtub, et ettevõtte töötajad vahetuvad, on uuel töötajal lihtsam alustada tööd tarkvaraga, kui üle võtta eelmise töötaja tehtud Wordi, Exceli jms erinevalt koostatud faile. Tööandja seisukohalt on kasulik, kui ettevõtte kasutab tarkvara, mille kohta oskab selle tootja- või müüja-firma konsultatsiooni anda. Ei teki olukorda, kus koos lahkuva töötajaga lahku ka osa teavet.



Majandustarkvara

TAAVI

PALK

TAAVI

PERSONAL

TAAVI

TÖÖAEG

Parim valik palgaarvestuseks ja personali haldamiseks.

... ja aega jääb ülegi!

www.taavi.ee, info@taavi.ee Turu plats 5/7-17, 11611 Tallinn, tel 6 800 855, mobiil 56 800 855



HansaWorldi mobiilsed äriühendused on ettevõtetes kasutusel juba rohkem kui kümme aastat

Mobiilne töötamine on olnud kuum sõna juba aastaid. Kui varem tähendas see näiteks trükitöö võimalust kontorist väljaspool ning materjali saatmist e-postiga, siis nüüd tähendab mobiilne töö palju enam.

Kontoris sisestame majandusinfosüsteemi mitmesugust infot, mida hiljem jagame, analüüsime, täiendame ja parandame. Tavaliselt teeme seda töölaual taga. Enamikus ettevõtetes on aga töötajaid, kelle töö on liikuva iseloomuga. Nad kas liiguvad pidevalt ringi firma territooriumil (laotöötajad, tootmismeistrid jt) või siis ei viibi ettevõtte ruumides (tegevjuhid, müügiagendid, autojuhid jt). Liikuvad töötajad vajavad andmeid ettevõtte infosüsteemist ning nad registreerivad teistele vajalikke andmeid. Vähe sellest, et nad enamasti ei viibi oma töölaual taga – mõnel võib-olla polegi oma töölauda.

„Mobiilsete lahenduste vajadus ettevõttes on aasta-aastalt üha suurenenud. Mobiilsetel töötajatel, nagu juhtidel, müügimeestel ja teistel, peaks olema juurdepääs ettevõtte andmetele igal ajahetkel, kui tekib vajadus vaadata ettevõtte majanduslikke tulemusi, sisestada müügitellimusi, kontrollida laoseisu või kliendi krediidivõimet,“ ütleb HansaWorld Estonia tegevdirektor Elar Tammeraja.

Tänu tehnoloogia kiirele arengule on mobiiltelefonidest saanud väga multifunktsionaalsed seadmed. Nendega on võimalik lisaks rääkimisele ja sõnumite saatmisele lugeda ning edastada e-kirju, surfata netis, hallata kalendrit ja palju muud. Et enamik töötajaid kasutab töö tegemiseks personaalarvutit, esitab see tõelisele mobiilsusele teatavaid piiranguid. Olulise ja värsket äriinfo saamine mobiiltelefoni või pihuarvutisse on siamaani olnud üsna keerukas ning seetõttu väga paljud seda võimalust ei kasutagi.

Tänapäeval on väga levinud andmete sünkroniseerimine arvuti ja mobiilse seadme vahel. Selleks kasutatakse kas mõnda lokaalset lahendust (arvutiga saadakse ühenduse kaabli, infrapuna või bluetooth'i vahendusel). Võimalik on kasutada ka mõnda internetipõhist teenust. See on kulukam, sest tasuda tuleb kuu- ja liitumistasusid.

Sünkroniseerimine iseenesest tööd tegelikkuses oluliselt mobiilsemaks ei tee, sest see ei võimalda kaasata kõiki tööks vajalikke and-



meid. Sünkroniseerimine ei paku võimalust reaajas uusi andmeid saada ning ise muudatusi teha. Nii võib tekkida olukord, kus vajalikust muudatusest teab vaid üks isik, kuid ettevõtte ärijuhtimissüsteemi serverisse pole võimalik uut infot reaajas edastada. Nii juhtub, et teised asjaosalised ei saa olulistest muudatustest operatiivselt teada. Tehtud muudatus tekib tööarvutisse või serverisse aga alles siis, kui on toimunud sünkroniseerimine.

Vaid online-lähemine ettevõtte andmetele tagab tõelise töötajate mobiilsuse
HansaWorld on arendanud reaajas

mobiilseid äriühendusi juba aastast 1999. Ettevõtte äriinfosüsteemile on võimalik ligi pääseda, kasutades kas mobiilseid seadmeid (Nokia äritelefone, iPhone'i, iPod Touchi, PDA-sid) või sülearvutit ja ükskõik millist internetiühendust (wifi, 3G). „HansaWorld Enterprise annab võimaluse näha täpselt samu ettevõtte andmeid ja teha täpselt sama tööd sama kiirusega, töötades kas kontoris, kodus, lennujaama ootesaalis või kliendi koosolekuruumis,“ ütleb Tammeraja.

Reaajas töötavaid mobiilseid lahendusi kasutades on võimalik paremini juhtida ettevõtte raha-

voogusid, parandada klienteennindust ning tõsta konkurentsivõimet.

„Rahavoogusid aitab parandada kiirem arveldamine klientidega, mille teeb võimalikuks reaajas juurdepääs firma ärisüsteemile. Ka klienteennindust on võimalik sel moel edasi arendada, näiteks kliendiga kohtumisel vaadata huvipakkuvat toote laoseisu või vastavale kliendile kehtestatud hindu. Sealsamas on võimalik koostada pakkumist ja teha müüki kliendi arvete puhul ka kohe kliendiga võlgnevusi arutada. Tavaolukorras peaksid müügimehed helistama kontoris või lattu, et täpsustada laoseisu ja muud infot. Pakkumise, tellimuse ja arve saaksid aga teha alles siis, kui jõuavad tagasi kontoris, tavaliselt hilja õhtul või järgmisel päeval,“ ütleb Tammeraja.

HansaWorld pakub mobiilseid lahendusi lisaks Nokia äritelefonidele ka Apple'i iPhone'ile ja iPod Touchile
HansaWorldi kiired ja lihtsad iPhone'i ja iPod Touchi versioonid pakuvad tuntud ERP & CRM-süsteemi funktsionaalsust rollipõhiseks juurdepääsuks andmebaasile (nt jaemüügiarvete koostamine) ning ligipääsu enam kui 400 aruandele. HansaWorldil on plaanis luua sellised kasutajad ka töötajate ajatabelite ning kulutuste registreerimiseks. Nagu teiste HansaWorldi

mobiilsete lahenduste puhul, pole tänu kommunikatsioonile reaajas vajadust andmete sünkroniseerimiseks. See tähendab, et andmeid ei salvestata mobiilsele seadmele. Kui viimasega peakski midagi juhtuma, ei ole ohtu, et andmed võiksid kaduda või sattuda võõrastesse kätte.

Lisaks on HansaWorldil praegu väljatöötamisel uued tarkvaralahendused Nokia äritelefonidele.

Eesti kasutajatele peaks kindlasti huvi pakkuma rakendus teekonnalehtede haldamiseks, mis on esialgu kasutatav Nokia E-seeria telefonidel. Mobiilil kasutatav sõidupäevik ehk DriveLog asendab märkmiku ja pliiatsit, mille puhul hilisem tulemuste vormistamine nõuab oma aja ja pole kontrollitav. Andmete edastamiseks serverisse on mitu võimalust – kas saata tulemus aruande kujul või registreerida näidud reaajas.

HansaWorld arendab ja müüb mitme auhinnaga pärjatud ärijuhtimissüsteeme koos paljude vertikaallahendustega eri valdkondadele 110 riigis üle maailma. Praegu kasutab globaalselt HansaWorldi ärijuhtimissüsteeme enam kui 73 000 ettevõtet. Lahendused on saadaval 30 keeles, töötavad kõigil levinumatel operatsioonisüsteemidel ja toetavad ka mobiilset kasutust sülearvutite, PDA-de, Nokia äritelefonide ja iPhone'i kaudu.

ESET loob ettevõttele turvalise keskkonna

„Ettevõtte IT-turvaplaani käivitamise üks esimesi samme on kaardistada arvutipark ja vajadused ning siis valida parim turvalisust tagav tarkvara. Turvatarkvara soetades on kergem valikut langetada, kui arvestatakse järgmiste tingimustega: sõltumatute laborite võrdlustestide tulemused, toote süsteeminõuded, viirusetõrje töökiirus, kasutajaliidese lihtsus, tehnilise toe olemasolu ja muidugi toote hind,“ selgitab ESET-i viirusetõrje tarkvara Eestis esindava Initec OÜ müügijuht Katrin Anniko.

ESET-i tootevalikust on ettevõtetel arvutiparkidele kõige populaarsem olnud siiani ESET NOD 32 Business Edition viirusetõrje tarkvara. Praegu kogub tuntuks kasutajate seas ESET Smart Security, mis sisaldab endas kõiki NOD32 elemente – halduskonsooli, viiruse- ja nuhkvartõrjet, lisaks tulemüüri ja rämpsostifiltrit. Nimetatud lisad on tänapäeval ettevõttele turvalise keskkonna loomisel üliolulised.

ESET turvasüsteemide keskhaldaus

Valitud tarkvara efektiivne käikuandmine ja haldamine võib osutada sobivate vahenditeta üpris kulukaks. ESET Remote Administratori rakendus lihtsustab ESET-i tarkvarakaitse haldust ettevõtetes ja hoiab samas turvatarkvara soetamise ja haldamisega seotud kulud madalal. Administraator saab ühest halduskonsoolist reageerida kiiresti ohtudele, uuendada signatuuriid andmebaase, käitada raporteid ning installida ESET-i lahendusi. Programmil ESET Remote

Administrator on väga väike süsteemiressursside tarve ning ta on N-astmelise halduse raames hästi skaleeritav. Paljude harukontoriga ettevõtetel võimaldab ESET Remote Administratori järgida ühtset juhtimistaktikat mitme ESET Remote Administratori serveri astme kaudu, mida juhitakse ühe ESET Remote Administratori konsooliga. ESET Remote Administratori rakendus muudab ESET Smart Security 4, ESET NOD32 Antivirus 4 ja teiste ESET-i turvaprogrammide haldamise väga lihtsaks, olenemata ettevõtte suuruselt.

Paljud ettevõtted kasutavad ka pihuarvuteid ja nutitelefone, mis on seotud ettevõtte arvutivõrguga. Need vajavad erilist kaitset, sest enamasti kasutavad nad netiühenduseks turvatarkvara wifivõrke. Nii on suur oht saada

Pakume ESET-i turvatarkvara eesti- ja venekeelsena, lihtsustades kasutamist.



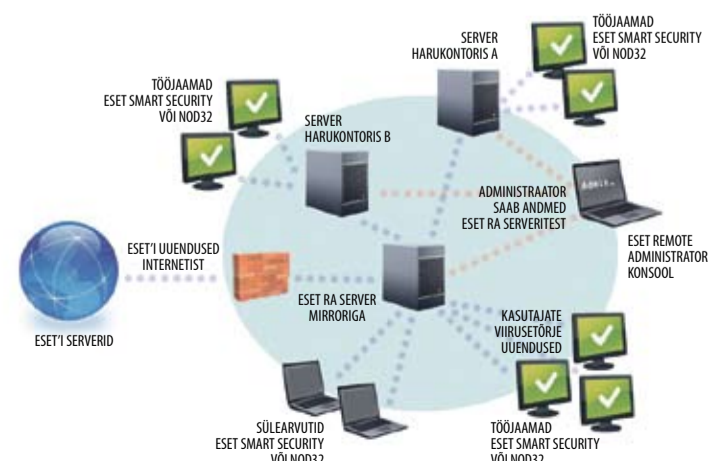
pahavara rünnaku ohvriks. Nende kaitseks pakume uut, väga madala keskprotsessori ja mälu töökoormetega toodet – ESET Mobile Antivirus.

Tarkvara uuendused

Meie viirusetõrje tarkvara uuendatakse pidevalt, sest peame pahavara loojatest alati sammu jagu ees olema. Nüüd pakume ESET-i turvatarkvara ka eesti- ja venekeelsena, mis lihtsustab veelgi selle kasutamist. ESET-i tarkvara kasutajad saavad kõik versioonivahetused ja uuendused tasuta alla laadida

meie kodulehelt www.eset.ee. Samuti saavad uued kodukasutajad sealt alla laadida tasuta prooviversiooni. Ettevõtetele koostame täpselt nende vajadustele vastava lahenduse prooviversiooni, selleks palume meiega ühendust võtta.

Meie ettevõtte pakub alati igakülgset nõu ja abi ning me arvestame klientide vajaduste ja võimalustega. ESET pakub ka soodushindu organisatsioonidele. Täpsemat infot saab meie kodulehelt www.eset.ee, telefon: 661 7950, e-post info@eset.ee.





SAP hoiab ära riskantse TARKVARA arendusprojekti

Tiina Kangilaski
Helmese SAP-projektijuht

Esmapilgul ei tohiks ärijuhul ju tekkida küsimustki, kas valida töötav ja tuhandetes oma ala juhtivates ettevõtetes testitud tööstusharu vajadustele vastav äritarkvara terviklahendus SAP-ilt või võtta ette pikk, tõenäoliselt piinarikas ja riskantne arendusprojekt oma äritarkvarapaketi väljatöötamiseks. Miks siiski vahel teine variant valitakse – eks esmapilgul soodsam litsentsihind ja pime usk, et suudetakse ise senisest jalgrattast parem leiutada.

„SAP pakub valmis terviklahenduse, mitte tükikesi tehnoloogiast,“ on öelnud moodsa andmelaunduse isaks peetav USA arvutiteadlane Bill Inmon. Nii see on – SAP-i kasutuselevõtmisel kulub peamine tööhulk selleks, et leida süsteemist kliendi jaoks olemasolevate stsenaariumite seast sobivaim.

Kasutaja tarvis on olemas nii riigipõhised *BestPractice*’i funktsioonid kui ka võimalused tarkvara kasutamiseks ühe funktsionaalse mooduli sees (logistika, personalihaldus, finants- ja kuluarvestus jne). Lisaks baaslahendusele on olemas laiendatud funktsionaalsus, mida on võimalik järk-järgult kasutusele võtta – alates näiteks kinnisvara- või projektihooldusest, laenuarvestusest, töötajate värbamisest kuni päris suurte tööstusharu spetsiifiliste lisamooduliteni välja. Tehnilises mõttes tähendab see lihtsalt vastava funktsionaalsuse aktiveerimist ning vähemal või suuremal määral häälestustöid.

Igal kliendil on olemas oma

Mitte see...



SAP teab vastust küsimusele, mida ettevõtte juht tahab ühest äritarkvaralahendusest.

...vaid see



väikesed kiiksud ja päris arendusvaba lahendust ei pruugi juurutada õnnestuda, kuid SAP-is on võimalik ettevõtte jaoks kriitilised põhiprotsessid kasutusele võtta enamasti ridagi arendustöid tegemata. Tarkvara programmeerija järgi tekib SAP-i puhul vajadus tüüpiliselt vaid

SAP pakub valmis terviklahenduse, mitte tükikesi tehnoloogiast.

kliendispetsiifiliste mugavusfunktsioonide kasutusele võtmiseks. Peamine töö SAP-i juurutamisel tehakse konsultantide abiga, kes Halmes on eelkõige oma ala head asjatundjad näiteks logistika, personalihalduse või kuluarvestuse valdkonnas ning suudavad kasutajaga kaasa rääkida tema äriprotsessides talle arusaadavas keeles.

Kaks peamist kasu

Sellest tekib juurutamisel kaks peamist kasu – juurutajad on kliendile lähemal ning saavad keskenduda

tegeliku probleemi lahendamisele (äriprotsesside optimeerimisele uues süsteemis) ega kuluta asjatult energiat uue väljamõtlemisele. Iga sugune arendus muudab nii juurutusprojekti kui ka tarkvara hilisema haldamise kordades komplitseeritumaks. Unikaalset lahendust valdab ja on võimeline haldama peamiselt vaid selle looja, tüüpiliselt programmeerija, keda peab kliendile keegi kolmas isik vahendama, tüüpiliselt konsultant. Nii suureneb müra hulk ja üldine ressursivajadus.

Mõne konkurendiga saavutatav

näiline võit justkui odavama tarkvaralitsentsi ostmisel kaob olematusse järgmistes kasutuselevõtu ja kasutamise faasides, sest arendus- ja juurutuskulud kipuvad ikka paisuma oodatust suuremaks. Jättes tarkvara standardseks, on selle toimimise põhimõtteid suuteline hoomama võrratult suurem hulk spetsialiste ning kasutaja on võimeline üle võtma partnerilt igapäevasemad seadistused, olemata sõltuvuses ainult ühe partneri teadmistest.

Kui aga tõesti jääb kliendil SAP-i lahendusest enda jaoks oluline spet-

siaallahendus leidmata, on SAP-il olemas suurepärased arendusvõimalused. Selleks, et isetehtud arendused ei tapaks tarkvara ehk säiliks võimalus teha tarkvarauuendusi, on SAP-il väga korralik muudatuste jälgimise süsteem. Siinkohal rõhk sõnal „süsteem“. Juurdetehtud lisadest ja nende versioonidest ning kandumisest tootmissüsteemi omavad ülevaadet konsultandid, kliendi peakasutajad, arendajaist endist rääkimata.

SAP-i kasutuselevõtuuga ei pruugi kõiki armsaks saanud rakendusi oma majapidamisest alati ka välja visata. SAP-is on olemas tänapäevased vahendid integreerimaks edukalt eri rakendusi ning järjest enam tekib juurde valmismooduleid teiste ärivaldkonna spetsiifiliste rakendustega, nt dokumendihaldus LiveLink või tegevusvaldkonnades pangandus, turism (Amadeus) jpt. Mõlema poole tarkvaras on olemas nn vahetükid (adapterid), mis suudavad tänapäevaseid tehnoloogiaid kasutades täiesti erinevaid süsteeme omavahel rääkima panna nii, et kasutajate jaoks protsessid terviklikuks jäävad.

Ma ei saa jätta SAP-i filosoofiast rääkides kordamata viimases SAP-i uudiskirjas Margus Tammeraja lausunud kuldseid sõnu: „Eesti ettevõtte ja organisatsioonide arenguperspektiive arvestades on suure tõenäosusega võimalik väita, et rajades oma majandusinfosüsteemi SAP-ile, vabanevad igaveseks vajadusest majandustarkvara vahetada.“ SAP on tõesti püsiv ja probleemivaba vundament igale äriinfosüsteemile.



MAJANDUSTARKVARA MÜÜK, ARENDUS JA KONSULTATSIOON

Excellent Business Solutions Eesti AS tegevusaladeks on majandustarkvara müük, koostöö, konsultatsioon ja erilahendused. Meil on üle 10 aasta kogemusi ettevõtetele majandustarkvara lahenduste pakkumisel. Pikaajaline kogemus on andnud meile hea ülevaate ja oskused raamatupidamise alal tervikuna. Aitame Teil unustada ka kõik ülejäänud ettevõtte raamatupidamisega seotud mured pakkudes Teile on-line raamatupidamisteenuse täispaketti. Ainsana Eestis teenindame kõiki tooteid hästi tuntud ja kvaliteetse HansaWorld majandustarkvara tooteperekonnast. Oleme leidnud sobiva tarkvaralahenduse liigi 3000-le Eesti ettevõttele. Teid on abistamas meie parimad spetsialistid üle Eesti!

> HANSAWORLD ENTERPRISE

Suurima funktsionaalsusega ja piiramatult kasutajate arvuga integreeritud äritarkvara

> HANSARAAMA

Kuni 6 kasutajaga raamatupidamis- ja kontaktihalduse pakett

> FIRSTOFFICE + PALK

Ühe kasutajaga raamatupidamis- ja kontaktihalduse pakett koos palgamooduliga



> FIRSTOFFICE KORTERÜHISTU

Ühe kasutajaga raamatupidamispakett korteriühistutele

> RAAMATUPIDAMISTEENUS

On-line raamatupidamise terviklahendus

EXCELLENT BUSINESS SOLUTIONS EESTI AS

Vabaõhumuuseumi tee 4, Tallinn 13522 | Üldtelefon: (+372) 669 1111 | E-post: info@excellent.ee



Mobiilsed äriahendused- ülevaade ettevõtte seisust igal ajahetkel

- ERP & CRM funktsionaalsus sinu mobiiltelefonis
- Ettevõtte äriinfo reaajas kättesaadav
- Suurem müügipotentsiaal
- Kiiremad ja paremad otsused
- Kasutatav PDA'i, Pocket PC'i, Nokia äritelefonidel, Windows Mobile'il ja iPhone'il



Lisainformatsioon telefonil
+372 6101 700



Ole ise oma kodu peremees!

Uurisime www.korteriystu.net-i teenuse ühelt asutajalt Rain Ensaarelt, kuidas muudab veebitarkvara korterelamute elanike elu kergemaks ning millist informatsiooni see endas kannab.

•• Mitu aastat olete korteriühistutele veebipõhist teenust pakunud ning kuidas selline tooteidee tekkis?

Esmase korteriystu.net-i toote idee tekkis juba 2005. aastal, kui sattusid kokku inimesed, kes kõik olid mingil moel seotud korteriühistutega ja lisaks omasid raamatupidamise, programmeerimise ja ärijuhtimise tausta. Sisuliselt oli sel ajal korteriühistute esitatav arve ainus, mida polnud võimalik paberikandja asemel elektrooniliselt tellida. Oli selge, et väike või keskmise suurusega haldusfirma, rääkimata üksikutest korteriühistutest, ei suuda sellist süsteemi enda tarbeks arendada. Nii tekkis idee luua kõigile taskukohane veebitarkvara renditeenusena.

•• Millist infot on võimalik www.korteriystu.net-i kaudu oma kodu kohta saada?

Väga mitmekülgset. Alates lihtsamatest asjadest nagu korteri üldpinnad ja korteriomanike kontaktandmed, edasi korteri näidud, arved ja võlgnevused, kuni raamatupidamise bilansi ja tulude-

kulude aruandeni välja. Samuti saab ühistu sinna üles panna kõik ühistuga seotud dokumendid – põhikirja, kodukord, koosolekute protokollid, majanduskavad ja aastaaruanded. Oleme vastavalt klientide lisandumisele ja nende soovidele keskkonda arendanud ja täiendanud. Järge ootab haldusmoodul maja ajaloo säilitamiseks ning tuleviku planeerimiseks.

•• Mis maksab teenusega liitumine?

Uutele alustajatele on korteriystu.net mugav, sest võimaldab esimesed kolm kuud teenust tasuta kasutada. Samamoodi puudub alginvesteering firmadele, kusjuures hilisemad kulud on otseselt sõltuvalt klientide korteri arvestusest. Korteriystu.net-i mugavust saavad juba nautida 500 maja korteriomanikud, kes kasutavad tee-

Korteriystu.net-i mugavust naudivad juba 500 maja korteriomanikud.



nust esiseisvalt või haldusfirmade vahendusel. Väikseim maja on nelja ja suurim 217 korteriga elamu.

•• Miks võiks korteriühistute teie pakutava www.korteriystu.net-i tarkvaraga liituda?

Nii mõnigi korterelamus elav inimene on korra elus kommunaalarvet vaadates soovinud mõista, kuhu tema kuust kuusse makstav raha täpsemalt kulub. Veebipõhine tarkvara annab võimaluse aru saada oma kodumajas toimuvast ning muudab korteriühistute tegevuse tõhusamaks ja läbipaistvamaks. Korteriystu.net-i näol on kõigil osapooltel andmete 24/7 ligipääs ja sisuliselt saavad kõik liikmed olla ühistu tegevuse revidendid. See annab võimaluse olla kursis infoga, kummutada eos kahtlused ja kuulujutud, mida aegajalt juhtide ja raamatupidajate

kohta tõstatatakse. Seega on meie ülesandeks ka korterimaja hea valitsemise tava tutvustamine ning korteriühistute juhtide tänamatu töö nähtavaks tegemine.

•• Kuidas saab korteriühistute kindel olla, et nende andmed teistele kättesaadavad pole?

Iga korteriühistute jaoks on loomulikult oluline andmete turvaline ligipääs ja info garanteeritud säilitamine. Järgitakse e-teenuste esitatud tavapäraseid turvanõudeid, näiteks on ühendus kasutaja ja serveri vahel krüpteeritud. Esmasel sisenemisel on nõutav isiku identifitseerimine internetipanga või ID-kaardi vahendusel. Kasutaja näeb ühistu andmeid ainult siis, kui ühistu alla on sisestatud tema isikukood. Milliseid andmeid ühistu ametnikud või korteriomanikud näevad, saab piirata õigustega.

•• Mida korteriühistud siiani pelgavad?

Teenuse laiem kasutamine peamine takistus on siiani inimeste harjumused, teadmatus ja käega löömine. Paljudele inimestele ei lähe nende majas toimuv üldse korda. Inimesed pole tihti teadlikud oma õigustest. Ükskõiksus endale esitatava arve kujunemise suhtes, koosolekutele mitteosalemine jm saab soovimatu lahenduse alles mõne tõsisema probleemi korral.

Sageli leitakse majades, et kuna kõik inimesed ei kasuta interneti, siis pole ka korteriystu.net vaja-

Kui kõik andmed on vaid ühes arvutis, puudub sellele infole laiem ligipääs.

KOMMENTAAR

Mugav ja läbipaistev süsteem

Ühe pikemaajalisema kliendi OÜ Randem arendusjuht Alar Rand kinnitab, et korteriystu.net on vabastanud raamatupidajad rohkem käsitööst ja dubleerivatest toimingutest.

„Oleme algusest peale olnud programmi sünni juures, programm ehitati üles suuresti meie oskusteabe baasil. Programmi üks initsiaatoreid ja autoreid oli meie hallatava korterelamu juhatuse liige ja sealt meie koostöö tulenes. Meie senised katsetused programmidega näitasid, et korterelamute raamatupidamise spetsiifikaga programmid ei vastanud meie vajadustele ja üha uueneva-

tele nõuetele. Programmi võime iseloomustada märksõnadega kasutusmugavus, paindlikkus, loogilisus, kiirus. Korterelamute haldajana on hea meel sellest, et raamatupidamisse otseselt mittepuutuvaid andmeid oleme saanud jooksvalt programmi kaudu ja meil puudub vajadus lapata eri andmebaase, leidmaks korteriomanike ja -elanike kontaktandmeid, korterelamuga seonduvaid dokumente jms – kõik asub ühes kohas. Oluline on ka, et programm annab korteriomanikele võimaluse enda korteri ja haldajaga seotud infot ja arveldusi mugavalt jälgida.“

Kadri Penjam

Kas Eesti ettevõtted on IT-lahenduste kasulikkuses veendunud?

Kuigi räägitakse, et Eesti on maailmas eesrindlikumaid ja kiirema arenguga IT-riik, siis majandustarkvara puhul on sama väitmine üsna riskantne. Kindlasti ei kahtle keegi selles, et raamatupidamise jaoks on otstarbekas kasutada mõnda lihtsa funktsionaalsusega programmi. Kõike seda, mida tavaline raamatupidamise programm ei tee, üritatakse lahendada tabelarvutustega ja käsitsi.

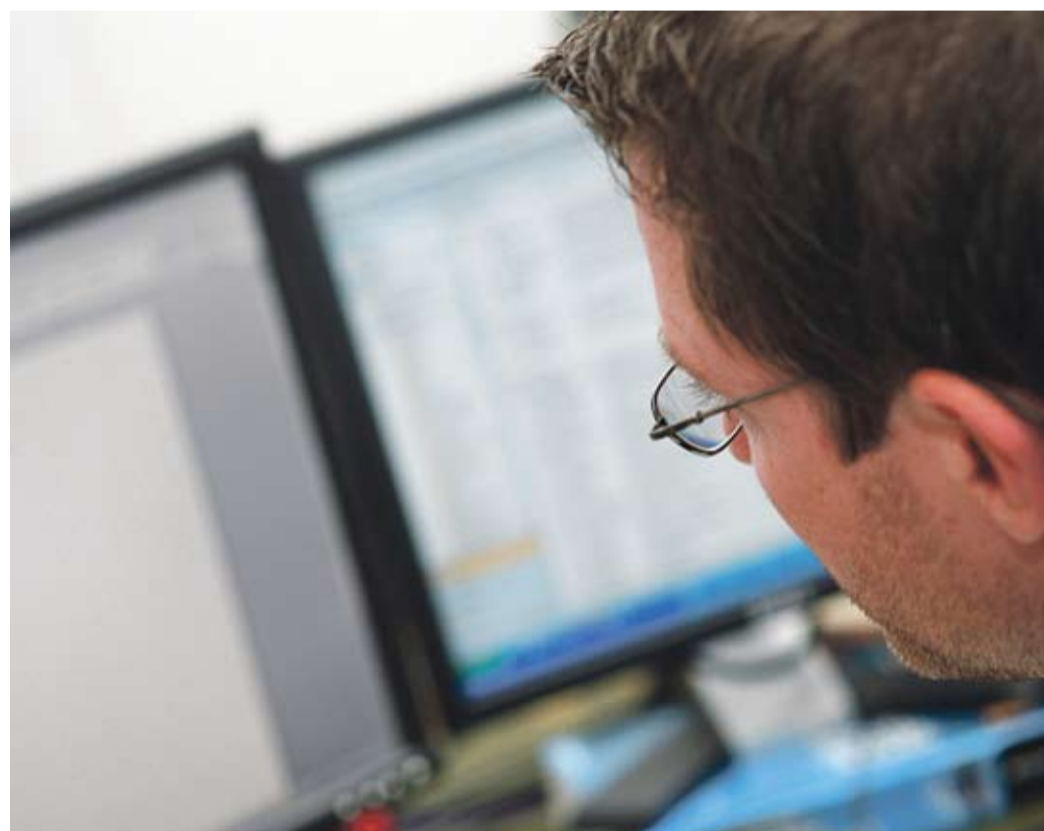
Vaadates, kes Eestis majandustarkvaraprojektidesse investeerivad, jääb paratamatult mulje, et ettevõtjad näevad ERP (enterprise resource planning) ehk kogu ettevõtte majandustarkvara lahenduse kasutuselevõtmisel pigem suurt kulu kui investeeringut, mis võiks ennast tagasi teenida. Siit johtuvana ongi enamik praeguseid ERP projektide tegijaid mingil moel seotud väliskapitaliga või siis riiklikud struktuurid, kus on ERP lahendusetele teatud nõuded. Selle ilmselge teadusele aasta olulisemad projektid – Saarioinen Eesti, Addinol, Hörmann Eesti, KG Knutsson, Töötukassa, Tööturuamet, Saarte Liinid jt. Kas põhjuseks saab olla see, et analoogsed ettevõtted on suuremad, või on asi milleski muus?

Tehes analüüsi HÄT Systemsi klientide põhjal, märkame tendentsi, et ka üsna pisikesed väliskapitaliga ettevõtted on teinud edukaid projekte ja võtnud kasutusele suure hulga funktsionaalsust. Järelikult on palju kinni inimeste mõtlemises. Tegelikult ilmnevad juba inimestega vesteldes väga olulised erinevused Eesti ettevõtjate



ja lääne ärimeeste vahel. Lääne äri-mees tüüpiliselt arutleb selle üle, kuidas ja kui palju saab süsteemi ära kasutada, et saavutada maksimaalset efektiivsust. Eesti ettevõtja üks esimesi küsimusi on tihti – mis on see minimaalne funktsionaalsus, et ettevõtte saaks põhiasjad aetud. Nagu näete, kaks täiesti erinevat lähenemist. Eesti inimene ei teadvusta veel, et IT ja ERP on vahendid eduka äri ajamiseks, mitte tüütu kulu formaalsuste täitmiseks. Loomulikult kinnitab erandreeglit ja HÄT Systemsi klientide seas ongi enamikus selles mõttes erandlikult lähenevad ettevõtted ja inimesed.

Peamine põhjus, miks Eesti ettevõtted nii mõtleavad, on ilmselt vähesed teadmised ROI (return on investment) teemast.



Nii valus kui ka poleks, tuleb siin kivi visata eelkõige HÄT Systemsi enda kapsaada. Aastaid on käidud huviliste juures näitamas häid funktsioone ja võimalusi, jättes kliendilt saadava kasu tihti tagaplaanile. Olgem ausad, tegelikult on asi väga lihtne – kui pole väga konkreetselt ja kindlalt näha investeeringu tasuvust, ei hakka keegi mingit projekti tegema.

Veebiaruandes võime leida palju meetoodikaid ja lähenemisi, kuidas

ROI-d arvutada tarkvara projekti puhul. Üks neist asub ka aadressil: <http://www.microsoft.com/business/enterprise/value.msp>

Enamik materjale on ingliskeelsed, meeletult mahukad ja lohiselavad. ROI arvutuses keskendutakse konkreetselt mõõdetavatesse teguritesse nagu efektiivsuse kasv ja võit veakindlusest, paljud kaudse mõjuga tegurid, mida kahjuks on ülikeeruline rahasse ümber arvutada, jäävad tänapäevaste meetoodika-

test välja. Kui ROI arvutuses osalevate tegurite arvestamine näitab kas või 0-tasuvust, võib üsna kindel olla, et investeering tasub end kuhjaga, sest boonuseks tuleb kaasa kõik see, mida on keeruline mõõta ja arvestada. Nagu näiteks järgnevad mõjutajad:

Kahju konkurentsieelise kaotamisest – ülikeeruline on kaasata ROI arvutusse kahju, mida ettevõtte võib kanda, kui teised saavad tänu ERP-le konkurentsieelise.

Kahju valedest otsustest – raske on rahasse ümber arvutada, kui suur kulu on ettevõttele näiteks see, kui toodetakse mingeid tooteid pikema perioodi jooksul kahjumiga või siis ei suudeta oma laoseisusid optimeerida jne.

Võit vabanevast ressursist – ülikeeruline on arvutada rahasse, kui töötajad saavad teha pärast ERP juurutamist lisäülesandeid või siis teha samu asju korralikumalt, ilma eksimusteta.

Võit klientuuri laienemisest – raske on hinnata, kas uued kliendid tulid tänu sellele, et moodustati ERP süsteemi omav ettevõtte oli paremini kättesaadavam, andis kiiremini tagasisidet ja oli soliidsem-korrektsem.

Võit operatiivsetest otsustest – keeruline on arvutada, kui palju võitu võib ettevõtte teenida kasumit operatiivselt tehtud otsusest, sest andmed olid ülevaatlikud ja kiiresti kättesaadavad.

HÄT Systems on nüüdseks teinud ühe levinuma ROI arvutamise meetoodika põhjal Eesti tarbeks lühendatud versiooni ROI arvutusest ja kasutab seda eelanalüüsi faasis, selleks, et ERP projekti alustav ettevõtte näeks juba enne otsuse tegemist, kust, kuidas, kui palju ja mis aja jooksul investeering tagasi tasub ja millist lisaväärtust suudab teenida.

Seega, kui mõtted otsas, kuidas kasuminumbrit suurendada, pöördu HÄT Systemsi poole ja lase endale tõestada, kuidas Microsofti või HansaWorldi või SAP-majandustarkvarasse investeerimine ennast konkreetselt tagasi teeniks.



Estravel loob IBM-i tarkvaraplatvormi WebSphere ja andmebaasisüsteemi DB2 abil integreeritud ärisüsteemi

Eesmärk

Reisibüroo Estravel soovis parandada äriprotsesside efektiivsust, integreerides need lennupiletite broneerimissüsteemiga Amadeus.

Lahendus

Eliori Äritarkvara (www.elior.ee), IBM-i Äripartner (IBM Advanced Business Partner), aitas Estravelil luua uue veebipõhise ärisüsteemi, mis töötab IBM-i tarkvaral: rakendusserveriks on IBM WebSphere Application Server Express ja andmebaasisüsteemiks IBM DB2 Workgroup. Uus platvorm rajati avatud standarditele, mis muudab selle arendamise ja teiste süsteemidega integreerimise lihtsaks.

Kasu

Integreerimine Amadeusega kõrvaldab broneeringute käsitsitööluse vajaduse, mis säästab aega ning vähendab vigu. Sisseehitatud maksumuutust aitab Estravelil täita EL-i seadusi. Täiustatud aruandlus- ning kliendihaldusfunktsioonid (CRM) aitavad firmal kiiremini reageerida klientide vajadustele. Lihtne graafiline kasutajaliides parandab süsteemi kasutajasõbralikkust. Uus ärisüsteem põhineb äärmiselt töökindlal IBM-i tarkvaraplatvormil.

Vajadus uue lahenduse järele

Estravel on Eesti juhtiv reisibüroo, millel on oma sektoris suurim turuosa. Ettevõtte töötab 180 inimest, bürood on üheksas Eesti asukohas. Firma on laienuud rahvusvaheli-



selt ning loonud tütarettevõtte Lätis ja Leedus.

„Saime aru, et vajame rohkem integreeritud keskkonda. Näiteks – u 50% meie müügist hõlmab lendude broneerimist ja me kasutame lennupiletite broneerimissüsteemi Amadeus. Kui oleksime suutnud oma müügisüsteemi integreerida Amadeusega, oleksime säästnud töötajate aega ning vähendanud vigade tekkimise võimalust. Paraku ei suutnud meie olemasolev IT-infrastruktuur neid funktsionaalsusi pakkuda,” selgitab Estraveli asepresident IT-alal Andres Kreegipuu.

Lisaks soovis Estravel ajakohastada oma süsteeme vastavalt sea-

dusandlusele, sest EL-iga liitumisel hakkas Eesti ettevõtetele kehtima uus ja keerulisem maksustamissüsteem. Et pärandtarkvara ei suutnud uusi makse korralikult rakendada, pidid töötajad neid käsitsi arvutama.

Partnerluse loomine

„Otsime partneri, kes on suuteline välja töötada nendele vajadustele vastava uue ärisüsteemi. Olime varem väiksemate projektide raames teinud koostööd firma Eliori Äritarkvara töötajatega ja üllatusime nende võimekusest. Seega palusime neid esitada pakkumine,” ütleb Kreegipuu.

IBM-i vahetarkvara (middleware) valikukriteerium

„Soovitasime kolmekihilist arhitektuuri, mis põhineb tarkvaraplatvormil IBM WebSphere Application Server Express ning andmebaasirakendusel IBM DB2 Workgroup. Need on IBM-i strateegilised tooted, mille tulevikuarenduseks on selge kava. Seega oleme veendunud, et need on Estraveli tulevikku silmas pidades jätkusuutlik valik. Lisaks toetab IBM avatud standardeid, mis muudab integreerimise suhteliselt lihtsaks,” selgitab Eliori Äritarkvara tegevjuht Indrek Lang.

Kui vahetarkvara oli paigas, kasutas Eliori Äritarkvara uue ärirakenduse projekti juhtimiseks ja rakenduse modelleerimiseks-arendamiseks tööriista IBM Rational Software Architect for WebSphere Software

ning projekteeris kasutajasõbraliku veebipõhise kasutajaliides.

„Uuel lahendusel on graafiline kasutajaliides, mida on palju lihtsam kasutada. Et see on veebipõhine, ei pea kõikidesse personaalarvutitesse klienttarkvara installima,” ütleb Andres Kreegipuu.

Lahendus töötab IBM-i AIX-keskkonnas IBM Power Systemsi serveritel, mis tagab ärikriitilise ärisüsteemi suurepärase toimimise ja stabiilsuse.

Integratsioon ja uued funktsioonid

Kui klient soovib uues rakenduses lendu broneerida, kantakse andmed automaatselt Amadeusest üle. Samasugune liides luuakse ka teistele reisiteenuste toodetele, nt laevapiletitele ja puhkuseresididele. Et luua täielikult automatiseeritud veebipõhine broneerimisprotsess, on töös integreerimine veebipõhiste e-kaubanduse tööriistadega. Selle tulemusena saavad kliendid veebis pileteid broneerida Estraveli töötajate abita. Broneerimisprotsessi saab kiiremini lõpetada ning vigade tekkimise võimalus väheneb.

„Estraveli ärisüsteemide integreerimine lennupiletite broneerimissüsteemiga Amadeus on meie jaoks väga suur samm edasi. See on IT-alane arendus, mis muudab oluliselt meie ettevõtte igapäevategevust. Lisaks integreerimisele on uue lahenduse üks olulisemaid eeliseid ka suurenenud automatiseerimine. Näiteks toimub maksuarvestus



Ä R I T A R K V A R A



nüüd automaatselt. Meie töötajad saavad keskenduda klienditeenindusele ega pea muretsema arvutusvigade pärast,” ütleb Kreegipuu.

Süsteem talletab ka klienditea-

be, mis aitab töötajatel tõhusamalt kliente teenindada ning võimaldab koostada kohandatavaid aruandeid, mis aitavad juhtidel olulisi äriotsuseid teha. Lõpuks aitab laohaldussüsteem tagada, et kõikidel büroodel on piisav varu reisijuhete, brošüüre, eelprinditud pileteid ning muid kontoritarkvaraid.

„Lahendus, mille valmimiseks kasutati IBM-i tehnoloogiat, rakendusserver WebSphere ja andmebaasiks DB2, annab meie peamiste äriprotsesside juhtimiseks kõikehõlmava ja avatud standarditel põhineva süsteemi. Pikemas perspektiivis aitavad lahendusega kaasnev integreerimine ning automatiseerimine suurendada efektiivsust ning vähendada meie tegevuskulusid. Jätkame oma äriprotsesside optimeerimisel koostööd firmaga Eliori Äritarkvara ning katsetame tulevikus integreerida ka mitmed teised süsteemid,” ütleb Andres Kreegipuu.

- IBM-i veebisait asub aadressil ibm.com IBM, IBM-i logo, ibm.com, DB2, Rational ja WebSphere on ettevõtte International Business Machines Corporation kaubamärgid, mis on kaitstud paljude riikide kohtualluvustes üle maailma.
- Muude IBM-i kaubamärkide ajakohane loend on aadressil <http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml>. Muud ettevõtte, toote- või teenusenimed võivad olla teiste ettevõtete kauba- või teenindusmärgid.
- IBM ja Eliori Äritarkvara on eraldiseisvad ettevõtted, mis mõlemad vastutavad oma toodete eest. IBM ja Eliori Äritarkvara ei anna mingeid otseseid või kaudseid garantiid teise ettevõtte toodetele.
- IBM Eesti, Toompuiestee 33a, 10149 Tallinn, Estonia

Too kliendid firmale lähemale



Enne kui investeerida suurtesse ja kallitesse tarkvaralahendustesse tuleks muuta esmased töövahendid, Word ja Outlook, isiklikust töövahendist firma äritarkvara osaks.

Ühegi äri aluseks ei ole äritarkvara. Äri aluseks on kontaktid, lubadused, lepingud, ülesanded, tehtud tööd, suhtlus klientidega. Panustada tuleks lahendustesse, mis aitavad sinu töötajatel saada kiirelt vajalikust infost ülevaate, paremini hallata suhtlust sinu klientidega ehk teha oma tööd paremini, efektiivsemalt ja kasumlikumalt. Anna oma töötajatele tarkvara, mis seda kõike võimaldab.

SharePoint suhtluskeskus

Enne kui teha suuri investeringuid spetsiifilistesse tarkvaralahendustesse tasub efektiivselt tööle üldlevinud programmid nagu Word, Excel, Outlook efektiivselt tööle rakendada. Kõik need saab Microsofti SharePoint tarkvara abil muuta personaalsest töövahendist keskkonnaks, kus on võimalik teha kliendiga koos tööd. SharePoint liidab seni eraldiseisvad süsteemid koos töötavaks terviklahenduseks ja paneb töötajad ühtse meeskonnana tööle.

Outlook on tore ja võimas meiliklient, aga igapäevases ärikeskkonnas tasub sellele lisada täiendavaid funktsioone. Näiteks tihtipeale ummistavad töötajate postkaste meilitsi saadetud failid, sageli neli-viis eri versiooni samast dokumendist, mis ootavad kooskõlastust ja seejärel uuesti edasi saatmist. Outlookiga seotud SharePoint dokumendihaldus loob lihtsa ja turvalise keskkonna nii firmasiseselt kui kliendiga failide vahetamiseks.

Äri aluseks ei ole tarkvara, vaid lepingud, kontaktid, lubadused ning tehtud tööd. See kõik on informatsioon. Kui efektiivselt haldad sina seda infot?

Versioonihaldus kaotab kogu segaduse ja nuputamise, milline fail on kõige värskem, millises neist on vajalikud parandused sees, millises mitte.

Firmasiseselt jagatud kontaktid, projektiinfo ja infokeskus loob töötajates tiimitunde ja tekitab sünergia. SharePoint võimaldab Outlooki siduda üksikõik millise firmasisese infobaasi, mida on töötajatel vaja – laoseisud, kliendiinfo, hinnakirjad, raamatupidamisinfo.

Ja see info jääb Outlookis kättesaadavaks ka ilma võrguühendusest sülearvutiga väljaspool kontorit viibides.

Piiramatud võimalused

SharePointi võimaluste laiendamisel piire pole. Võite anda oma klientidele võimalus saada osaks enda meili ja dokumendihalduse tarkvarast ja luua suhtlemiseks keskkond, mis on nii mugav, justkui saaksite otse ligi üksteise dokumentidele. Anna klientidele võimalus näha, mis infot on ta sulle jaganud või kui kaugel on temaga seotud tegevused. Nii tunnetavad kliendid personaalset lähenemist ja on sinuga nii seotud, et tunnevad ennast osana sinu ettevõttest. Nende lojaalsus ja usaldus on garanteeritud.

Kui on olemas lahendus, mis võimaldavad kliendisuhetlust paremini hallata ja kliendi elu mugavamaks teha, kas siis ei tasuks sellesse investeerida?

Raimo Seero

Uptime OÜ, tehnoloogiajuht
raimo.seero@uptime.ee
gsm 5266 109

IT haldus ja -tugiteenused, konsultatsioon

Tarkvaraarendus

Dokumendihalduse ja grupitöö lahendused

www.uptime.ee



Kriisikindel ERP-lahendus

Majanduslanguse perioodil püüavad ettevõtte oma kulutusi maksimaalselt vähendada, sealhulgas ka kulutusi informatsioonilistele lahendustele. Kuigi ettevõtte ressurside planeerimise tarkvarast (ERP) loobumine ei ole samuti väljapääs olukorrast. Kuidas võtta operatiivselt vastu strateegiliselt õiget otsust ilma vajalikus mahus ja tarvilikes lõigetes esitatud informatsioonita? Kuidas kärpida kulusid loobumata sealjuures plaanitud ERP-süsteemi ostust?

Süsteemi valiku kriteeriumid

Praegu pööratakse ERP-süsteemi valiku tähelepanu ennekõike omamiskulule (TCO – Total Cost of Ownership) ja tähtaegadele. See on ka arusaadav: ERP-süsteem peab olema ökonoomne oma rakenduse ja kasutuse ning investeeritud raha peab hakkama „tõele“ võimalikult kiiresti.

Sealjuures säilitavad oma olulise ka ERP-süsteemi valiku põhikriteeriumid – funktsionaalsete lahenduste piisavuse ettevõtte vajadusteks, süsteemi laiahaardelisus ja tootlikkus, integreerimine teiste toodetega, andmete süsteemist kättesaadavuse kergus, analüütiliste mudelite ja aruannete koostamise võimalus.

Raamatupidamissüsteemi erinevus ERP-lahendusest

Raamatupidamine on ettevõtte üks võtmeüksusi. Tema tegevus on suunatud maksukohustuste arvestusele, maksualasele- ja raamatupidamisaruandlusele. Sealjuures ei mõista ettevõtte juht, kirjutades alla kvartali- ja aastaaruannetele, tihti nendes esinevate arvnahtajate mõistet ja tähendust. Standardne raamatupidamisaruandlus on pigem mõeldud maksuametile kui ettevõtte juhile.

ERP-süsteemi kasutus võimaldab juhtidele raamatupidamisaruandluses esinevate ettevõtte üldise lõpptulemuse arvud muuta laialdaseks ja hästi struktureeritud näitajate süsteemiks. ERP-süsteemi kasutuselevõtt annab võimaluse mitte ainult koondnäitajate ja andmete jälgimist kõige elementaarsemal tasemel nagu müügidokumendid, vaid ka andmete vahepealsel kihil põhinevat analüüsi.

Epicori ärilahenduse funktsionaalsus

Vaadeldes, kuidas käesoleva situatsiooni need või teised nõuded lahenevad Epicori ärilahenduses.

Epicor Software Corporationi väljatöötatud süsteem on enam kui 15 aastat olnud esindatud Eesti turul ja on näidanud ennast heast küljest turul töötavate kohalike ja rahvusvaheliste ettevõtete seas. ERP-süsteemis ristuvad kaks olulist komponenti – tehnoloogia ja metodoloogia. Tehnoloogiline komponent moodustab süsteemi tuuma samal ajal kui selle metodoloogia adapteerub ettevõtte struktuuris läbiviidavate reformide ja muutustega – äri sihtprotsessidega.

ERP-süsteem peab olema ökonoomne oma rakendusest ja kasutusest.

Arusaadavalt on tähtis osutada tähelepanu väliskonjunktuuri dünaamikale. Epicori tarkvaras on kasulikud niisugused lahendused nagu omahinnaarvutus üheaegselt mitme meetodiga (FIFO, kaalutud keskmine) ja valuutas, normatiivse omahinna ja hinnakirjade määramine mudelite alusel. See on süsteemi põhifunktsionaalsus, kuid tema abil võib luua niisuguse mudelite kogumi, kuhu saab sisse paigutada mitmesuguseid parameetreid režiimis „mis, kui.“

ERP-süsteemile paigutuvad ka kontrollfunktsioonid. Seda kasutades saate kergesti jälgida aktuaalset informatsiooni klientide ja tellimuste kohta ühel ekraanil. See pole kõik – kasutades alamenüüvõimalusi, saate navigeerida eri kaartidel, et jälgida informatsiooni arvete, maksete ja tellimuste kohta ühe või mitme kliendi puhul.

ERP-süsteemi olulisteks funktsioonideks on otsuste vastuvõtmise toetuseks suunatud mehhanismid, näiteks:

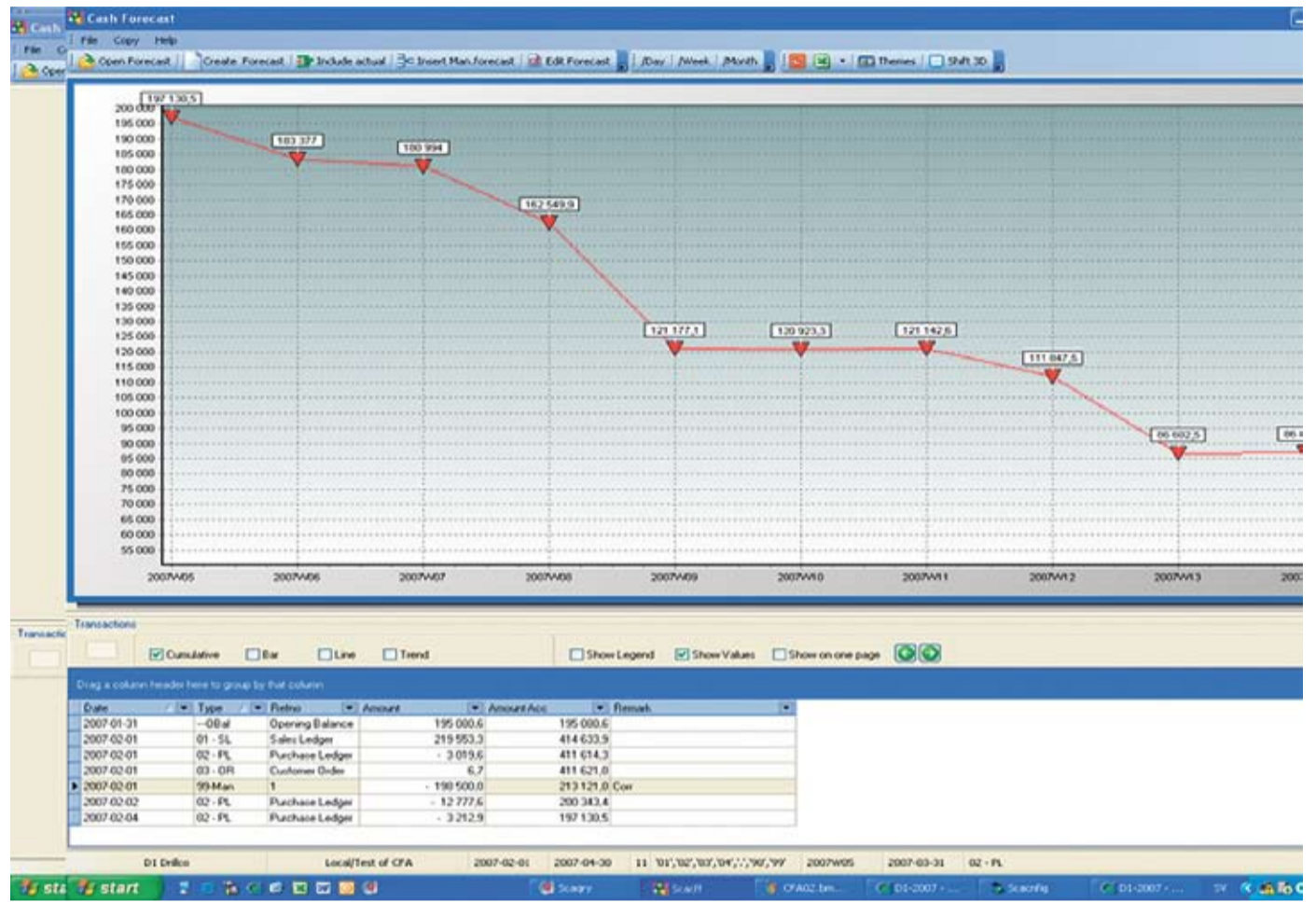
- debitoorse ja kreditoorse võlgnevuse jälgimine finantsmoodulites, sealhulgas võlgnevuse kontroll perioodide lõikes (aging – ajastamine);
- ettepanek tarnijate arvete tasumiseks, prioriteetide ja tasumise tähtaegade arvestamisega;
- ettepanek varude täiendamiseks ja toodangu väljalaskes logistilistes- ja tootmismoodulites;
- ettevõtte ülejääkide ja rahaliste vahendite liikumise hindamine rahaliste vahendite planeerimismoodulis.

Töövahendid analüüsiks ja planeerimiseks

Süsteemi ettepanekutel ja nõuannetel on isegi suurem tähtsus kui nendes leiduvatel piirangutel ja reeglitel. Seetõttu on ERP-ga töötamise oluline komponent töö organiseerimine, töötajate poolne ettevõtte poliitika ja reeglite järgimine. Süsteemi moodulid aitavad teostada vajalikke toiminguid ja õigesti hinnata ettevõtte näitajaid ja trende. **Joonisel 1** on näidatud rahaliste vahendite planeerimist Epicor-tarkvara lahenduses selle mitmel tasandil, lähtuvalt ettevõtte arvetepõhistest kohustustest, maksukohustustest ja tehtud tellimustest logistikamoodulites.

ERP-süsteem teostab ühel ajal jooksvate operatsioonide täitmise statistiliste andmete kogumist, mille alusel toimub ettevõtte tegevuse analüüs.

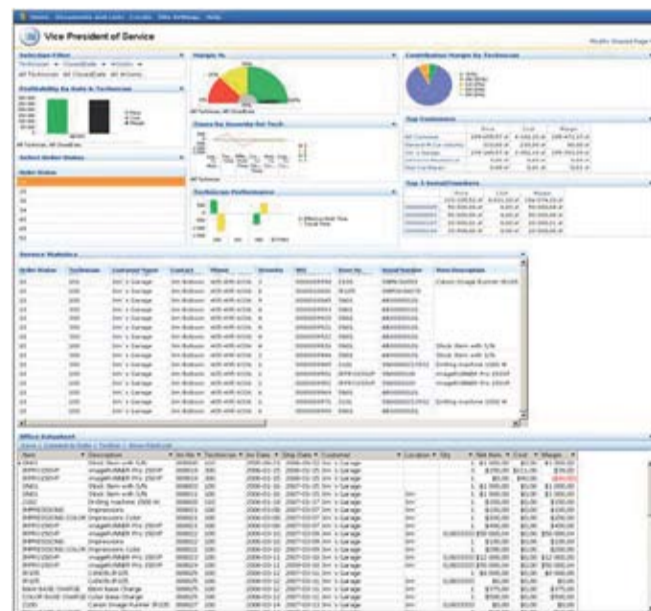
Mida siis võiks süsteem planeerida ettearvatute turukõikumiste tingimustes? Ilmselt on mis tahes masin mingil hetkel inimese abita kasutu, seda enam ebamäärastes tingimustes. Aga on



•• Joonis 1



•• Joonis 2



•• Joonis 3

TEAVE EPICORI KOHTA

- Epicor Software Corporation on oma valdkonna juhtivamaid äritarkvara lahenduste tarnijaid maailmas. Epicor on tegutsenud 25 aastat, teenindades üle 20 000 kliendi rohkem kui 140 riigis. Eestis kasutab Epicori tarkvara ligi 100 ettevõtet.
- Epicor Software Estonia OÜ, tel: 664 0320 info.estonia@epicor.com, www.epicor.com/ee

arusaadav, et süsteemi kasutajad, kes hindavad ja mõjutavad ettevõtte plaanide kujunemist, peavad olema oma ala eksperdid. Epicori tarkvara lahenduses kogutud statistikal põhinev programmlahendus võimaldab koostada müüki eelarvet ja prognoose. Näiteks, ehitusmaterjalide varustatav valdkonnas on nõudlus mitmesugustele toodanguspektri komponentidele ebaühtlaselt langenud, kuid nõudluse jaotus oma grupi kaupadele on jäänud endiseks. Ekspert peab siin kindlaks määrama ja hindama kaalulised koefitsiendid, mis on mõjutanud nõudluse langust. Kogu statistikaga varustab teda ERP-süsteem. ERP prognoosimisfunktsioonid puudutavad tavaliselt nii ettevõtte tegevuse strateegilist kui ka operatiivplaneerimist. Analüütiliste andmete dünaamilise muutmise juures võimaldab ERP ka plaanide täpset korrigeerimist.

ERP-süsteemi abil toimub prognoos ja ettevõtte tegeliku asjade seisuga arvestamine alates tegevuse planeeritavatest võtmenäitajatest kuni finantsnäitajateni, seetõttu põimuvad süsteemis planeerimisküsimused eelarvete koostamise ülesannete ja nende võrdlusega tegelike näitajatega.

Mistahes ERP-süsteem võimaldab andmesistust – tellimuste, kaubaarvete, maksete jms sisestamist. Süsteemi lõppväärtus pole hinnatav mitte temas säilitatavate andmete kogusega, vaid nende taaskasutuse ja analüüsi võimalusega. Suuremalt jaolt kuulub see Business Intelligence – ärianalüüsi valdkonda. Loogiline on süsteemilt oodata analüütiliste aruannete koostamist tagavat andmebaaside ja mehhanismide väljakujunenud

struktuuri, seepärast on oluline pöörata tähelepanu juba ERP-süsteemi integreeritud analüüsianndmete ja aruandluse koostamise instrumentidele.

Epicori lahenduses on analüüsi ja aruandluse koostamise instrumentid arvestatud laiale tarbijate ringile ja levitatavate analüütiliste andmete liikidele. Nendeks võivad olla kasutajate iseseisvalt koostatud aruanded, põhinäitajatega tabelid, mitmemõõtmelise analüüsi aruanded.

Joonisel 2 on esitatud elektroonilise tablo näidis, mis sisaldab erineva iseloomuga näitajaid – ettevõtte võtmenäitajad (KPI – Key Performance Indicator), eelarvete ja tegelike kulude suhte näitajate tervikuna ja regionaalse jaotusega.

Joonisel 3 on näidatud süsteemi ekraani häälestatuna tippjuhi töökohana. Käesoleval paneelil on ühendatud tegevuse koondnäitajad ja üksikasjalikud tootmisnäitajad.

ERP-süsteemi valikust tasub mõelda, kui:

- ettevõtte mitte ainult ei püüa kärpida väljaminekuid, vaid on valmis ka reformima juhtimisstruktuuri kogu ettevõtte funktsioneerimisdünaamika parendamise huvides;
- toetust struktuurireformidele mitte ainult ei fikseerita dokumentides, vaid seda rakendatakse ka ettevõtte igaüksuse tegevuses;
- ettevõtte igapäevastes operatsioonides valitseb läbipaistvus;
- ilmneb finantsnäitajate ja mõningate töötajate tegevusnäitajate vaheline lahknevus.

Lõppkokkuvõttes märgime, et ERP-süsteemi tehtavad kapitalimahutused peavad olema hoolikalt kaalutud ja õigustatud.

