

äri-IT

ÄRIRAKENDUSTE IT AJAKIRI • KEVAD 2010

AS LINCONA KONSULT JUHT **SVEN ERSLING:**

„TEENISIME LAOHALDUSE INVESTEERINGUD TAGASI JUBA AASTAGA”

- Kuidas aru saada, kas majandustarkvarasse investeerimine toob tulu?
- Kolm võimalust tarkvarainvesteeringu rahastamiseks
- Eesti oma palga- ja personalilahendus



Ajakiri Äri-IT ilmub BCS Itera ja Director ja Partnerid OÜ koostöös.

Erko Tamuri, BCS Itera
www.itera.ee • erko@itera.ee
 Pärnu mnt. 130, 11317 Tallinn
 Tel: +372 650 3380

Väljaandja: **Director ja Partnerid**
 Projektijuht: **Raili Kala**
raili.kala@director.ee
 Toimetaja: **Tanel Raig**
 Keeletoimetaja: **Karin Kastehein**
 Kujundus: **Disainikorp**

Kui leidsid ajakirjast kasulikku teavet või tekkis lisaküsimusi, anna palun sellest teada aadressil: itera@itera.ee

Esikaane foto: Kaspar Saaremet



LK 4-5

LIHTSAD TÖED MÕÕDAVAD MAJANDUSTARKVARA TULUSUST

Investeeringud majandustarkvarasse on suured. Kus peitub aga tulu? BCS Itera juhatuse esimees Erko Tamuri näitab paari lihtsa tõe ja näitega, kuidas mõõta majandustarkvaraga saadavat tulu.

LK 4-5

KUST LEIDA RAHA INVESTEERIMISEKS?

Keskmise suurusega Eesti ettevõtte jaoks on majandustarkvara soetamine suur investeering. Kuid nagu paljude teiste kaupade puhul, on ka majandustarkvara ostu võimalik rahastada mitmel viisil, alates kohesest väljaostust kuni tarkvaralitsentside rentimiseni.

LK 8-9



LK 10-11

EELTÖÖ OTSUSTAB LÕPPTULEMUSE

Analüüs ja disain on tarkvaraarenduse kõige olulisemad etapid. Neis etappides tehtud otsused tagavad projekti eduka lõpptulemuse. Lähimõtlemata otsused võivad aga hilisema arenduse ja juurutamise aeganõudvaks ja kulukaks ettevõtmiseks teha.

LK 10-11

TOOTMISETTEVÕTTE TEGEVUS KOONDOB ÜHTE INFOSÜSTEEMI

Tellimuspõhisest väikeettevõttest suuremaks tootmisfirmaks kasvades jääb ühel hetkel tootmise planeerimiseks paberist, pliatsist ja isegi Exceli tabelist väheks. Euroopas on ettevõtted sellistel puhkudel üha enam hakanud kasutama ühendatud infosüsteeme, kus kogu operatiivjuhtimine on seotud ühtsesse keskkonda. Seal toimub kõik alates tootearendusest kuni jaemüügi ja hoolduseni.

LK 12-13



LK 14-15

KOGEMUSED AITASID TARKVARA JUURUTUSE LINCONAS KASUMISSE

Põrandakatete müüja Lincona Konsult leidis lahenduse, kuidas arendada majandustarkvara tulutoovalt. Selle tulemusena kulutati raha ainult nendele tarkvaraarendustele, mida ettevõtte ka tegelikult vajab, ning saadi laohaldus, mis päästis kaubakadudest laos.

LK 14-15

JAEMÜÜGI KAMPAANIATE INFO LIIGUB ON-LINE'IS

Jaemüügikettides on igapäevane müügivõtte kampaaniate korraldamine. Keti kaupluste jaoks tähendab see tava-pärast lisatööd. Igas poes tuleb kassasüsteemidesse eraldi sisestada kampaania tingimused. Ka tagasiside müügiaktisioonide edukusest jõuab peakontoris alles pärast kampaania lõppu. Jaemüügifirmadele mõeldud tarkvara võimaldab aga kõike korraldada *on-line*'is - peakontori müügijuhi sisestatud kampaania tingimused jõuavad kohe ka kaupluste kassatarkvaradesse ning igal ajahetkel on võimalik saada tagasisidet müügi tulemuslikkusest.

LK 16-17



LK 18-19

LAHENDUSTE TESTIMISEL ÄRA AJAGA KOONERDA

Ehitusseadmete rendiga tegeleva ettevõtte Ramirent IT juht Kristjan Kabin jagab intervjuus kogemusi, miks peab majandustarkvara juurutamisel jätma aega ka testimiseks.

LK 18-19

RAHVUSVAHELINE MAJANDUSTARKVARA SAI EESTI PALGA-LAHENDUSE

Rahvusvahelised tarkvarapaketid ei paku reeglina riigiti erineva seadusandluse tõttu palgamoodulit. Eelmise aasta lõpuni oli samas seisus ka Microsoft Dynamics NAVi tarkvara. Tänaseks on olukord BCS Itera abil muutunud ja Eesti seadustele vastav personali- ja palgaarvestusmoodul on olemas.

LK 20-21



LK 22

MEELESPEA FINANTSJUHILE

Erinevate ettevõtete eelarvete jälgimine võib olla ebasobilikku majandustarkvara kasutades kontserni juhtidele tõsine katsumus. On olemas koos soovitusi finantsjuhile, mida majandustarkvara soetamisel järgida, et ettevõtete majandustulemuste konsolideerimine oleks lihtne.

LK 22

VÕIMALUSED LISAVAD RISKE

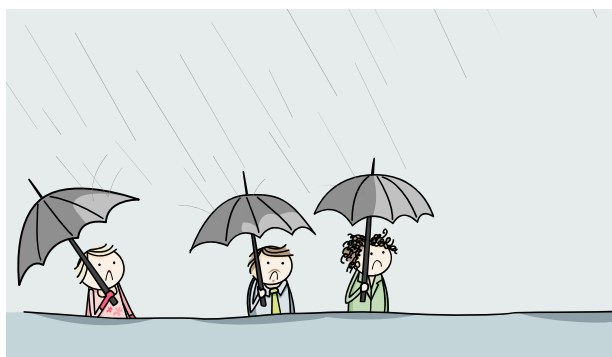
Infosüsteemide kaudu võib ettevõttele lihtsamalt kahju tekitada kui füüsilist vara firmast minema tassides. Auditorfirma Ernst & Young Baltic juhtivkonsultant Siim Aben kirjutab, kuidas infosüsteeme kaitsta.

LK 23

INVESTEERINGUD MAJANDUS-TARKVARASSE - MÕÕDETAVAL VALIKUD

AUTOR: Erko Tamuri, BCS Itera juhataja

SELLES AJAKIRJANUMBRIS PÕÖRAME LISAKS MAJANDUSTARKVARA UUDISTELE JA VÄRSKETELE LAHENDUSTELE SUUREMAT TÄHELEPANU KA TARKVARA INVESTEERINGUTE MÕÕTMISELE JA FINANTSEERIMISELE. MIKS? PRAEGUSE MAJANDUSKESKKONNA TINGIMUSTES TEKIB ETTEVÕTJAL SAGELI MITMEID ÄRILISI VALIKUID NING PINGEID. MAJANDUSTARKVARA VALDKONNA VALIKUD ON NÄHA SIINSEL JOONISEL.



PRAEGUNE OLUKORD

Olemasolev majandustarkvara on aegunud või ebamugav.

Puudulik ja viivitusega ülevaade äriandmetest.

Kliendid ja hankijad nõuavad paremat lahendust omavaheliseks suhtlemiseks.

Lahendus ei kata enam töötajate vajadusi.

Kokkuvõte: ettevõtte on välja kasvanud olemasolevast lahendusest.



TÄNASED NÕUDMISED

Vajadus tõsta terve ettevõtte, sh töötajate tootlikkust.

Vajadus muuta äriprotsessid sujuvamaks ja saavutada parim tulemus.

Vajadus pääseda ligi kvaliteetsemale infole ja aruandlusele.

Vajadus liita mitmed rakendused ja valdkonnad.

Kokkuvõte: tekivad kriitilised valikud, kuidas ja millal teha investeeringuid majandustarkvara lahendustesse.

Otsustajate ees seisab IT-valdkonna juhtimisel rida põhimõttelisi küsimusi. Kuidas muudatusi ellu viia? On see ikka õige otsus? Millal on viimane aeg teha pikaajalise investeeringu otsus?

Sisuliselt ollakse valiku ees, kas investeerida usaldusväärsesse tehnoloogiasse, mis aitab tõsta tootlikkust ja ühendada ettevõtte äritegevused üheks tervikuks, või siis mitte seda teha ning jääda pikemaajalises konkurentsivõitluses järeljooksikuks, seades jätkusuutlikkuse küsimärgi alla. Paberilt vaadates tundub lihtne otsustada, kumba teed pidi soovitakse astuda. Reaalses ettevõtluses pole aga valiku tegemine sugugi kerge, sest kõheldakse, kas suur investeering tasub end ikka ära.

Abiks on, kui järgida majandustarkvara lahenduste investeringute mõõtmisel ning nende planeerimisel paari lihtsat tõe:

- ärge ajage taga ülemäärast täpsust (st raamatupidamislikku sendi-täpsust);
- kaasake kindlasti äriprotsesside juhid (konkreetsete valdkondade eest vastutajad) ja ärge visake ülesannet ainult IT- või finantsjuhtide kapsaada;
- mõõtke kindlasti tuluefekte;
- olge hästi kursis turutrendidega.

Julget pealehakkamist!



ERKO TAMURI: investeerige julgelt ja sihipäraselt majandustarkvara lahendustesse, sest need pakuvad tänases majanduskeskkonnas reaalselt ja tugevat konkurentsieelist, tagavad ettevõtte jätkusuutlikkuse ning muudavad äri tõhusamaks.

KOKKUHOID MAJANDUSTARKVARAGA

Ka Eesti turul edukalt leviva majandustarkvara lahenduse Microsoft Dynamics NAVi rahvusvaheliste kasutajate kogemus ütleb, et võimalik tulu eri valdkondades on keskmiselt 10–50%. Toodud näidetes on võimalik tulu arvatud Eesti tingimusi arvestades.

ETTEVÕTTE TÖÖTAJATE TOOTLIKKUSE KASV

(Microsoft Dynamics NAVi kasutavad ettevõtted väidavad, et see on 10–30%)

• kasutajate hulk	15 inimest
• kasutaja aastane kulu ettevõtjale	270 000 krooni
• oodatav tootlikkuse kasv kasutaja kohta	18%
• oodatav aastane tulu	730 000 krooni

PARANEB INFO- JA ARUANDLUSE JUHTIMINE

(Microsoft Dynamics NAVi kasutavad ettevõtted väidavad, et see on olnud ligikaudu 50%)

• keskmine aeg kuus, mis kulub aruannete loomisele	20 tundi
• töötaja aastane kulu	270 000 krooni
• oodatav efektiivsus aruandluse korraldamisel	50%
• oodatav aastane tulu töötaja kohta	16 000 krooni
• eeldatav töötajate kogutulu (8 töötaja puhul)	128 000 krooni

PARANEB LAOHALDUSE JUHTIMINE

(Microsoft Dynamics NAVi kasutavad ettevõtted väidavad, et see on olnud ligikaudu 15%)

• keskmine laosuurus aastas	20 mln krooni
• eeldatav keskmise laosuuruse vähenemine	15%
• kapitali hind või intress aastas	8%
• oodatav aastane tulu	240 000 krooni



MAJANDUSTARKVARA INVESTEERINGUTE OTSESED JA KAUDSED TULUD

Ettevõtted saavad investeringute mahtude planeerimisega koos IT-partneritega üldjuhul kenasti hakkama. Puudulikuks jääb aga vastus küsimusele, miks neid investeringuid üldse tehakse ja mis tulu need annavad. Eriti jäävad tähelepanu alt välja nn kaudsed tulud.

OTSESED TULUD:

- Vähenevad kulud sisseostuprotsessis, finants-raamatu-pidamisele ning auditeerimisele.
- Kasvab kasum müügitugevusest ja kliendihalduse operatiivsemast korraldamisest.
- Vähenevad hälbed tootmistugevuses ja paraneb ülevaade toote omahinnast.
- Laohaldusprotsess muutub efektiivsemaks ja väheneb kaebuste hulk.
- Väheneb töötajate hulk või kulud uute töötajate palkamiseks jms.

KAUDSED TULUD:

- Ühtne ja usaldusväärne tehnoloogiline keskkond ning selle lihtsam haldamine.

Tervikliku ja usaldusväärse platvormil oleva tehnoloogia ning majandustarkvara kasutamine võimaldab kokkuvõttes vähendada kulusid arendustele, integratsioonidele, uute ideede käimallukkamistele jpm.

- Koostöö suurenemine ettevõtte meeskondade ja osakondade vahel.

Sujuv äriprotsesside juhtimine on üks olulisemaid eeldusi tootlikkuse ja konkurentsivõime tõstmiseks. Ühtset meeskonnatööd toetav ja n-ö automatiseeritud lahendus pakub palju eduvõimalusi, kuid kindlasti tuleb arvestada, et nende äriprotsesside muutmisele peab saama lahendust kohandada.

- Suhtluse mugav korraldamine klientide ja hankijatega annab ettevõttele uue kvaliteedi.

Klientide, tarnijate, edasimüüjate jt omavaheline aktiivsem suhtlemine ja suhtluse sujuvam juhtimine võimaldab tõsta tegevuse kvaliteeti ja tootlikkust. See tähendab igapäevakulude vähenemist. Ettevõtte on suuteline kiiremini reageerima partnerite soovidele ning viima edukamalt ellu muudatusi äriprotsessides.

- Õige ja reaalselt toimuv aruandlus võimaldab teha õigeaegselt vettpidavaid otsuseid jpm.

Avatud majandustarkvara annab laiemalt ligipääsu õigele infole, mis omakorda vähendab kulusid informatsiooni töötlemisele, aruandluse loomisele ja info jagamisele.

- Paraneb uute äriühingute kasutuselevõtmine.

Usaldusväärsele tehnoloogiale toetuv lahendus võimaldab väiksemate kuludega tuua turule uusi tooteid ja teenuseid. Nii suurenevad ettevõtte saavutused uutes valdkondades. M & A protsessidega seotud tulud uute ettevõtete liitmisel ja/või ostmisel vähenevad märgatavalt. ■

INVENTUUR

KOLIS PABERILT KÄSITERMINALI

BCS Itera on loonud võimaluse lugeda laos olevad kaubad üle pastakat ja pliiatsit kasutamata. Inventuur toimub käsiterminalis.

Ettevõtte kaubandus- ja laohalduskonsultant **Indrek Tikva** sõnul on siiani olnud tüüpiline, et inventuuri tegemiseks prinditakse infosüsteemist välja kaupade loend, mida inventeerimisel lapatakse. Paberitelt õige kauba leidmine ja loetud koguse märkimine on aga aeganõudev ja tülikas. Lisaks tuleb andmete ümberkirjutamisel paberilt laoprogrammi ette vigu.

Uus lahendus koosneb käsiterminali programmist ja Microsoft Dynamics NAVi liidest, mis võimaldab kanda andmeid inventuurivihikusse. Inventuuri käigus loetakse käsiterminali kaubalt ribakood ja sisestatakse kogus. Lõpus laetakse käsiterminali kogutud andmed otse majandustarkvarasse. „Paberist ja pliiatsist loobumine annab koguni mitmekordse ajavõidu,” ütles Tikva. ■

RENDIETTEVÕTETE

MAJANDUSTARKVARA KIRJUTATI EESTI KEELDE

Enam kui tosinas riigis kasutusel olev rendiettevõtete majandustarkvara lahendus AIMIT EQM tõlgiti eesti keelde.

Norras toodetud tarkvara aitab rendifirmadel hallata seadmete rendi, müügi ja teenindusega seotud äriprotsesse ning annab ülevaate tulemustest. Eelkõige on see mõeldud ettevõtetele, kelle põhitegevusalaks on liiklusvahendite, ehitusseadmete, tööriistade või muu tehnika rent, müük ja hooldus. Eriti suur lisaväärtus on see ettevõtetele, kelle rendipunktid asuvad mitmes geograafilises paigas ja/või kes vajavad mitmekülgset tegevusstatistikat kuni ühe seadme täpsuseni.

Ühtses keskkonnas on võimalik läbi viia kõik renditegevusega seotud protsessid: rendileandmine, müük, tagastus, hooldus, transport, remont ja tagatisraha haldus. Ühtlasi annab AIMIT EQM ülevaate masinapargi seadmete asukohtadest, rendiajaloo, reserveerimistest ja hetke väljastustest ning võimaldab teha analüüsi rendiseadmete tulususe kohta. Kogu info kajastub automaatselt ka teistes majandustarkvara valdkondades: finantsmoodulis, müügi ja müügivõlgade osas jne. ■

TELEMA MÕISTAB

NÜÜD KA MICROSOFT
DYNAMICS NAVI DOKUMENTE

Microsoft Dynamics NAVi omanikud saavad kasutada elektrooniliste dokumentide vahendaja ASi Telema teenuseid. Aasta algusest turule jõudnud liides ühildab kaks süsteemi.

Telema EDS teenus võimaldab turvaliselt saata ja vastu võtta elektroonilisi dokumente. Kui NAVi kasutaja on sisestanud ostutellimuse oma majandustarkvarasse, siis edastatakse see Telema liidese kaudu tarnija infosüsteemi. Nii dokumendi saatja kui ka vastuvõtja saavad andmeid töödelda oma infosüsteemis isegi siis, kui nad kasutavad eri tarkvara (nt NAV ja Epicor/Scala, Hansa jne). Telema muudab edastatud failid automaatselt mistahes infosüsteemile arusaadavasse formaati. ■

MILLISEID DOKUMENTE SAAB
SAATA JA VASTU VÕTTA?

- tooteinfo
- hinnakirjad
- ostu- ja müügitellimused
- ostu- ja müügiarved
- saatelehed

Ehitusseadmete, tööriistade või muu tehnika rendiga tegelevate ettevõtete tegevusi aitab juhtida eestikeelne AIMIT EQM renditarkvara.



AKTSIISILAHENDUS

EEMALDAB ARVEPIDAMISEST VEAD

Alkoholi- ja tubakatooteid käitlevate ettevõtete jaoks on valminud spetsiaalne aktsiisilahendus, mis aitab vältida vigu maksu- ja tolliametile esitatavates aruannetes.

Microsoft Dynamics NAVi majandustarkvarale lisati lahendus, mis muudab töhusamaks aktsiisiga seotud tootmis-, ostu-, ladustamis- või müügitgevused. Näiteks lisandub aktsiisikohustusega kauba liikumisel vabasse ringlusesse aktsiisimaks kauba omahinnale automaatselt. Lahendus haldab ka aktsiisikaupade vastuvõttu, üleviimist aktsiisilaost tavalattu, väljasaatmist ja mahakandmist. Ühtlasi võimaldab aktsiisimoodul koostada maksu- ja tolliameti nõutud aruandeid. Valeandmete esitamine on välistatud, sest aktsiisisummad arvutatakse kohe välja ja kogu info saadakse ühest majandustarkvara keskkonnast.

Lähiajal on oodata ka elektri-, pakendi- ja kütuseaktsiisi arendusi. ■

AKTSIISILAHENDUS KOOSTAB SAATELEHED JA ARUANDED

DOKUMENDID:

- **A - saateleht.** Kasutatakse liikumisel aktsiisilaost aktsiisilattu (aktsiis maksmata).
- **T - saateleht.** Kasutatakse liikumisel aktsiisilaost tavalattu, otse kliendile või aktsiisilattu (aktsiis on makstud).
- **AAD - saateleht.** Kasutatakse kauba liikumisel EL liikmesriikide vahel (ajutise aktsiisivabastusega alkoholi puhul).
- **SAAD - saateleht.** Kasutatakse kauba liikumisel EL liikmesriikide vahel (tarbimisse lubatud alkohol)
- **Tavasaatelehe/arve täiendus,** et vastata alkoholi ja tubaka saatmise nõuetele.

ARUANDED:

- alkoholi/tubakatoode liikumise ja laoseisu aruanne,
- alkoholi/tubaka aktsiisideklaratsioon,
- aruanne alkoholi registrile,
- tubaka aktsiisideklaratsioon,
- aktsiisikohustuse aruanne,
- tehingud aktsiisisummadega.

TÖÖTAJAPORTAALI

KAUDU SAAB NAVILE KÕIKJALT LIGI

Majandustarkvara Microsoft Dynamics NAVi uus lahendus võimaldab töötajatel pääseda ligi majandustarkvaraga hallatavale infole.

Lihtne veebipõhine töötajaportaali (*Employee Portal*) on mõeldud töötajatele, kelle ametikohustused eeldavad harvemat või ainult osadele NAVi andmete ligipääsu, mistõttu pole neil vaja tarkvara täielikku kasutusõigust. Näiteks saab müügipersonal sisestada portaali kaudu tellimusi, vaadata kliendiinfot ja ajalugu.

Ostuosakonna töötajatel on aga võimalik kontrollida kaupade saadavust või tootmisdisaineril vaadata tootmiskomplektide koostisosi. Portaal is kajastuvad uuendused NAVi andmetes ja aruannetes reaalselt. Olulise lisaväärtuse annab töötajaportaali ka NAVi tavakasutajale. Kui varem sai majandustarkvara andmeid kasutada vaid kontoris enda arvutist, siis läbi portaali pääseb NAVile ligi kõikjalt, kus on internetiühendus. ■

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV Employee Portal interface. At the top, there's a header with the text 'Tähtis! See on Microsoft Dynamics NAVi uus funktsioon!' and a sub-header 'Klienti kaart'. Below this, there's a form for client information with fields for 'Nimi', 'Aadress', 'Telefon', and 'E-post'. The 'Nimi' field is filled with 'Klienti kaart'. The 'Aadress' field is filled with 'Klienti kaart'. The 'Telefon' field is filled with 'Klienti kaart'. The 'E-post' field is filled with 'Klienti kaart'. Below the form, there's a table titled 'Hooparvete loend' (Summary of sales) with columns for 'Date', 'Quantity', and 'Price'. The table contains three rows of data. The bottom section shows a 'Hooparvete kaart' (Summary of sales card) with fields for 'Date', 'Quantity', and 'Price'. The 'Date' field is filled with '20.01.2008'. The 'Quantity' field is filled with '1000000'. The 'Price' field is filled with '1000000'.

JAEMÜÜJATE

MAJANDUSTARKVARALE LISATI
SUURIM HULK UUSI LAHENDUSI

Islandi tarkvaraarendaja LS Group on valmis saanud jaemüügiettevõtetele mõeldud majandustarkvara LS Retail NAV uue versiooni. Arendaja kinnitusele on tegemist kõige rakendusterikkama versiooni uuendusega.

LS Retail NAV 2009.1 (6.1) versioonis on täiendatud spetsiaalsete müügitellimuste lahendust, mis võimaldab kassas vastu võtta müügitellimusi, arvestades kliendi erivajadusi. Näiteks saab kassas fikseerida kliendi soovi tellida kindla kanga ning värviga mööblit. Süsteem võimaldab küsida kliendilt tellimuse eest ka ettemaksu.

Täiendatud on infokoodide kasutamise võimalusi info kogumiseks müügiotsuses. Võimalik on määrata, millist infot kassas kogutakse, näiteks millised olid allahindluse ja kauba tagastuse põhjused või millise koodiga kinkekaarte kasutas klient kassas tasumiseks (et ühte kinkekaarti ei saaks kasutada mitu korda). Samuti saab infokoodi kasutada kauba müügisoovitusel – kui klient ostab kauba, näitab programm soovitusi, millist kaupa klienditeenindaja veel võiks talle pakkuda. Infokoodi on võimalik kasutada ka klientide küsitlusel „jah/ei” stiilis ning sisestada vastused kassas.

Uuendusena on tarkvaras sooduspakkumiste sidumine püsikliendi programmidega.

Oluliselt laiendati kauba tagastuse ja kliendile raha tagasimaksamise võimalusi. Lahendus lubab ka osalist tagasivõtmist: originaalmüügikviitungilt on võimalik valida, milliseid kaupu ning millises koguses tagasi võtta.

Täiustatud on seeria- ja partiinumbrite kasutamist. Kassas saab nüüd vaadata, milliste numbritega kaubad on laos, ja jälgida nende abil aegumistähtaegu põhimõttel „first expired first out”.

LS Retail on Microsoft Dynamics NAVil põhinev erilahendus jaemüügiettevõtetele. Lahendust kasutab maailmas enam kui 1400 klienti rohkem kui 26 000 kaupluses. Teiste hulgas kasutavad LS Retail tarkvara ka Adidas, IKEA, Shell ja Vero Moda. ■

Vt lisa lk 12-13

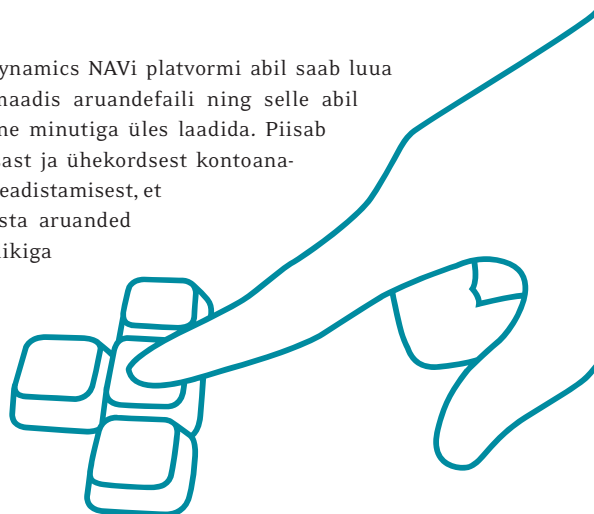
MAJANDUSAASTA

ARUANDE ESITAMISEKS PIISAB PAARIST KLIKIST

Sellest aastast nõuab majandusaasta aruannete uus elektroonilise esitamise kord ettevõtte raamatupidajalt varasemast rohkem käsitööd. Microsoft Dynamics NAVi platvorm võimaldab aga andmed juba mõne minutiga kindlaksmääratud internetikeskkonnas üles laadida.

Ettevõtja peab esitama majandusaasta aruande ettevõtjaportaali e-keskkonnas (<https://ettevotjaportaali.rik.ee/>) kokkulepitud formaadis ja ühekordselt. Eesmärk on õilis – lihtsustada aruandluse kohustust. Finantsosakonnale ja raamatupidajale tähendab uus kord aga varasemast rohkem käsitööd. Kui seni sai aruande koostada ja esitada endale meelepärast programmi kasutades (tavapäraselt Microsoft Word või Excel), siis nüüd tuleb ettevõtjaportaalis nõutud andmed sisestada igale väljale käsitsi.

Microsoft Dynamics NAVi platvormi abil saab luua nõutud formaadis aruandefaili ning selle abil andmed mõne minutiga üles laadida. Piisab üksnes lihtsast ja ühekordsest kontoanalüüsi tüüpi seadistamisest, et majandusaasta aruanded vaid paari klikiga esitada. ■



MAJANDUSTARKVARA OST EI JÄÄ RAHA TAHA



■ **AUTOR:** Leho Hermann, BCS Itera müügikonsultant

Majandustarkvara lahenduse soetamisel on oluline selle hind. Keskmise Eesti ettevõtte jaoks on tegu piisavalt suure investeeringuga, et otsida eri finantseerimisviise. Kui firma ostab auto, siis on kõigile selge, et kui soovitakse makseid ajatada, siis on parimaks lahenduseks liising. Millised on aga variandid, kui tegu on immateriaalse varaga?

MAKSETE AJATAMINE JÄRELMAKSU VÕI LIISINGUGA

Kliendil tuleb koostööd teha oma partneri või finantseerimisasutusega, kes taolisi teenust pakub. See on võrreldav ükskõik millise kodutehnika järelmaksu või auto-liisinguga – klient teeb kindlas suuruses sissemakse (nt 10% eelarvest) ning tasub kokkulepitud perioodi (nt kolme aasta) jooksul igakuiseid põhimakseid ja intressi. Viimane sõltub ettevõtte reitingust teenusepakkuja silmis.

Eelis on see, et ei pea kohe tegema suurt kulutust, investeeringu saab ajatada pikema perioodi peale. Miinus on raha kasutamise eest makstav intress, aga see on iga taolise teenuse loomulik osa.

Kuna tegu on majandustarkvara projektiga ning tagatiseks midagi füüsiliselt käegakatsutavat pole, siis on finantseerimisalase koostöö eelduseks väga head suhted ja üksteise tundmine.

MAJANDUSTARKVARA LITSENTSIDE SOETAMINE RENDIGA

Aastaid tagasi levima hakanud tarkvara soetamine rendi teel on jõudnud ka majandustarkvara valdkonda. Mitmed tootjad on sobivad skeemid välja töötanud ning pakuvad neid aktiivselt oma potentsiaalsetele klientidele. Olenevalt pakku-

jast võib rent hõlmata lisaks tarkvarale ka vajaminevat riistvara (nt serverid).

Tarkvaralahenduse investeeringud on tavaliselt üsna pika tasuvusajaga ning eeldavad kliendilt kindlat visiooni, mis suunas ja kui kiiresti ta soovib lähiaastatel areneda. Rentimine võib osutuda päästerõngaks näiteks alustavale ettevõttele, kes saab selle teenuse abil kasutada kõige kaasaegsemat majandustarkvara ilma, et ta peaks ennast ebakindlates tingimustes kindlate lahenduste või kasutaja mahutusega piirama.

Rendimudeli järgi makstakse selle eest, mida kasutatakse, ja täpselt nii kaua, kui seda kasutatakse. Kui tavaliselt ostetakse tarkvara kindla arvu kasutajate tarbeks, siis rendi puhul seda ei fikseerita. Igakuise makstakse renditasu vastavalt sellele, kui paljud majandustarkvara lahendust kasutasid. Seega, näiteks suvel puhkuste ajal on

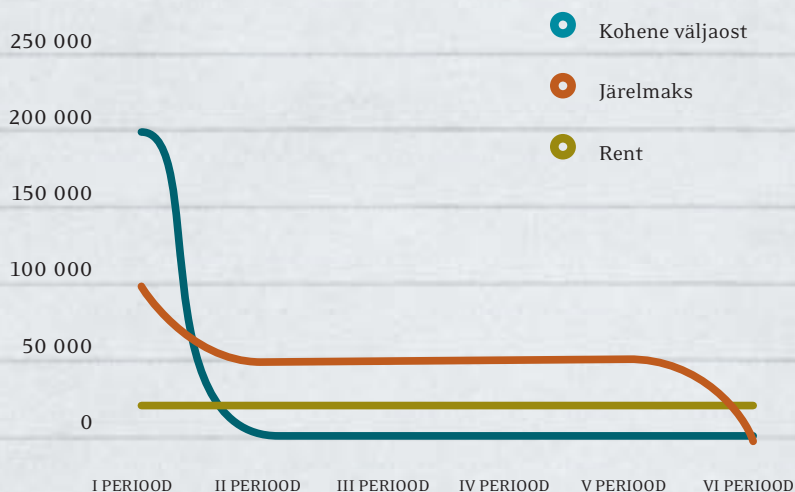
tarkvaralahenduse kuumaksed väiksemad. Kui tavaliselt ostab klient ühekorraga litsentsid välja (või mingi perioodi jooksul järelmaksuga), siis rendi puhul sissemaksete puuduvad ning klient hakkab esimesest kasutuskust maksma kuumaksu. Rendimudeli puhul ei saabu hetke, kui tarkvara saab rentija omaks. Rendimakseid tasutakse nii kaua, kui lahendust kasutatakse.

EASI KAASAMINE MAJANDUS- TARKVARA LAHENDUSTESSE

Töömahukas osa uute lahenduste juurutamises on koolitamine, nii uute protsesside kui ka tarkvara enda tutvustamine. EASI toetuse eesmärk on tõsta ettevõtete töötajate ja juhtide tööalaste teadmiste ning oskuste taset konkurentsivõime suurendamiseks. Toetus võib moodustada kuni 50% koolitusprojekti eelarvest. Selle saamiseks on kindlad tingimused (nt ei saa toetust jaemüügiga tegelevad ettevõtted), millega võib tutvuda EASI kodulehel www.eas.ee.

Kõiki finantseerimisvariante on võimalik kombineerida, eraldi kasutades ei pruugi nad katta kõiki vajalikke osi. Näiteks võib koolituse jaoks taotleda abi EASilt, ülejäänud projektiosade puhul aga pidada läbirääkimisi järelmaksuga finantseerimise vms osas. ■

TARKVARAINVESTEERINGUTE MAKSETE AJATAMISE KOLM VÕIMALUST



TARKVARAARENDUSE ESIMESED SAMMUD OTSUSTAVAD LÕPPTULEMUSE

■ AUTOR: Kulli Rebane, BCS Itera projektijuht



MAJANDUSTARKVARA PROJEKT ON NAGU MAJA EHITAMINE: VÕIB LEPPIDA TÜÜPPROJEKTIGA VÕI NÄHA VAEVA, ET LUUA SIISKI SOOVIDEKOHANE HOONE. NII ON KA TARKVARAPROJEKTIGA – IGA ETTEVÕTE ON OMANÄOLINE JA VAJAB EESMÄRKIDELE VASTAVAT LAHENDUST.

Rätsepaülikonnana sobiva lahenduse leidmiseks tuleb nii kliendil kui ka majandustarkvara sisseseadjal palju eeltööd teha. Analüüsi ja disaini võib julgelt projekti kõige otsustavamaks ja olulisemaks etapiks nimetada. Just hoolikalt läbimõeldud otsused tagavad eduka lõpptulemuse. Kuid või juhtuda ka vastupidi – tegemata jäänud töö läbimõetlemata arenduste näol muudab hilisemad juurutamise ja arendamise etapid aeganõudvaks ning kulukaks.

Lahenduse väljatöötamine jaguneb kolmeks etapiks:

1. Diagnostika käigus pannakse paberile peamised vajadused ja ootused uuele tarkvarale.
2. Äriprotsesside ja vajaduste analüüsi eesmärk on detailselt kirjeldada praegused ja tulevased äritegevused ja nendest tulenevad nõuded tarkvarale.
3. Disaini tulemus on tulevase lahenduse üksikasjalik kirjeldus, valmib prototüüp.

DIAGNOSTIKA

Ettevõtte peab olema kindel eesmärk, miks tarkvara juurutatakse. Vajadustes aitab selgusele jõuda diagnostika. Diagnostikaetapi võib klient läbida oma jõududega, kuid sageli on mõistlikum kasutada ekspertide abi. Valdkonnaga igapäevaselt tegelev inimene tajub oma tööprotsesse iseenesestmõistetavana ja ei oska neid tarkvaralahenduselt nõudagi. Täpsustamata nõuded mõjutavad hiljem aga tuntuvalt projekti ulatust. Halvimal juhul võib hilisemates etappides selguda, et vajalikud nõuded ei olegi partneri pakutava tarkvaraga kaetavad.

Reeglina valmib võtmekasutajatelt intervjuude vormis saadud info põhjal vajaduste kaardistus ehk diagnostikadokument. Kasutusel on ka valikvastustega küsimustikud, mida kombineeritakse intervjuudega.

Diagnostika järel tehtud pakkumiste põhjal teeb klient otsuse, kas ja kuidas edasi liikuda. Detailidesse laskumata võetakse vastu põhimõtteline otsus, millise tarkvara ja partneriga soovitakse jätkata. Kliendil on otsust lihtsam teha, kui ta on enne paika pannud, millised on tema jaoks esmatähtsad kriteeriumid (standardis võimalikult täpselt sobiv funktsionaalsus, hind, juurutamise aeg, partner ja tema kogemused analoogsete projektidega vms).

Kindlasti tuleb juba diagnostikaetapis kaasata otsustamisel võtmekasutajad. See paneb inimesed tundma, et nad loovad lahendust endale, ja nad pühenduvad põhjalikumalt tegevuste ja info läbimõtlemisele.

ANALÜÜS

Kui otsus jätkata on tehtud, minnakse järgmise sammuga juba palju detailsemaks. Ka analüüsi etapis kasutatakse peamiselt analüüsiintervjuud. Kui aga diagnostikaetapi intervjuudes puudutatakse küsimused protsessi üldiselt, siis analüüsis liigutakse kõige detailsemate tasemeteni. Lahenduse väljatöötamise aluseks järgmistes etappides on analüüsi käigus kirjeldatud tegevused, mistõttu on äärmiselt oluline, et need oleksid hoolikalt läbi mõeldud.

Analüüs on partneri ja kliendi ühistöö. Protsesside ja eripärade on kõige enam kursis just ettevõtte enda töötajad. Konsultant saab abistada suunavate küsimustega. Partneri pädevusest annab märku oskus küsida. Mida enam on konsultandil/analüütikul kogemusi analoogsest valdkonnast või lahendusest, seda kindlamini võib klient ennast intervjuudel tunda.

Lisaks äriprotsessidele kaardistatakse ka olemasolev infrastruktuur. Ühtlasi kirjeldatakse võimalikud välised rakendused, millega tulevane lahendus tuleb liides-tada (veebikeskkond, elektrooniliste dokumentide vahetus jms), ning lepitakse kokku, kui detailselt ning mis mahus algandmed olemasolevast süsteemist uude üle kantakse.

Kliendil on sageli keeruline valida, milliseid tegevusi ja mis mahus uue tarkvaralahendusega muuta, kuna sageli puudub see paljude töötajate tööülesandeid ja -harjumusi. Äriprotsesside analüüs selgitab valdkonnad või toimingud, mida ei ole mõtet loodavasse tarkvarasse senisel kujul viia ning mis vajavad muutmist.

DISAIN

Disaini ehk projekteerimise etapis valmib tulevane lahendus, esialgu küll veel paberil. Peamiseks koostöövormiks on töörühmad, kus vaadatakse planeeritav lahendus tarkvara testkeskkonnas üle. Koostöö võtmetegijate vahel on oluline kõikides etappides, kuid disaini ajal lasub neil kõige suurem vastutus. Siin vastu võetud otsused ja lahendused hakkavad tulevikus äriprotsesse toetama. Kindlasti

ei tohi analüüsi- ja disainietapp olla vaid punane tähtaeg kalendris. Sageli on kasulik lisaks võtmetegijatele kaasata ka olemasoleva lahenduse aktiivsed kasutajad, kes oskavad välja tuua senised probleemid ja kitsaskohad tarkvaraga. Kõneka on näited kliendi sisemisest töökorraldusest, kus lahenduse panevad paika osakonnajuhatajad, kes ise igapäevaselt kõikides tööloikudes ei osale. Nad ei pruugi teada tegelikke probleeme ning uued lahendused ei sobi seega sageli reaalses eluga.

Samas nõuab lõppkasutajate kaasamine kliendilt tugevat projektijuhtimist. Tarkvara igapäevakasutajad ei pruugi olla kursis ettevõtte kaugemate visioonidega ning soovivad lahenduses näha kõike sama, millega täna harjunud ollakse. Kliendil tuleb säilitada avatud meel -

tahetakse ju tarkvaraga protsesse paremaks muuta, mitte olemasolevat lahendust uude tarkvarasse kopeerida.

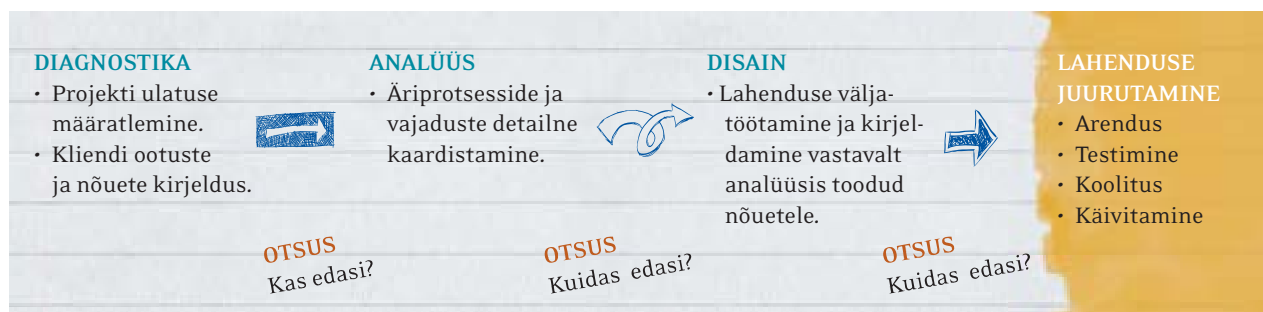
Disainietapi lõpuks on paika pandud lahenduse ulatus. Juurutamise käigus on soovitatav projekti mahust kinni hoida, sest lumepalliefekti oht on suur - üks muudatus toob kaasa teise ning sellest saab lõppematu protsess. Kui on teada, et mingites loikudes tuleb muudatusi, sest ettevõtte protsessid ei ole veel lõplikult paigas, on mõistlikum lahendus sisse seada etappide kaupa (nt valdkondade loikes).

Kogu protsess võtab aega ligikaudu 2-6 kuud. Samu etappe tuleb järgida ka väiksemaid jätkuprojekte teostades, sellisel juhul võib nende läbiviimise aeg olla sõltuvalt ülesandest ka lühem.

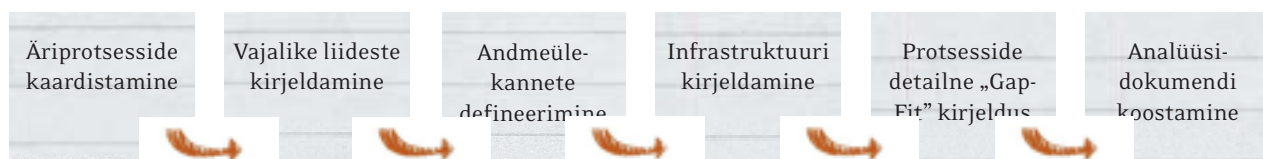
Kindlasti peab ka analüüsi- ja disainietappi võtma kui kindla aja- ning tööajotuskavaga projekti. See motiveerib mõlemat poolt kiiresti otsuseid tegema. Ettevõtte äriprotsessid muutuvad ning mida pikem on projekt, seda keerulisemaks läheb muudatuste haldus ning lõppeesmärgi hoidmine.

Disainietapis on oht, et klient ei mõista konsultandi tarkvaraalaaste terminitega keelt. Kui ta sellest märku ei anna, võib lõplik lahendus tema jaoks hägusaks jääda. Projekti alguses tuleb terminoloogias kogu leppida ja kohe märku anda, kui järg hakkab kaduma. Hästi koostatud disainidokumendi kasutatakse reaalses elus ja see on kliendile arusaadav ilma lisaselgitusteta ning teostajale selgeks ülesandepüstituseks. ■

DIAGNOSTIKA SELGITAB TARKVARALAHENDUSE TULEVIKU



ANALÜÜSI PROTSESS



DISAINI PROTSESS



Tarkvaralahenduse diagnostika eelneb reeglina pakkumisele ja on eraldiseisev etapp. Analüüs ja disain võivad, kuid ei pruugi olla osa terviklahenduse juurutamisest. Sageli teostatakse analüüs ja disain eraldi tööna, leppimata kokku kogu lahenduse ulatuses, eelarves ja ajakavas. Projekti täpne ulatus selgub alles disainietapi lõpuks.

TOOTMIST PABERI JA PLIIATSIGA JUHTIDES JÄÄB HÄTTA

■ **AUTORID:** **Urmaz Pill**, BCS Itera tootmiskonsultant • **Evelin Õis**, BCS Itera tootmiskonsultant



TELLIMUSPÕHISE TEGEVUSE JUHTIMINE ON MASSTOOTMISE OMAST PALJU KEERULISEM – VÕIMALIKE TEGEVUSTE JA TOODETE KOMPONENTIDE KOMBINATSIOONE TEKIB MITME SUURUSJÄRGU VÕRRA ROHKEM. SEETÕTTU EI SAA ENAM PABERI JA PLIIATSIGA TELLIMUSPÕHIST TOOTMIST EDUKALT JUHTIDA.

Tellimuspõhise tootmise juhtimisega satuvad tihti hätta ettevõtted, kes on alustanud väikefirmadena. Kui sul on alla kümne töötaja ja klientidele pakutakse ühte kuni kolme tooteseeriat, siis saab tootmisjuht nii väikesemahulise tootmise korraldamisega kenasti hakkama, kasutades kas või Excelit. Aga kui ettevõtte kasvab suuremaks ja juhtimine muutub üha keerukamaks, on aeg mõelda ressurside planeerimise spetsiaaltarkvarale.

Enamasti on tellimuspõhiselt tegutsevas tootmisettevõttes olemas omaette toimiv raamatupidamistarkvara. Sellega ühendatult või eraldi tegutseb laohaldustarkvara (või kasutatakse arvestuse pidamiseks Excelit). Tootmist toetab disaini tarkvara ning eraldi on veel olemas ka müügisüsteem. Pole raske näha, et kõik

need omaette tegutsevad tarkvarad tekitavad töökorralduses probleeme. Näiteks kui ostusüsteem on tootmise juhtimisest eraldatud, siis on keerukamate toodete puhul raske tagada, et kõik vajalikud materjalid oleksid laos olemas õigel ajal ja sobivates kogustes. Samuti, kui müügisüsteemil puudub side tootmisega, ei ole lihtne anda kliendile lubadusi toote võimaliku tarneaaja kohta. Mõistagi saavad inimesed suhelda ja infot vahetada. Kui aga vannitoamööbli tootjal on kraanikapi valmistamiseks valida 7 sorti laminaadi, 5 uksele, 12 sorti käepidemete, 9 kraanikausi, 4 segisti, 4 peegli ja 5 peeglivalgusti vahel, siis võib tekkida juba 302 400 erinevat kraanikappi. Ka parimad juhid jäävad tõsiselt hätta, kui tootevariatsioonide arv ulatub kümnetesse tuhandetesse.

Euroopa parimad tööstusettevõtted on selliste olukordade lahendamiseks üha enam hakanud kasutama ühendatud infosüsteeme. See tähendab, et kogu ettevõtte operatiivjuhtimine on seotud ühtsesse keskkonda.

Parimal juhul on samas süsteemis ka valmistoodangu kirjeldamine. Nii piisab tootmisprotsessi käivitamiseks näiteks sellest, et salongi klienditeenindaja sisestab lihtsalt ühekordselt andmed. Klienditeenindaja kirjeldab süsteemis tellitud toodet ja kohe saavad töö alustamiseks info kõik tootmistegevusega seotud osapooled – tootmisüksusele läheb tootmistellimus, ostuosakonnale teave ostuvajadusest, krediitkontrollile ja raamatupidamisüksusele aga vajalikest ettemaksumedest jne. ■

MAJANDUSTARKVARA JUHIB TOOTMIST TOOTEARENDESEST...

- Tootearenduse üksus leidis mööbliturgu analüüsid, et turul on potentsiaalne nõudlus kergesti kombineeritava ja kohandatava mööbli järele. Kliendid soovivad ise mööblit komplekteerida (määrata viimistlusmaterjale, kapi mõõte, uste arvu jne).
- Tootearendus valmistab majandustarkvara abil ette tooteseeria X tootmisprotsessi ja komponendivajadused. Jälgides paralleelselt omahinna kujunemist, jõuab tootearendus järeldusele, et näiteks kappidele klaasuste pakkumine on

tooteseeria kasumlikkuse seisukohalt ebaotstarbekas, ning piirab valikute tegemise võimaluse optimaalsele tasemele.

- Ostuüksus asub läbirääkimistesse materjalide ja komponentide hangete üle. Otsustatakse, mida on mõistlik toota endal, mida osta. Nende otsuste jaoks annab infosüsteem teabe tootmise omahinna ja tootmiseadmete hõivatuse kohta.
- Eduka müügitöö tulemusena soovib klient vormistada tellimuse.

20 AASTAT ON TÖÖSTUSETTEVÕTETE INFOSÜSTEEME TUNDMATUSENI MUUTNUD

Taani tarkvaraarendaja TRIMIT A/S on maailma suuremaid tootmislahenduste pakkujaid. Ettevõtte tootmisjuht Jesper Bech ja juhatuse liige Steen Wæver Poulsen räägivad intervjuus arenguhüppest, mille on 20 aastaga teinud tootmisettevõtetele pakutav majandustarkvara.

TRIMIT A/S on teinud nii Taani kui välismaiste tootmisettevõtetega koostööd alates 1991. aastast. Kui võrrelda 1991. ja 2010. aastat, siis kuidas on muutunud infotehnoloogia kasutamine tööstussektoris? 1991. aastal oli infotehnoloogia midagi sellist, mida kasutati kontoris, et saada algeline ülevaade tootmisprotsessidest, tootestruktuurist, logistikast jms. Praegu kasutatakse infotehnoloogiat otse tootmistehhis – see on jõudnud tavatöötajani. Tootja ühildab oma IT-lahenduse interneti kaudu ka juba klientide, tarnijate jt omaga.

Mitte ainult tarkvara, vaid ka riistvara on läbinud selle ajaga suure arengu. Tänu sellele on saanud võimalikuks IT-rakendamise ettevõtte kõigis ärivaldkondades (nt tootmisseadmete liidestamine majandustarkvaraga).

TRIMIT A/S klientide hulka kuulub sadu tootmisettevõtteid. Milline on olnud teravikliku majandustarkvara põhiline kasutegur teie klientidele?

TRIMITiga on tootjad leidnud lahenduse kahele suurele murelapsele: tootevariantide haldamine ja toodete konfiguratsioon. Meie klientidel on märkimisväärselt vähenenud haldamist vajav BOMide (toote kom-

ponentide, ingl *bill of materials*) arv. Ka turule jõudmise aeg on olnud kriitiline näitaja, samuti suutlikkus reageerida muutunud turutingimustele.

Millised valdkonnad vajavad majandustarkvara abil haldamist kõige esimesena? Esimene võtmetähtsusega valdkond on BOMi struktuur. Tootjad on hädas andmete haldamisega sarnastes BOMi struktuurides. „Ma unustasin uuendada...” on tihti kuulnud vabandus. Seega, kõigepealt tuleks saada täielikult kontrolli alla BOMi struktuur, siis laovarud ja materjalivajaduse planeerimine. Mõnel juhul tuleb tegeleda ka tootmisvõimsusega.

Mida soovitate tootmisettevõtetele, kes alles kaaluvad majandustarkvara soetamist?

Kasutusel olnud süsteem tuleb unustada. Mitmed projektid kannatavad just sellise suhtumise tõttu – „Me tahame nii, nagu oli vanasti”. Kindlasti peaks ettevõtte olema teadlik oma üldistest vajadustest ja mitte takerduma detailidesse. Näiteks võib klient otsustada, et tarneaegade optimeerimiseks loobub ta kõigist käsitsi tehtud protsessidest. Meie jaoks on tähtsaim see, kuidas ettevõtte majandus-



„KASUTUSEL OLNUD SÜSTEEM TULEB UNUSTADA.”

Jesper Bech (vasakul) ja
Steen Wæver Poulsen

tarkvara pakkujate poole pöörduvad ning mida nemad omakorda vastavad – suhtlus. Kõik sõltub sellest, milline on kliendi visioon. Kas ettevõtte tahab kasutada majandustarkvara selleks, et muuta ja optimeerida oma tootmist, või soovitakse tarkvaraga toetada seniseid äriprotsesse.

Millised on pudelikaelad, kuhu tootjad ERP-lahendust juurutades takerduvad?

Nendeks on töötajad, kes ei ole motiveeritud ja eelistavad endist lahendust. Ettevõtte visioon ja vajadus muutusteks ei ole neile piisavalt hästi selgeks tehtud. ■

... KUNI JÄRELMÜÜGI JA HOOLDUSENI

- Klient komplekteerib kataloogi või müügiagendi abil endale sobiliku mööbli. Seejärel saab ta kohe reaalse tarnetähtaja, kuna süsteem teab tootmisressursside kasutust, vajalike materjalide hulka laos ja teisi tähtaega mõjutavaid tegureid. Samuti saab klient kohe teada toote lõpliku hinna, sest majandustarkvara on selle vastavalt soovitud tootele, materjalile jne välja arvutanud.
- Sõltuvalt kategooriast (müük ettemaksuga või krediit) saab klient lõpliku tarnetähtaja pärast esimese osamakse tasumist või ongi algselt majandustarkvara välja arvutatud tähtaeg

lõplik ja tellimuse kinnitamisel see vormistatakse ning antakse tootmisesse.

- Komponentidele, mis ostetakse sisse iga tellimuse jaoks eraldi (disainielemendid vms), luuakse süsteemis automaatsed ostutellimused, st ostuüksus saab info samaaegselt tootmisüksusega, et vajadusel kohe tegutsema hakata.
- Kliendile tarnitakse kaup õigeaegselt, mõistliku marginaaliga ning süsteemi jääb teave kliendi eelistatud variandi kohta, mida võib hiljem kasutada järelmüügil või hoolduses. ■

ÕPPIMISEGA SAAVUTATUD KOKKUHOID

AUTOR: Tanel Raig



LINCONA PÖRANDAKESKUSE MAJANDUSTARKVARA JUURUTAMISE ALGUSES TELLIS FIRMA ARENDUSI, MIDA SIIANI EI KASUTATA. TÖÖDE KÄIGUS ÕPITI NÄGEMA TEGELIKKE VAJADUSI NING JUHT KINNITAB, ET UUED ARENDUSED TASUSID END JUBA AASTAGA ÄRA.

Uue majandustarkvara sisseseadmine algas Linconas 2006. aastal. Senist tarkvara Solomon maailmas enam edasi ei arendatud, mistõttu kadus Eestis tugi. Lincona juhatuse liige Sven Ersling tunnistab, et Solomoni analüütika võimalused olid juba nagunii ajale jalgu jäänud – kiiretel kasvuaastatel ei saanud enam programmist kätte infot, mida otsustamiseks vaja oli.

Ka laos oli segadust palju. Müüja võis lao-programmist vaadata, et seal on mõnda rullmaterjali 500 m². Laos kaupa komplekteerides selgus aga, et see koosneb kolmemeetristest juppidest, mis rullidest on järele jäänud. Kliendi vajadusi selline olukord enamasti ei rahuldanud. Seda, kus mingi asi laos üldse asus, teadis ainult laomees ja sedagi juhul, kui keegi polnud kaupa vahepeal kuhugi mujale tõstnud.

LIIGA PALJU AREDAJAJD

Esimeses etapis otsustati Linconas juurutada uus tarkvara ostu-müügi osas ja raamatupidamises. Kõik aga algas vahevaliselt. Ülesande püstitust asus tarkvaraarendajale koostama ettevõttes moodus-



Lincona juhatuse liige Sven Ersling (vasakul) ja lao juhataja Jan Meresmaa on rahul laohaldustarkvara jaoks tellitud erilahendustega, mis said sellised, mida ettevõtte igapäevatoos vajab.

tatud grupp, kuhu kuulus üks inimene raamatupidamisest, ostu- ja müügiosakonnast ning laost. Reeglina olid need osakondade juhid, kellel varasemat kokkupuudet tarkvara juurutamisega ei olnud. Lao juhataja Jan Meresmaa meenutab, et inimesed olid oma mõtetega vanas programmis kinni ja uut hakati selle järgi seadma. „Juurutusprotsessi lõpus saime aru, et aur läheb valesse kohta,” nentis Meresmaa.

Ersling lisab, et tarkvara juurutamiseks sai liiga suur grupp moodustatud. „Igaüks hakkas oma asja ajama ja kuna kogemust ei olnud, siis fantaseeriti üle ning tekkis ülearendamine. Lasime endale teha väga palju asju, mida me ei vajanud.” Meresmaa sõnul tulenes see kogenematus – sooviti igasugu asju, arendaja oli aga väga vastutulelik ja tegi kõik sõnasõnalt ära.

TÕLK PÄÄSTIS TÜHIARENDUSTEST

Tühiarendustele leiti aga lahendus. Kui teises etapis laohaldust juurutati, siis enam Erslingu kinnitusel tühja raha ei makstud. Appi kutsuti väline peakasutaja – inimene, kellel oli olemas kasutaja

poole pealt varasem kogemus. Kalvi Tering oli Premia Tallinna Külmoone IT-arendusjuhina võtnud kasutusele IT-lahendusi alates üldistest tööprotsesside juhtimisest kuni tootmise ja laohalduseni välja (Premia Tallinna Külmoone majandustarkvara arendustest rääkis Tering ajakirja Äri-IT eelmises numbris). Ersling selgitab, et Teringu olulisim roll oli info vahetamine Lincona ja arendaja BCS Itera vahel. „Meie oma kogenematuses ei osanud soove õiges keeles esitada. Kuna Kalvil oli see kogemus olemas, siis tema oli seal vahel tõlgiks,” räägib Ersling.

BCS Itera kliendihaldur Rainis Mitt nõustub, et väline konsultant aitas kindlasti võtmekasutajatel paremini partnerist aru saada. Oluline oli ka tugi otsuste tegemisel, kuna juurutati funktsionaalsust, milles ettevõtte endal puudus kogemus (lao juhtimine). „Väline konsultant abistas ettevõtet oma *know-how*’ga tugevalt.”

Säravaim lahendus, mis koostöös leiti, oli lao standardlahendusele lisatud eriarendus rullmaterjali arvestamiseks. Enam ei teki olukorda, kus laos on rullmaterjalidest järgi ainult jupid. Nüüdne lahendus peab järke materjalide mahu üle



Pärast majandustarkvara kasutuselevõtmist tõdesid Sven Ersling ja Jan Meresmaa, et kaup enam laos kaduma ei läinud. Kõik kaubad olid laos saanud aadressi, mille järgi oli neil laoriulitel kindel koht.

kõikidel rullidel (iga rull on üks partii) ja ütleb ette, milliselt rullilt tuleb soovitud jupp lõigata (vähendades oluliselt kadusid). Kui on vaja eri rullidest materjal kokku panna, siis soovib ta samuti ühe partii rulle, et ei oleks tooni erinevusi. „Seesugune rullikauba lahendus on oma matemaatilise valemi poolest väga keeruline teostada ja see on meile teadaolevalt ainulaadne,” teatab Mitt.

Peagi tekkis Lincona laos ka tööjõu kokkuvõtteid. Kuna kaubad olid saanud laoaadressid, siis ei kulunud enam nii palju aega kauba ülesleidmisele laost. Igal asjal on aadressi järgi kindel koht. Ersling ja Meresmaa tunnistavad ka, et enam ei lähe kaup kaduma – miks ja kuhu see varem kadus, ei tea nad siamani öelda. „Arvan, et teenisime laohalduse investeringud tagasi juba aastaga,” leiab Ersling ja lisab: „Ettevõttejuhina ütlen, et oleme selle tarkvaraga väga rahul.”

SEOTUD ETTEVÕTTED SAID

UUE TARKVARA KERGE VAEVAGA

Lincona Konsultis juurutusprobleemid lahendanud majandustarkvara võeti

väikeste muudatustega juba palju kergete vaevadega kasutusele ka seotud ettevõtetes. Eelkõige muudeti kiirema teeninduse tagamiseks kassalahendusi.

Lahenes ka kontserni ettevõtete ühise aruandluse probleem. Ersling räägib, kuidas varem nähti tohutult vaeva, et ettevõtete analüütika saaks kuidagi standardiseeritud. Selleks pidi tegema Excelis kõvasti tööd. Ühisel platvormil olles saab aga aruandluse kätte kolme hiireklikiga – vajalike segmentide, ettevõtete, müügiinimeste vms kaupa.

Kuna suuremad arendused on Linconas majandustarkvaraga tehtud, siis viimastel aastatel on arenduste maht raugenud – neid on Erslingi sõnul 2-3 aastast ja selliseks jääb maht ka tänava.

Meresmaa räägib, et tulevikus on mõeldud kasutusele võtta laos ka käsiskannerid ja müügimeestel pihuarvutid, et nad saaksid juba kaupluses kliendiga suheldes vaadata, kas soovitud kaup on laos olemas. ▣

Asutatud: 1992

Töötajaid: ca 45

Tegevusala: pörandakatete müük
(Eesti suurim pörandakatete müüja)

Käive 2009: 130 miljonit krooni

Tooteid: laos pidevalt ca 3000 artiklit

MAJANDUSTARKVARA LAHENDUSED:

Laohalduse juhtimise lahendus:

- kaupade vastuvõtt, ladustamine, noppimine, komplekteerimine ja lähetamine,
- adresseerimissüsteem,
- töökorralduste automatiseerimine,
- partiihaldus laos,
- mõõdukauba laonoppimise optimeerimise lahendus.

Jae- ja hulgimüügilahendus

Ostuhaldus

Raamatupidamis- ja finantslahendus

EDUKAS MÜÜGIKAMPAANIA VAJAB HINNASÕJAST ENAMAT

■ **AUTORID:** Christine Mööl, BCS Itera projektijuht • Viljar Käärt, BCS Itera kaubanduskonsultant



AINULT HINNASÕJALE VÕI -DUMPINGLE ÜLES EHITATUD KAMPAANIAD EI OLE JAEMÜÜGIS JÄTKUSUUTLIKUD. EDUKAD ON KAUPMEHED, KES SUUDAVAD LENNUKA KAMPAANIAIDEE TEHNILISELT TOIMIVANA ELLU VIIA ILMA ETTEVÕTTE ÄRITEGEVUST KAHJUSTAMATA.

Kampaaniate korraldamine on kaubandusettevõtete üks lemmikvõtteid müügi-kaibe tõstmiseks. Tihti on jaekaubandusettevõttes kasutusel vähemalt kaks tarkvara: kassades müügitarkvara ja keskuses finantstarkvara. See aga tähendab, et sooduskampaaniat luues peab muudetud tingimused kõigepealt sisestama keskuse tarkvarasse ja seejärel viima uuendused käsitsi sisse ka kaupluse kassade omasse. Ainuüksi kampaaniahindade sisestamiseks kulub seega tohtu aeg.

Tööd lisandub veelgi, sest kampaaniahindade muutmiseks aktiivseks ja mitteaktiivseks peab müüja või ettevõtte IT eest vastutav isik seda kaupluse kassatarkvaras ise käsitsi õigel ajal tegema.

Ka kampaaniatest tagasisidena tuleva info kokkusaamine ja analüüsimine võtab oma aja ja tihti saab seda teha alles pärast kampaaniat – see võib aga olla juba lootusetult hilja. Kauba jälgitavus (müük, laojääk, kulukus, tulu) on kampaaniate lõikes väga oluline ja vajadus muudatusi teha võib tekkida juba nende ajal. Kui näiteks soodushinnaga 4GB mälu pulk osutub eeldatust populaarsemaks, siis saavad müügiaruannete ootamise ajal mälu pulgad kaupluses või laos

otsa. Kauba saadavuses on seega tekkinud ajaline lõtk – ettevõtte ei jää potentsiaalne müük tegemata, klient aga petub müüjas.

PALJU SOODUSTUSI KORRAGA ON OHTLIK

Kampaaniatele lisavad keerukust ka igasugused kliendilojaalsusprogrammid: kliendikaardid ja boonustasemed. Ettevõtte vajab kindlust, et kassades on mistahes kampaaniate korral alati automaatselt välja arvatud õige müügihind.

Oletame, et kodumaine rõivakett otsustab turul valitsevat karmi konkurentsi arvestades keskenduda püsiklientide hoidmisele. Seega pakutakse lojaalsetele klientidele mitut nn präänikut. Mari Maasikas saab kliendikaardiga mantlitelt ja jopedelt 5% soodustust. Lisaks kehtib kuni kalendrikuu lõpuni kampaania, kus akssuaaridele on 30% soodustus. Veel on ettevõtte klientide jaoks määratud eri boonustasemed ja Maril saab kohe täis 10 000 krooni, mille tulemusel hakkab ta automaatselt saama kõikidelt kaupadelt

10% lisasoodustust. Mis juhtub kassas, kui Mari ostab uue talvejope, paari musti viigipükse, kolmed kõrvarõngad ja suusa-sokid?

Heal juhul on jõutud kassas kasutada vasse tarkvarasse sisestada kõik peakontori müügijuhi väljamõeldud tingimused ning tarkvara suudab kõiki asjaolusid arve tegemisel arvestada. Halvemal juhul aga kulub klienditeenindajal tükk tööd ja palju aega, et õiged hinnad üles leida. Maril jääb ootamisest negatiivne ostukogemus ja tema seni kindel eelistus selle brändi kasuks saab hoobi.

KÕIKE ON VÕIMALIK HALLATA LIHTSALT

LS Retaili tarkvara suur eelis võrreldes eraldiseisvatega on paindlik ja mitmekülgne hinnakujundus ning kampaaniate haldus. Kui ettevõtte on suurem kaupluste kett ja/või kasutatakse mitmeid kaubamärke, siis saab kampaaniaid luua eri kaupluste ja/või kettide lõikes. Ka kettide jaoks tehtud kampaaniad võivad sisaldada kattuvaid kaubaartikleid.

**ÜHTSES TARKVARAS SAAB KAMPAANIAID
LUUA, NEID MUUTA, PEATADA VÕI LÕPETADA
NING TULEMUSI JOOKSVALT JÄLGIDA**

Ühtses tarkvaras saab kampaaniaid luua, neid muuta, peatada või lõpetada ning tulemusi jooksvalt jälgida. Kogu

Integreeritud lahenduse korral näeb juhtkond müügi ja kampaania tulemuslikkust kogu aeg *online*'is. Kitsa ajaperioodi jooksul (nt jaanilaupäeval) toimuvate sooduskampaaniate ajal on *online*-info kättesaadavus väga oluline kiirete müügi- ja ostuotsuste tegemisel. Nii on müügijuht kindel, et poed on väljareklaamitud sooduskaupadega varustatud kogu kampaania vältel ja potentsiaalne müük ei jää tegemata. 

RAMIRENDI KOGE MUS: VÕTA AEGA!



AUTOR: Tanel Raig

EHITUSSEADMETE RENTIIJA RAMIRENT IT-JUHT KRISTJAN KABIN JA FINANTS-DIREKTOR MEHIS MALTSAR TEAVAD, KUI OHTLIK ON KIIRUSTAMINE MAJANDUS-TARKVARA JUURUTAMISEGA. SEDA JUHTINUD MEHE D VÕITLESID TÖÖTAJATE VASTUSEISUGA MUUTUSTELE JA VÄHESEST TESTIMISEST TEK KINUD VIGADEGA.



Mis ajendas Ramirenti majandustarkvara vahetama?

Kasutasime aastani 2008 konkureerivat majandustarkvara. See tarkvara ei sisaldanud aga tootjapoolset rentimiseks vajalikku lisafunktsionaalsust. Meile vajaliku funktsiooni lisis antud firma tolaegne Eesti partner. Ühel hetkel aga läksid meie valitud partner ning tarkvara omanik omavahel riidu, mistõttu meil kadus Eestis tugiteenus. See sundis vaatama mujale, sest olemasolev lahendus ei olnud enam võimeline koos meiega arenema.

Puudusi oli ka mujal. Näiteks oli puudulik aruandlus ja seda oli tarkvara suletud andmebaasi tõttu raske arendada. Soovitud aruandluse lisamine oleks kujunenud väga kulukaks.

Aeg-ajalt juhtus vana programmiga ka ootamatuid äpardusi. Tarkvara tootja meelest oli normaalne, et paar päeva aas-

tas on majandustarkvara maas ja peab taastama andmebaasi varukoopiast.

Miks otsustasite NAVi kasuks?

NAVile minek oli meie Soome omaniku otsus. Sõlmitud oli raamleping Norra firmaga Aimit AS, kes tarnis vajaliku rendivertikaali nimega EQM. Ramirenti Ungari esindus juba kasutas Aimiti arendatud tarkvara.

Mis uue tarkvara kasutuselevõtmisega ettevõttes muutus?

Pidime oma protsessid üle vaatama. Esiteks tuli mõned neist ümber kujundada majandustarkvara võimaluste järgi. Kuigi sai tehtud ka vastupidi - majandustarkvara kohendati juba olemasolevate protsesside järgi.

Teiseks tuli arvestada, et üks meie kontserni ettevõtte juba kasutas NAVi EQMi ja me pidime oma tegevused kujundama nende järgi. Samas on positiivne

külg see, et protsessid lähevad riikides sarnasemaks.

Uuel tarkvaral on varasemaga võrreldes muidugi võimalusi rohkem, aga need tuleb selgeks õppida. Näiteks aruandluse võimalused, mida me ei ole küll täies mahus veel kasutusele võtnud. Kui tahtsime vana programmiga uut raportit saada, siis võttis see palju raha ja aega, kuna baas oli kinnine ja kõik aruanded tuli partnerilt tellida. NAVi pluss on aga SQL andmebaas. See tähendab, et nüüd saame palju asju ise ära teha ja andmed aruandluseks tarkvarast kätte ilma, et peaksime selle eest midagi juurde maksma - kas või Exceliga andmebaasist päringuid tehes.

Kuivõrd uus majandustarkvara on parandanud klienditeenindust?

Kliendile otseselt suuri muutusi näha ei ole. Vältisime isegi arvetrükise muutu-

mist, disainides selle ligilähedaseks eel-mise programmi väljastatavaga. Tegeli-kult me ise arveid ei prindigi, vaid saa-dame need elektrooniliselt teenusepakku-jale, kes need kliendini toimetab talle so-bival viisil, kas e-posti või tavapostiga. Aga NAVi andmebaasi on võimalik ühen-dada kas või veebiportaali, kus klient saab vaadata näiteks oma arveid ja tasu-misi või teha broneeringuid. Tõsi, hetkel me seda külge arendanud pole, oleme rõhku pannud funktsioonidele, mis on igapäevatöös olulisemad.

Rendilahendusse lisandus aga väga funktsionaalne kalender, kust saab jooks-va ülevaate rendil ja vabadest seadmetest nii tooterühmade kui toote tasandil. Ramirendi varasemates tarkvarades sel-list funktsionaalsust polnud.

Kas ettevõttes võeti uus majandustark-vara rõõmuga vastu või oli ka vastuseisu? Vastupunnimine oli suur. Muudatuste vii-mine inimesteni oli suhteliselt keeruline. Uue tarkvara juurutamise ajagraafik oli tihe ja see jättis inimestele vähe aega sel-lega harjumiseks - PR-tööd ja koolitusi teha. Kiirustasime, kuna eelmise tark-varaga oli seis kriitiline ja see võis iga hetk kokku kukkuda. Iga uus asi tekitab stressi. Uue tarkvaraga harjumine peaks olema 3-4 kuuline protsess. Pärast seda võib juba kasutajatelt ka positiivset taga-sidet saada.

Kas tarkvara testimiseks jäi piisavalt aega?

Halb oli, et rendilahendus ei olnud päris küps valmistoode, vaid lõpuni viimist-lemata erilahendus. Seda oli varem juu-rutatud vaid ühes ettevõttes, kelle tegevusspetsiifika on meie omast veidi er-inev. Seega pidime enne kasutuselevõttu tegema palju arendusi või õigemini tegi täiendused Aimit. Ajagraafiku tiheduse tõttu jäid arendused korralikult viimist-lemata/testimata. See tähendas aga, et arendustes oli sees vigu, mida tuli hiljem juba igapäevatöö käigus parandada. Tes-tima peab rohkem. Ei tohi olla kiire. Enne tuleb ikka korralik kodutöö teha, kus on projektiplaanis testimiseks ette nähtud oma kindel aeg. Kui arendaja ütleb, et tarkvara on testitud, tähendab see, et ta vaatas, kas nupud töötavad. Sellest ei piisa.

Meil toimus uue tarkvara kasutuselevõt-mine praktiliselt kolme kuuga. Sellisele projektile oleks aga normaalne kulutada rohkem, võib-olla isegi terve aasta tihedat tööd. Seetõttu jäigi meil puudu ajast vi-gade väljasõelumiseks ja nende kõrval-damiseks. Sellele ei tohi käega lüüa. Kõik protsessid tuleb viimse detailini laskudes läbi testida. See võtab palju aega, aga sel-lega tuleb arvestada.

Mida te oma kogemusest oskate soovi-tada ettevõtetele, kellel majandustark-vara kasutuselevõtmine ees seisab?

Oluline on valida tugev partner. Teiseks tuleb ära teha eeltöö oma vajaduste kaardistamiseks. Tuleb leida kompro-misse. Alati ei tasu nõuda oma lahendusi. Kui ettevõtja kasutab ära majandustark-vara olemasolevad funktsionaalsused, siis maksab ta ju arendajale vähem lisa-tasu eriarvutuste eest. Arendaja teeb kõike, mida temalt soovitakse, kuid selle eest võib klient maksta väga kallist hinda. Uue majandustarkvara juurutamine ei pruugi firmale esimesel hetkel efektiiv-suse kasvu andagi. Kuid see on protsess ja peab olema jätkusuutlik, et tarkvara ei peaks paari aasta pärast jälle vahetama. Siis jõuab ettevõtte oma protsessid tark-varaga kooskõlla viia ja tekib efektiivsus.

Eestis väljatöötatud baasi lisati hiljuti ka Leedu filiaal ja lähikuudel lisandub Läti. Kui valuline on juba töötava lahen-duse kopeerimine kontserni naaberriigi ettevõtetele?

NAV lubab samas andmebaasis kasutada mitut ettevõtet. See võimaldab standard-sete protsesside korral väga kiirelt ja efektiivselt käivitada nt ettevõtte uut filiaali. Ramirendi puhul on kahjuks

protsessid riigiti veidi erinevad, lisaks tuleb mängu ka iga riigi unikaalne seadusandlus. Sellest tingituna arendus-test siin ei pääse, kuid reaalset olleme saavutanud taseme, kus uue riigi saame ettevõtte andmebaasi lisada ning käivi-tada väga kiiresti. ■

RAMIRENT

19

Tegevusala: ehitusseadmete rent

Esindusi: 13

Käive 2008. aastal: 230 mln kr

Töötajaid: 65

Majandustarkvara kasutajaid: 40

MAJANDUSTARKVARA LAHENDUSED:

Rendilahendus:

- rendiseadmete haldus,
- lepingute koostamine,
- tingimuste haldus,
- rendil oleva seadmepargi jälgimine,
- tagatisraha haldus,
- transpordihaldus.

Raamatupidamis- ja finantslahendus

Laoarvestus

Müügi- ja ostuarvestus

Elektroonilised andmeliidesed klientide tellimuste haldamiseks

KOMMENTAAR

Külli Rebane, BCS Itera projektijuht

Rendilahendus on Ramirendi kasutatavast majandustarkvarapaketi kahtlemata kõige erilisem. Norra arendaja Aimit ASI erilahendus on loodud just seadmete rendi, müügi ja teenindusega tegelevate ettevõtete äriprotsesside toetamiseks.

Eestis väljatöötatud baasi kaasati hiljuti Leedu filiaal, lähiajal võetakse ette Läti. Ettevõtte lisamine olemasolevasse andmebaasi aitas kaasa ka Leedu protsesside ning andmestruktuuride ühtlustamisele. Kuna andmed on ühtsed, siis pole andmete võrdlus riigiti mitte ainult kiiremini kättesaadav, vaid ka adekvaatsem.

KUI LIHTSAST VALEMIST POLE ENAM ABI

■ **AUTORID:** Ulvi Remmer, BCS Itera finantskonsultant • Leho Hermann, BCS Itera müügikonsultant

VÄIKE ETTEVÕTE SUUDAB TÖÖTAJATE ANDMEID HALLATA JA NENDE TÖÖTASU ARVESTADA EXCELIGA. MIS AGA JUHTUB, KUI TÖÖTAJASKOND SUURENEB VÕI TÖÖPROTSESSID MUUTUVAD NII KEERUKAKS, ET PAARIST LIHTSAST VALEMIST POLE ENAM ABI?



Loogiline samm on otsida tarkvara, mis katab ettevõtte tööjõuhalduse vajadused. Esimeses järjekorras tasub uurida, kas kasutuses oleva majandustarkvaral on palga- ja personalilahendus või tuleb leppida eraldiseisva rakendusega.

Rahvusvaheliste tarkvarapakettide omapära on kahjuks see, et enamasti ei paku tootja eraldi palgamoodulit. Põhjuseks on seadusandlus, mis on riigiti niivõrd erinev, et tarkvaralahenduse tootja jaoks läheks iga riigi eri lahenduse haldamine mõttetult kulukaks ja suure tõenäosusega ei oleks need lahendused ka piisavalt paindlikud. Seetõttu ongi palga- ja personalivaldkonna moodulite väljatöötamine antud kohalikele partneritele, kes tunnevad paremini tingimusi ning suudavad kiiremini reageerida seadusemuudatustele.

Kuni eelmise aastani oli ka Microsoft Dynamics NAV Eestis seisus, kus lahenduses puudus kohalikele tingimustele vastav palgamoodul. Selle kattis ära väline programm. Klientide sagedased küsimused NAVi palgamooduli kohta andsid BCS Itera arendusmeeskonnale julgust võtta vastu otsus arendada NAVile juurde Eesti oludele sobiv palga- ja personalilahendus. Nüüdseks ongi BCS Itera Palk arenenud seisu, kus see katab ära seadustest tulenevad nõuded palga- ja personaliarvestuseks. Lisaks on arendusmeeskonnal selge arusaam, kuhu järgmiste versioonidega edasi liikuda. ■



KELLELE SOBIB BCS ITERA PALGALAHENDUS

Palga- ja personaliarvestuse lahendus BCS Itera Palk on mõeldud ettevõtetele, mis vastavad vähemalt ühele neljast kriteeriumist.

Esiteks sobib lahendus ettevõtetele, kus on kasutusel mitu paljaskeemi ja palka arvestatakse rohkem kui 20le inimesele. Kuna töötajate andmed (isiklikud ja arvutised) on vaja sisestada nii majandustarkvarasse kui ka palgalahendusse, siis on see suurema arvu inimeste puhul tülikas ja aeganõudev, tõstab vigade tõenäosust

ja selle tegevusega ei looda lisaväärtust.

Teiseks sobib see neile, kelle palgaarvestuse alandmed kogutakse mitmest äriprotsessist. Ühildatud lahenduse suureks pluss on palga arvutamiseks vajalike andmete saamine samast tarkvarast. Nii ei ole vaja teha liidestusi, mis suurendavad vea tekkimise riski. Näiteks saadakse tükitöö andmed otse tootmismoodulist ja tunniarvestus projektimoodulist.

Kolmandaks sobib see ettevõtetele, kes soovivad võimalust palgaarvutuse võimalusi ja valemid ise seadistada. Üheks majandustarkvara kvaliteedinäitajaks on seadistamisvõimalus ehk see, kui palju saab kasutaja ise ära teha ilma, et peaks pöörduma välise konsultandi või tootjafirma poole. NAVi palgalahenduse puhul on kasutajale jäetud vabadus palgaskeeme kohandada. Kasutaja, kes on endale vastava loogika selgeks teinud, saab ise uute palgaskeemide koostamisega hakkama.

Neljandana kriteeriumina sobib palga- ja personaliarvestuse lahendus BCS Itera Palk ettevõtetele, kes soovivad hallata oma äriprotsesse ühest kesksest kohast. Sama tootja lahendus on kergemini omandatav, selle tööpõhimõtted kasutajale tuttavad ning arvestuse tulemused finantsarvestusega ühilduvad.

BCS Itera Palk on majandustarkvara NAVi moodul ja kuulub selle koosseisu samamoodi nagu ostu- või finantsosa. Kõik andmed asuvad NAVi andmebaasis ning nende liigitamine pearaamatusse toimub automaatselt. Põhimõtte on sama lihtne nagu NAVi puhul: kasutajapoolsed seadistusvõimalused, kontoanalüüsiga sarnane aruandlus, filtreerimine eri loendites, finantsarvestuses kirjeldatud tunnuste kasutamine jpm.

LAHENDUSEL BCS ITERA PALK ON VIIS PÕHIVÕIMALUST

1. Töötajakeskne arvestus. Kogu töötajaga seotud info on talletatud tema kaardile, kus on nii lihtsamad infokillud kui ka palgaarvestuse ja personalihaldusega seotud teave. Lisaks on kasutajal võimalik ise kirjeldada vajalikke välju personaliandmete jaoks.

- üldandmed: isikuandmed, aadressid.
- lepingulised kokkulepped: töölepingu liik, töökoormus, töötegemise koht ja amet; palgamäärad, kompensatsioonid, kinnipidamised ja hüvitised; maksutamise alused (tulumaksuvaba, pensionikindlustus jne); dokumendid või nende koopiad.

- täiendav personaliinfo: lapsed, haridus, koolitused, oskused, töötervishoid; dokumentide koopiad; töötaja foto ja tähtpäevad.

Sageli tekitab palgaarvestussüsteem arusaamatusi, kaebusi ja toob kaasa rikumisi, seega peab iga töötaja tähtaegselt kätte saama nii palga kui ka arvestatud summa põhjenduse. Palgaarvestuse lahenduses on andmestik esitatud töötajatele täpselt ning käepäraselt. Palgalipiku saab tema e-aadressile saata otse NAVist.

2. Töögraafikute planeerimine ja tegeliku töötaja registreerimine. Olenevalt äriiseloost on vaja planeerida ette töötajate tööaega (nt kaubanduses või tootmises), muidu ei ole põhiäri sujuv toimimine võimalik. Selleks seadistatakse reeglid (normtunnid, öhtu- ja öötundide algus) ning luuakse tööajagraafikud. Graafikute planeerimine, jälgimine ja parandamine toimub BCS Itera palgaarvestuslahenduses ühes keskkonnas. Registreeritakse tööde alustamise ja lõpetamise aeg ning kuvatakse sisestatud puudumised (puhkus, koolitus, lähetus, vaba aeg jne). Lahendus sisaldab ka graafikute ning planeeritud ja tegelike töötundide arhiveerimist. Graafiku kinnitamisel salvestatakse registreeritud töötunnid palgakontodele.

3. Palgaskeemide seadistamine. Lisaks töötaja alusinfole ja tööajagraafikute planeerimisele on palgaarvestuses oluline ka palgaskeemide seadistus. Palgaskeemide seadistamise eelduseks on hästi väljatöötatud palgakontoplaan, mille kasutaja saab paika panna oma protsesside järgi. BCS Itera palgaarvestuslahenduses salvestatakse palgakontodel kogu palga arvestamiseks vajalik info töötajate lõikes: normatiivne ja tegelik tööaeg, arvestatud tasud, kompensatsioonid ja hüvitised, kinnipidamised, puudumised, kasutatud ja kasutamata puhkusereserv, maksud ja nende alus, väljastatud tasud. Paindlikkust lisavad kasutaja redigeeritavad baasandmete tabelid ning tasude arvutuse valemid. Standardlahendus sisaldab ka valemiabi arvutusvalemite koostamiseks.

Kui eeltöö on hästi tehtud, on võimalik panna programm automaatselt töötasusid arvestama ning vajalikku analüütikat väljastama (tasude arvestamine, info kuvamine palgalipikul, palgaanalüüsides teostamine, riigi nõutava aruandluse esitamine jpm).

4. Palgaanalüüs ja aruandlus. Märkimisväärse osa äriühingute kulutustest moodustab palgakulu, seega eeldab palgaarvestussüsteem pidevat sisekontrolli ja finantsteenistuse informeerimist. Lahendus katab seadusandluses nõutud aruandlusvajadused. Lisaks on kasutajatel võimalik seadistada kontoanalüüsile sarnaseid maatriksaruandeid:

- analüüs kuluüksuste lõikes,
- arvestatud tasud perioodide lõikes,
- arvestatud tasuliigid töötajate lõikes,
- arvutusvalemite põhinevad kontrollaruanded, nt keskmise puhkusetasu arvestus.

Neid aruandeid saab väljastada Excelisse, et panna andmed meelepärasesse vormi. Valmis aruannetega jälgitakse ametikohade täituvust, töötajate liikumisi, puudumisi, neile väljastatud töendeid, samuti saab välja arvestada puhkuse jääkpäevade keskmist puhkusetasu jpm.

Loogilise jätkuna on NAVist võimalik sooritada ka pangamakseid, saata palgalipikuid e-aadressile ning aruannete faile (TSD, TSM) maksu- ja tolliametile.

5 Ühildatus pearaamatuga. Palgakanete üleviimisel finantsarvestusse järgitakse riigi esitatavaid nõudeid raamatupidamiskohuslasele. Võimalik on valida, kas viia palgakanded pearaamatusse töötajate kaupa või koondkannetena, summeerituna kuluüksuste ja pearaamatu kontode lõikes. ■

MEELESPEA KIMPUS FINANTSJUHI

■ AUTOR: Evelin Õis, BCS Itera finantskonsultant

JÄRJEST ENAM RAHVUSVAHELISEMAKS MUUTUVA MAJANDUSE TÕUSUDELE JA MÕÖNADELE REAGEERIVAD ETTEVÕTTED LIITUMISTE JA ERALDUMISTEGA.



Nii on ettevõtete juhtidel oluline saada operatiivselt ülevaadet eelarvestamisest ja eelarve täitmisest kõikidest kontrollitavatest äriüksustest.

Piiratud eelarvestamise ja konsolideerimise võimalused on tõeliseks murelapseks ettevõtetes:

- kus on palju majandusüksusi, valdkondi või analüütilisi tunnuseid, mille lõikes eelarveid koostatakse ja jälgitakse;
- kus majandusaasta keskel tehtavad otsused sõltuvad senisest eelarvetäitmisest;
- kus osa äritegevusest toimub filiaalides, mis tegutsevad teistes riikides (võimalik, et ka teistes valuutades);
- kus on loodud rohkem kui üks äriüksus ning mille puhul raamatupidamisseadusandlus sätestab konsolideerimise nõude.

Mida peab ettevõtte finantsjuht majandustarkvara soetamisel silmas pidama?

• Kaasaegne majandustarkvara lahendus pakub võimalust luua eelarveid kontoplaani kontode ning kõikide kasutusel olevate analüütiliste tunnuste (osakond, projekt, müügipiirkond, kampaania, isik jne) lõikes. Kui kasutaja on kirjeldanud spetsiaalsed aruandevormid, saab nende eel määratud vaadete abil alati võrrelda tegelikke majandustulemusi valitud eelarvega. Seda kõike tema määratud ajavahemikus ning soovitud detailsusega.

• Majandustarkvara peab hõlmama terviklikku konsolideerimislahendust. Kui lahendus ei võimalda koondada andmeid



eri allikatest, osalusprotsente ning valuutavääringuid, siis jääb finantsosakond jätkuvalt tõepärase koondülevaate äriüksuste majandustegevusest. Olulist lisaväärtust pakub veel lahendus, mis abistab elimineerimiste väljaarvutamisel ning annab paindlikud vahendid konsolideeritud majandustulemuste analüüsiks.

• Hea majandustarkvara kasutamine säästab, mitte ei kuluta aega. Konsolideerimine, sh elimineerimised, ei ole kindlasti 100% tehniline tegevus, kuid majandustarkvara peab suutma ära teha ajamahuka eeltöö. Näiteks peab programm, genereerides soovitud tunnusega tähistatud äriüksustevahelistest tehingutest töölehe, välja arvutama võimalikud elimineerimiskanded.

• Hea majandustarkvara ühildub üldlevinud teksti- ja andmetöötlusprogrammidega. Eelarveid peavad saama luua ja töödelda ka need töötajad, kelle igapäevatoimingud majandustarkvara keskkonna kasutamist ei eelda. Tihti on majandustarkvara keskkonna kasutajate ring eelarve mõjutajatest väiksem, kuid täiendavate kasutajalitsentside ostmise võib ettevõttele põhjendamatult kulukaks osutuda. Sellisel juhul ongi kasulik, kui vajalike andmefiltritega eelarvet saab üle viia näiteks Excelisse ning kindla struktuuriga Exceli tabelit on võimalik tuua tagasi majandustarkvara keskkonda.

• Paindlik tarkvaralahendus võimaldab töötada mitme eelarveversiooniga ning neid ka kasutajasõbralikult luua. Näiteks võiks eelarve esimese tööversiooni kopeerida eelmise aasta eelarvest või tegelikest majandustulemustest ning luua selle baasil samaks aruandeperioodiks nn positiivse ja negatiivse stsenaariumi eelarve. Kui majandusaasta kestel ilmsiks tulnud tegelikud tulud-kulud nõuavad eelarve korrigeerimist, oleks taas mugav teha esialgselt eelarvest korrigeeritud koopia ning võrrelda edaspidi tulemusi täiendatud prognoosiga.

• Eriti tõhusa ja operatiivse töövahendiga on tegemist siis, kui infotarbija saab andmeid vajalikus mahus ja detailsusega kätte reaajas ilma, et keegi peaks spetsiaalseid aruandeid ette valmistama. ■

ROHKEM VÕIMALUSI TÄHENDAB KA SUUREMAID RISKE

■ **AUTOR:** Siim Aben, Ernst & Young Baltic ASi juhtivkonsultant

MAJANDUSTARKVARA JUURUTAMISEL KESKENDUTAKSE ÜLDJUHUL EELKÕIGE SELLE VÕIMALUSTELE JA SÜSTEEMI VÕIMEKUSELE ÄRI-PROTSESSIDELE TUGE PAKKUDA.

Majandustarkvara võimalusterohkus kasvatab ka riske ja nende kontrollimisele tuleb tähelepanu pöörata. On igati loogiline, et majandustarkvara hangitakse ja kasutatakse eelkõige äri paremaks juhtimiseks ning korraldamiseks. See toimub peamiselt selle kaudu, et täpsem ja ajakohasem juhtimisinfo tehakse otsustajate jaoks kättesaadavaks. Põhitähelepanu pööratakse funktsionaalsusele, teisisõnu tarkvara omadustele, mis ettevõttele ja lõppkasutajatele tulu ning kokkuhoidu annavad. Tarkvara häälestatakse koguma, töötleva ja väljastama just neid andmeid ja juhtimisinfot, millega veelgi paremini ettevõtte tootmis-, lao- või müügitegevusi hallata.

INFOGA VÕIB KA KAHJU TEKITADA

Samal ajal on ettevõtte juhtimises hakanud üha rohkem rääkima riskide juhtimisest ehk sellest, kuidas hea tulu teenimise kõrval ka tulusid kaitsta ja (tahtlikku või tahtmatut) kahju ära hoida. Kahjusid võib ettevõttele tekkida mitte ainult kauba varastamise puhul laost, vaid ka nõrgalt kontrollitud infosüsteemi ära kasutades.

Riskide juhtimine saab majandustarkvaras tavaliselt nii juurutamisel kui haldamisel vähem tähelepanu. See on ootuspärane – inimesed ei ole veel harjunud mõttega, et infosüsteemi kaudu võib olla lihtsam omakasupüüdlikke tehinguid teha kui füüsiliste varadega toimetada. Infosüsteemi riskide juhtimise osa kutsub vahel ka kontrollikeskkonnaks ja selle eesmärk on tagada, et tarkvara toimiks ettenähtud reeglite järgi.

MIS TOIMUB MAJADUSTARKVARAS

Audiitorit huvitab, mis majandustarkvaras toimub ja kas ta võib usaldada andmeid, mis sinna on kogutud. Audiitor, kelle töö on anda hinnang ettevõtte finantsaruandlusele, ei saa tänapäeval läbi ilma infosüsteemi vastu huvi tundmata. Tekib ju enamik ettevõtte tegevust kajastavat andmestikku infosüsteemis ja see moodustab sisendi finantsaruandlusele. Kui varem lappas audiitor finantsauditi käigus läbi suure hulga paberil algdokumente (arveid, lepinguid, saatelehti jms), siis tänapäeval tehakse seda palju piiratumas mahus. Seda eeldusel, et infosüsteemis on andmed hallatud kontrollitult. Kontrolle on majandustarkvarasse integreeritud mitmel viisil. Mõned neist on loonud tarkvara tootja ja neid suurem osa kasutajaid ka rakendab. Pole kahtlust, et vähegi riskiteadlik ettevõtja rakendab kasutajate ligipääsu reguleerimise kontrole, autentimist ehk isikusamasuse tuvastamist ja autoriseerimist, seega konkreetsele kasutajale vastavate õiguste andmist süsteemis.

Kontrolle, mis tagavad süsteemi turvalisust, kuid ei ole seotud otseselt tarkvara funktsionaalsusega, nimetatakse üldiselt kontrollideks ja nende eesmärk on tagada, et tarkvara töötab nõuetekohaselt keskkonnas. Kontrollitud keskkonnas all mõeldakse peamiselt kolme omadust:

- ligipääs süsteemile on ainult selleks volitatud isikutel;
- süsteemi muudavad (sh arendavad) ainult selleks õigusi ja volitusi omavad osa-

pooled (mitte igaüks, kes arvab, et talle mõni arvutusreegel ei meeldi);

➤ süsteemi toetavad IT haldusprotsessid (varundamine, intsidentide haldus, ruumiinsed operatsioonid jms) töötavad kontrollitult.

Kui need kontrollikeskkonna komponendid toimivad, siis võib ka audiitor rohkem usaldada infosüsteemis olevaid andmeid, sest need on sinna jõudnud eeldatavasti usaldusväärseid kanaleid pidi. Selline kindlus võimaldab tal teha oma tööd kasulikumalt, kulutades vähem aega andmete sisulisele testimisele.

Lisaks üldistele on majandustarkvaras veel hulganisti teistlaadseid, nn raketidest kontrole. Selle kontrolliliigi moodustavad tarkvara loogikasse istutatud ja sageli seadistatavad loogilised kontrollid, sõltuvalt teostatava ärioperatsiooni iseloomust. Selleks võivad olla näiteks sisestatava väärtuse suuruse või mõne väärtuse muutmise lubatavuse kontrollid. Tüüpilist näidet rakenduse kontrollist on paljud meist kindlasti kogenud mõnes infotehnoloogiliselt edumeelses teenindusettevõttes, kui klienditeenindaja teatab: „Arvuti ei luba mul seda toimingut teha!“

Kokkuvõttes võib öelda, et kaasaegne hea funktsionaalsusega majandustarkvara on ettevõtte eduka tegutsemise oluline komponent. Mida rohkem sõltub aga äritegevus infosüsteemist, seda kõrgemaks muutuvad ka sellega seotud riskid. ■



JOO HOMMIKUKOHVI MAJANDUSTARKVARA VÕIMALUSI TUNDMA ÕPPIDES!

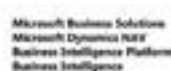
BCS ITERA KUTSUB KÕIKI MICROSOFT DYNAMICS NAVI HUUVILISI
OSA VÕTMA HOMMIKUKOHVI-SEMINARIDE SARJAST.

• • • • •

Hommikukohvi-seminarid toimuvad kokku kümnel kolmapäeval kell 9.00–11.00
Ülemiste City konverentsikeskuses ZAPP (Lõotsa 6) alates 24. märtsist 2010. Seminarid on TASUTA.



- **Majandustarkvara lahendus** - investering või kulu?
- **Majandustarkvara projekti juhtimine** diagnostikast versiooniuuendusteni - kõigest sellest, milleks klient peab valmis olema.
- **BCS Itera Palk** - palga- ja personaliarvestuse võimalused.
- **Majandustarkvara A ja Ä:** aruandlus ja ärianalüüs.
- **Müügi- ja kliendihalduslahendused.** Kliendiinfo haldamine - tööriist tõhusamaks müügiks.
- **Kaubanduslahendused** - elektroonilistest ostutellimustest multifunktsionaalse kassani.
- **Tootmislahendused.** Miks peab tootmine paberi arvutisse kolima?
- **Laotöö juhtimise** praktilised lahendused.
- **Finantslahendused.**
3 x E: e-aruandlus, e-arved, euro.
- **TRIMITi tootmislahendus** mööbli-, metalli- ja masinatööstusele. 50 000 tootevariatsiooni lihtne haldamine - müüt või tegelikkus?



Praktiliste seminaride käigus antakse ülevaade majandustarkvara lahendustest, mida valdkonnas on võimalik rakendada, vahendatakse rahvusvahelisi praktikaid, kasulikke näpunäiteid ja klientide kogemusi. Seminarid on mõeldud nii praegustele Microsoft Dynamics NAVi kasutajatele kui ka neile uudishimulikele, kes veel kaaluvad majandustarkvara lahenduste kasutuselevõttu.

TERE TULEMAST !

Info ajakava ja eelregistreerimise kohta: www.itera.ee