

KÕIGEST, MIDA SU ÄRI IT ABIL VÕIDAB

äri-IT

KEVAD 2021

PREMIA
KAPITEL
SOL
TANKER
KLICK

TEHNOLOOGIA –
UUS FIRMAKULTUURI MUUTMISE TÖÖRIIST

- Kuidas olla jaemüügis edukas **kontaktivabal** ajal
- Miks kujundada protsessid **objektipõhiselt**
- Ehituse **alltöövõtjad** ja... **tarkvara**
- **Äpid** majandus-
tarkvaras

A close-up portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking down and to the left with a thoughtful expression, his hands clasped together near his chin. A gold ring is visible on his left hand. The background is a solid blue color.

ARDO
HANSSON:

kas meie põlvkond on tõesti oma laste peale vihane?

ERP – kui ettevõtte kultuuri mõjutaja



Erko Tamuri,
BCS Itera tegevjuht

ERP (Enterprise Resource Planning) elik majandustarkvara lahendused on kujunenud üha enam ettevõtte kesksel missioonikriitiliseks, tagades reaalse digiteerimise ja konkurentsivõime kasvatamise võimaluse. Aga mitte ainult tehnoloogilise platvormina, vaid aina rohkem ka ettevõtte kultuuri mõjutajana ja/või muudatuste käimalükkajana.

Millised seoseid me leiame ERP ja organisatsioonikultuuri arengul?

ERP mõju kultuurile

Suurepärase organisatsioonikultuuri loomine on tänapäeval suur proovikivi – töövõtjad peavad seda sama oluliseks kui konkurentsivõimelist töötasu või hüvesid.

Kultuur väljendub lihtsustatult ettevõtte isikupärana koos põhi-väärtuste ja eetikaga, mis toetab protsesse ja kokkulepitud protseduure. Ja lõpuks on kultuur selgroog sellele, kuidas ettevõtte viib ellu oma eesmärged kollektiivse meeskonnana.

Ettevõtted vajavad tehnoloogiat juhtimisinfo parandamiseks, kuludevähendamiseks ja kontrollimiseks, äriprotsesside sujuvamaks muutmiseks, pakutavate lahenduste mitmekesistamiseks, tarnijate ja klientidega protsesside digiteerimiseks ning konkurentsivõime säilitamiseks.

Millised seoseid me leiame ERP ja organisatsiooni- kultuuri arengul?

Siin tulebki mängu ERP kui üks väärtuslikumaid ja strateegilisemaid tööriistu, mida ettevõtted saavad märkimisväärse konkurentsivõime saavutamiseks rakendada.

ERP on kui organisatsiooni äriteabe selgroog, mis annab ettevõtjatele integreeritud ja tervikliku ülevaate kõigist protsessidest, aitab koordineerida ettevõttesisesi toiminguid, annab töötajatele õiguse teha oma tööd tõhusamalt, muutes nõndaviisi ettevõtte kultuuri. ERP toob uusi meetodeid ja teadmisi, muudab inimeste tööviise, aga aitab lahendada ka mitmeid väljakutseid. Näiteks kuidas liikuda omavahel ühendamata süsteemide kasutamiselt täielikult integreeritud ja kogu ettevõtet hõlmava lahendusplatvormi juurde, mille aluseks on ERP.

Organisatsioonikultuuri mõju ERP-le

ERP-lahenduste juurutamisel mistahes ettevõttes on muudatuste juhtimine kriitiline tähtsusega.

Kuigi on tõsi, et organisatsiooniliste muudatuste triaadi (kultuur, protsess, tehnoloogia) kriitiline komponent on kultuur, kasutatakse seda väga tagasihoidlikult. Miks see üldse oluline on? Sest see mõjutab otseselt ERP edukust.

ERP-ga seotud organisatsioonilised muudatused pole kaugeltki lihtsalt tehnoloogia juurutamine või äriprotsesside ümberehitamine ja/või projektijuhtimise standardite kasutamine. Kultuuri tähtsus siinses kontekstis on eelkõige ettevõtte võime muudatustele ellu viia, tegutseda ühtse meeskonnana, kaasata ja julgustada töötajaid igas etapis ning neid süsteemselt harida, kasutamaks uusimat tehnoloogiat – ERP-lahendusi. ERP on lihtsalt tööriist, ettevõtte tulemuslikkus algab siiski tervest kultuurist, millel pole üksnes lühiajaline, vaid ka püsiv mõju konkurentsivõimele, mida toetab ERP.

Kultuuril on märkimisväärne mõju innovatsioonile. Ettevõtte innovatsioonivõime on aga samas pikaajalise ellujäämise jaoks ülioluline. Uuendusmeelne organisatsioon ei pea olema mitte ainult loov, vaid ka suutma neid loovaid ideid edukalt ellu viia. Edukas ERP-i juurutav organisatsioon peab neid ideid toetama. Sestap on oluline kaaluda, kas ettevõtte on ERP muudatusteks valmis.

Paljud meie kliendid on takkajärgi tõdenud, et tegelikult oli õige hetk ettevõttes muudatuste algatamiseks alles siis, kui kõik võtmeisikud olid otsustanud, et nüüd on nad selleks tõesti valmis. Muudatuse mõju ja väärtus ettevõttele sõltub sellest, kui hästi organisatsioonis inimesed muudatustega kohanevad. Nende tahe muutusi algatada pole kaugeltki enesestmõistetav.

Muudatused ettevõttes toovad sageli kaasa töötajate vastupanu. Selle asjaolu vähetähtsaks pidamine võib ERP investeringute puhul kujuneda probleemiks. Töötajate suhtumine on siinkohal edu peamine koostisosa.

Juba aastast 2009 ilmuta Äri-IT sellest numbrist leiate rohkesti praktilisi nõuandeid ERP valdkonna ekspertidelt ja analüüsivaid lugusid klientide kogemusest, mida ERP investeringutel silmas pidada. Lugege ja püüdke neist leida oma organisatsioonidele vajalikke abilisid.

Õigel ajal motiveeritud tiimiga ERP lahendusi ellu viies võib ERP olla ettevõtte kultuuri edenemise uue peatüki kaunis avanemine.

Julget pealehakkamist ja edu ERP investeringutel!

SISUKORD

Ajakiri Äri-IT ilmub BCS Itera ja Pytheas OÜ koostöös.

Erko Tamuri • BCS Itera
www.itera.ee • erko@itera.ee
Mäealuse 2/1 • 12618 • Tallinn
Tel +372 650 3380

Väljaandja Pytheas OÜ
Projektijuht Taivo Paju
www.pytheas.ee
Tel 50 87 228

Esikaanel Foto: Liis Treimann
Tagakaane foto:
© Andor Bujdoso | Dreamstime.com

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



ARDO HANSSON:

kas meie põlvkond on tõesti oma laste peale vihane?

6

Premia:

on põnevad ajad – rahvusvaheline äri ootab!



12

26



Tanker:
tarkvara määrab sinu konkurentsivõime ja arengu kiiruse

16

Kapitel:

kõik, mis ette võtame, teeme justkui iseendale



30



Klick Eesti:
hea veebipood on nagu Tallinna linn, mis kunagi valmis ei saa

Puhastusfirma – see on juhtimise meistriklass

22



Ettevõtte kultuurimuudatuse
uued tööriistad –
nüüdisaegne
tehnoloogia



36

**Diagnostika ja äriprotsesside
visualiseerimine**

ehk miks ja kuidas oma äri
üles joonistada!

40



Kas minu äri
on tegelikult
objektipõhine
äri?

42

KA HARI JA LABIDAS ON TÄNA IT!



Äpid –

täiesti
uus
tase

46



48

Süües kasvab isu
ehk mida arvestada
ärionalüüsi projekti
planeerimisel



Kaugeltki kõik e-kaubanduse
lahendused ei toeta
pikaajalist kasvu

50



Kuidas olla **jaemüügis** edukas
ka kontaktivabal ajal?

52



Kuidas tagada **edu**
majandustarkvara
juurutamisel
kaubanduses

5 NÕUANNET

54



56

Moodne kinnisvara vajab moodsat tarkvara

MIDA PAKUB RAHVUSVAHELINE ÄRIKINNISVARA HALDUSE LAHENDUS

Ehituse alltöövõtjad ja nüüdisaegne majandustarkvara KUIDAS MITTE EXCELISSE ÄRA UPPUDA?

60

Kuidas aitab Microsoft Dynamics 365 Business Central platvorm konkurentsieelist saavutada

62

TEENUSETTEVÕTTE KONKURENTSIA JA O

Kuidas see uus äge roosa CRM-lahendus ähvardab sinu äri?

64

66

Ärianalüüs!

Millal sellega pihta hakata?

Muuda pildiga maailma

68

Ärianalüüsi tarkvara kui visuaalse mõtlemise tööriist

Palga- ja personali-korraldus

Dynamics 365 Business Centralis

VIIMASED ARENGUD PALK365 JA PERSONAL365 LAHENDUSES

70

Palk365 üllatab uuenenud tööajatabeliga

72

74

Topeltraamatupidamine oma parimas tähenduses. KULUARVESTUSEST MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRALIS

Grupivestlused

koos majandustarkvara Dynamics 365 Business Centraliga. Või vastupidi...

76

DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRALI PALGA- JA PERSONALIHOLDUS



ARDO HANSSON:

kas meie põlvkond
on tõesti oma laste
peale vihane?

Eesti krooni õnnestunud käibele tulek tõi Ardo Hanssoni pildile kogu maailmas, mitte ainult Eestis. Nüüdseks on ta majandust diagnoosinud, ravinud ja vajadusel ka päästnud kokku 15 riigis. Millise pilguga ta vaatab praegu Eesti majandust?

Olite enne Eestisse naasmist 14 aastat siit eemal, viimased neli koguni õige kaugel, Maailmapanga peaökonomistina Hiinas. Mis tõi teid 2012. aastal Eestisse tagasi?

Esmalt muidugi perekondlikud põhjused. Meil kasvavad peres teismelised lapsed ja see, kuhu sa end elama sead, mõjutab niisuguses vanuses väga palju nende elukäiku. Kuni nad olid paar aastat vanad, võisime rahumeeli Hiinas elada, aga ühel hetkel jõuab kätte otsustamise aeg. Kui oleksime valinud Ameerika, oleksid lastest saanud ameeriklased. Otsustasime, et meie lapsed kasvavad üles Eestis.

Oma osa mängis muidugi ka unikaalne võimalus asuda tööle Eesti Panga presidendina – see oli minu jaoks karjääri tippsaavutus (Ardo

Hansson töötas Eesti Panga presidendina aastail 2012–2019, toim). Nii et isiklikud ja tööalased põhjused koos.

Olete suurte kannapööretega juba üsna noorelt harjunud.

Sündisin Chicagos, mu ema töötas seal arstina ja isa insenerina. Kui vanemad olid umbes viiekümnesed ja mina 14-aastane, kolisime hoopis Kanadasse Vancouverisse. Nad otsid seal kasvuhoone ning hakkasid lilli ja tomateid kasvatama – lihtsalt otsustasid oma elu kardinaalselt muuta. See eeskuju on mingil määral julgustanud mindki elumuutvaid valikuid tegema. Hiinast Eestisse kolimine oli majanduslikult väga kahjulik, palga langus oli päris suur. Aga muud põhjused kaalusid selle üles.

Teie doktorikraad pärineb ühest tippülikoolist Harvardist. Kas maailma parimate seas õppimine tähendas igapäevast enese proovilepanekut?

Jah, kindlasti. Aga selle üle ei ole mõtet kurta – ma ise otsustasin teha magistri- ja doktorikraadi Harvardis. Ka iga muusik ja sportlane, kes tahab endale nime teha, soovib ikka tegutseda kõrgemas liigas. Kuid elukvaliteet polnud seal väga hea, õppida tuli lihtsalt kogu aeg. Sa pidid seal ennast tõestama hommikust õhtuni.

Teil on vedanud – olete saanud oma teadmisi ära kasutada...

See praktiline pool on mulle väga oluline. Kui lõpetasin doktorantuuri, sai minust kõigepealt õppejõud. Sain aga ruttu aru, et minu kirg on ikka seal, kus saan oma teadmisi päriselt rakendada.

1992. aasta rahareformi ühe eestvedajana on teil Eesti krooniga kindlasti oma suhe. Kui meil kehtiks endiselt kroon, siis kas oleksime koroona ajal majanduse turgutamiseks sama soodsalt laenu saanud?

Euro ja suhteliselt madal Eesti võla-koormus on meid praeguses olukorras kindlasti kõvasti aidanud. Tänu sellele, et meil on eurod, on ju devalveerimise risk Eestis täielikult kadunud. Ei kujuta hästi isegi ette, kui kõrgete intressidega peaks meie riik praegu laenu võtma, kui meil kehtiks euro asemel kroon.

Just seetõttu, et meil oli käibel kroon, oli eelmise, 2008. aasta kriisi ajal Eestil sisuliselt võimatu raha laenata – devalveerimist kardeti nii palju, et intressimäärad olid meeletud. Ma alati vihastan, kui keegi kritiseerib toonast Andrus Ansipi valitsust liigse kasinuspoliitika pärast. Valikuid ju ei olnud – raha lõppes otsa! Raha lihtsalt ei olnud! Praegu on väga hea, kui meil on võimalik ajutise laenamise kaudu oma püksirihma lödvendada.

Muudetud pensionisüsteemi ja miinuses riigieelarvega ei ole te endiselt leppinud?

Miinuses eelarve üle keegi praegusel ajal ei vaidle. Küsimus on selles,

Ei kujutahästi isegi ette, kui kõrgete intressidega peaks meie riik praegu laenu võtma, kui meil kehtiks euro asemel kroon.





RAUND VOLP/AR

kui palju laenata ja kuidas laenuraha kasutada. Probleemi poleks, kui me teaksime, et koroonaa taandumise järel kaovad kulud ära. Aga selline meede nagu pensionitõus jääb ju kestma. Kuna laenuraha tuli nii kergelt kätte, siis klassikaline protsess, kus ühte kohta rohkem kulutades tuleb teise kohta vähem kulutada, lihtsalt lülitati välja.

Mis puudutab pensionisüsteemi muutmist, siis arvan endiselt, et see oli suur viga. Demograafiat puudutav aritmeetika on ääretult julm, meie ühiskond vananeb kohutava kiirusega. Eesti pensionisüsteem on olnud minu meelest riigi ainus positiivne programm, mis tegeles ühiskonna vananemisest tingitud väljakutsetega.

Kogumispensioni süsteem ei olnud küll ideaalne, aga pakkus vähemalt demograafilisele tulevikule lahendust. Väga lihtne on öelda, et tootlused olid madalad, lõhume süsteemi ära. Samas

KES ON KES

Eesti peaministri majandusnõunik ARDO HANSSON ütleb, et pärast 14 aastat kestnud tööd Maailmapangas (mis tähendas tegutsemist paljudes riikides) ja seitsmet aastat Eesti Panga presidendina võttiski ta eelmisel aastal asju veidi rahulikumalt, olles Coop Panga ja Praxise nõukogu liige. Tänavu veebruarist on ta aga taas sündmuste keskel.

Abikaasa Triinu on Harju Elektri nõukogu liige, peres kasvab kaks 13-aastast poega.

Väga lühike ülevaade Ardo Hanssoni elust:

- 1958 – sündis Chicagos, vanemad olid lahkunud Teise maailmasõja keerises Eestist.
- 1987 – Harvardi doktorikraad
- 1987–1990 Briti Columbia ülikooli majandusprofessor
- 1992 – Eesti rahareformi komitee liige, peaministri nõunik
- 1993–1998 – Eesti Panga nõukogu liige
- 1998–2012 – töö Maailmapangas, mis tähendas töötamist 10 riigis
- 2012–2019 – Eesti Panga president
- Alates 2021 – peaministri nõunik



Ardo Hansson, kui piirid avaneksid, siis kuhu te oma perega reisiksite?

Tahaksin Taiwani minna. Nende lugu on olnud äärmiselt põnev ja nad on hästi hakkama saanud ka koroonakriisi ajal. Hästi edumeelne ja looduslikult põnev paik.

Teine koht on Iisrael, kus ma ei ole ka käinud. Ja kuna Iisrael vaksineerib ennast väga hoolega, siis võib-olla saabki sellest esimene koht, kuhu on võimalik reisida.

Ja kolmas riik oleks ehk Argentina.

ei ole mitte keegi pakkunud välja ühtegi reaalselt lahendust, kuidas tiksuva demograafilise pommiga toime tulla.

Me lihtsalt paneme pea liiva alla ja meie lapsed maksavad selle tulevikus kinni. Tundub, nagu me suisa vihikaks oma lapsi – kulutame kergekäeliselt laenu raha ja võlg jääb nende kanda, pensioniprobleemid samamoodi. Põlvkondade vaheline tasakaal on nihkunud väga suurel määral meie kasuks ja laste kahjuks.

Tasuta lõunaid ei ole. Arvamus, et Eesti ei peagi võetud laene tagasi maksma, on äärmiselt naiivne jutt. Igaüks, kes pakub laenu, tahab oma raha tagasi.

Olete näinud viimastel aastakümnetel Eesti majandust lähedalt ja kaugelt. Millise diagnoosi võib sellele panna?

Pean ütleva et Eesti ja Balti riigid kollektiivselt on olnud päris tublid, kasvades kiiremini kui ülejäänud Ida-Euroopa. Meil on ka hea infrastruktuur: elektrit on, pudelikaelu ei ole sadamates ega maanteedel... Nii et siin ei ole midagi häbeneneda.

Ei saa öelda, et kõik asjad on ideaalsed, aga kui alustad vaesest positsioonist, siis on just majanduskasv see, mis pakub kõikidele võimalusi. Arvud räägivad enda eest: pension on viimase kahe aasta jooksul kasvanud 12%,

samas palgatõus jääb vaid 1,5% kanti. Samuti on palgakasvu tempo Tallinnas aeglasem kui mujal Eestis, nii et ka siin on näha teatud ühtlustumist.

Samas tahaks ju kõik sellist palka nagu Soomes ja pensionit nagu Rootsis?

Jaa, see on päris ärritav küll, sest oleme lati väga kõrgele tõstnud – Eesti võrdlusgrupp on maailma tipus olevad riigid. Kui võrdleksime ennast mingi teise riikide grupiga, tunduksid meie saavutused väga head. Aga nii on, meil on lihtsalt kõige jõukam naabruskond

maailmas. Samas ootuste juhtimine on päris oluline, üle oma varju hüpata lihtsalt ei saa. Ükski majandus ei suuda aastas 100% kasvada.

Kuidas meie majandusel võiks minna, kui koroonast üle saame?

Veidi enam kui aasta tagasi, enne koroonaplahvatust, oli Eesti majanduse vundament päris hea. Tõsi, kiire, 6–7% majanduskasvu periood sai küll läbi, seda ei ole võimalik riigi praeguse rikkuse juures enam tekitada. Hea majanduskasvu tempo oleks meil umbes 3% aastas – see aga tähendab, et



MIKKEL MARIPOU

jõuame ülejäänud Euroopale iga aasta-
ga natuke lähemale. Küll vaikselt, aga
siiski jõuame, sest euroala majandus
kasvab keskmiselt 1–1,5% aastas.

Nii et mingit fundamentaalset viga
või probleemi ma Eesti majanduses ei
näe. Muidugi sõltub palju sellest, kas
suudame korralikku ärikeskkonda säi-
litada ja seda peenhäälestada. Eelarve
tasakaal on siin üks oluline küsimus,
millega tuleb tegeleda. Teine on see,
kuhu suunata riiklikud investeeringud.

Kuhu võiks riik raha ennekõike paigutada?

Kui suunaksime digi- või rohepöör-
desse vaid loosungite abil raha, siis
hakkaksime seda ebaotstarbekalt kas-
utama. Kui vaadata, mille peale üks
normaalne riik raha kulutab, siis riik-
likud prioriteedid on ju seinast sein-
a: natukene maanteede peale, natuke
kõlleteedele, natuke koolidele, natuke
kultuuriobjektidele – ja need on kõik
olulised. Nii ei saa, et unustame ära
koolimajad ja haiglaid ning kulutame
kogu raha millelegi muule.

Kuidas ise vanaduspäevadeks investeerite?

Mul on veidi kinnisvara, maja Tallin-
nas ja Ameerikas, mida rendin välja,
ning kolmanda samba pensionifondid.
Ma ei ole ise ühtki aktsiat ostnud,
olen kogunud raha pangakontole ja
pensionifondidesse. Arvan, et inimene
võiks keskenduda põhitööle, las pro-
fessionaalid investeerivad. Sa maksad
küll mingit lõivu, aga kokkuvõttes on
tulemus parem.

Miks valisite elukohaks just Nõmme?

Kodu otsides peab tekkima selline õige
tunne. Kehakeel peab seda ütleva.
Mulle meeldib Nõmme autentsus, aja-
lugu, mitmekesisus. Siin ei ole kõik
jõukad või kõik vaesed, ka majad on
eri ajastutest. See sisse elatud ja tra-
ditsioonidega piirkond on minu jaoks
ahvatavam kui uusarendused.

Põlvkondade vaheline tasakaal on nihkunud väga suurel määral meie kasuks ja laste kahjuks.



Kuidas te lapsi õpetate rahaga toime tulema?

Proovin neid ikka õpetada, et tuleks
väike varu koguda, mitte kogu raha
kohe ära kulutada. Nii et kui tekib tahe
või vajadus midagi osta, siis sa ei ole
kõike laiaks löönud. Ja poes tuleks vaa-
data, kas hinnasilt on kollane või valge,
keskenduda hinna ja kvaliteedi suhtele.
Hoolida oma rahast.

Aga ma osalen siin päris huvitavas
eksperimentis. Mul on nimelt kak-
sikud, üks on hästi tagasihoidlik ja
säästlik, teine on impulsiivne ja tahab
kõik esimesel võimalusel ära kulutada.
Ehkki nad on saanud ühe ja sama koo-
lituse, on geenidel ja loodusel ikkagi
väga suur roll.

Millised on Ardo Hanssoni hobid?

Tegelikult meeldib mulle kõige enam
reisida... aga seda ei ole ma saanud
tõesti teha. See-eest avastasime läinud
suvel perega palju Eestit. Mulle istub
ka sporditegemine, peamiselt rattasõit
ja suusatamine. Pean küll nüüd ennast
käsile võtma, sport kannataski kõige
rohkem just Eesti Pangas töötamise
ajal. ■

Olete juhtinud nii
murrangulisi reforme kui
ka konkreetset asutust –
Eesti Panka. Mis teeb ühe
juhi edukaks?

Juhtimine võiks tänapäeval käia
pehmema eeskuju kaudu, pigem
suunates kui käskides. Selleks
pead olema tõsiselt võetav
eeskju oma inimestele ühel või
teisel moel; sa pead saavutama
austuse kas oma iseloomu või
oskuste abil. Kui seda ei ole
ja arvad, et kõik peavad sind
lihtsalt tiitli pärast austama, siis
see ei tööta.

Ja iga inimene ei saa
juhtida igat organisatsiooni.
Keskpangandus sobis mulle,
kõik klappis. Idufirma näiteks
vajaks hoopis teistsugust
inimest, nagu ka hädas
ettevõtte saneerimine. Ma hästi
ei usu, et keegi saab olla väga
edukas universaalne juht.

Oluline on ka empaatiavõime,
ehkki seda ei tohi üleliia
olla, muidu mõtledki kõige
muu asemele ainult, kuidas
empaatiline olla.

Premia: on põnevad ajad – rahvusvaheline äri ootab!

Põhjalik süüvimine reaalajas valmivatesse aruannetesse ühelt poolt ning loominguline tootearendus ja rahvusvaheline koostöö teiselt poolt – pole ime, et Premia koorejäätis on jõudnud müügile mitte ainult Leedus ja Taanis, vaid ka Hongkongis, Taiwanis ja Singapuris.

„**C**ovid-19 pole meil küll hoogu maha võtnud, ehkki esimestel koroonakuudel vähenes müük koguni viien-diku võrra,“ räägib Premia jäätisetehase (Premia Tallinna Kül-mhoone) juhatuse esimees **Aivar Aus**. „Hoidsime jooksvatelt kuludelt kokku, tõime turule uued põnevad mait-sed ja võitsime ka Eesti parima toiduaine tiitli.“ Mulluseks maksude-eelseks kasumiks tuleb 6,5 miljonit eurot, koos Leedu ekspordiga koguni 10 miljonit. Viis aastat tagasi oli see number 4,2 miljonit.

Sellised tulemused on kahtlemata tore juubelikink, sest tänavu tähistab Premia Tallinna Kül-mhoone auväärset 65 aasta juubelit. Juba 65 aastat on tulnud Peterburi teel asuvast tehastest jää-tised, mida iga eestlane teab une pealt: Regatt, Vana Toomas, Väike Tom, Eriti Rammus jt. Ent juubeleid on teisigi:

tänavu saab kümneaastaseks Food Unioni kontsern, kuhu Premia juba viis aastat kuulub.

Paljud olid 2014. aasta lõpus ära-ootaval seisukohal, kui varem peami-selt Venemaal tegutsenud Ukraina ette-võtja **Andrei Bešmelnitski** 27 miljonit välja käis ning Premia jäätisetööstuse ja kül-mkaupade äri üles ostis. Uuel omanikul ja vanal juhtkonnal tekkisid tol ajal lahendamatud erimeelsused ja nii pidigi Aivar Aus, kes vastutas seni jäätise valmistamise eest, kogu ette-võtte juhtimise üle võtma.

Aus tunnistab, et kontserniga liitu-mine on Premiale kõvasti kasuks tul-nud, ettevõtte on pikkade sammudega edasi liikunud. „Elu on näidanud, et Food Unioni omanikud on väga intelli-gentsed ja professionaalsed,“ ütleb ta. „Kui nad Venemaal äri kokku tõmba-sid, et jätkata Euroopa Liidus, kuulus nende kontserni 36 piimakombinaati.



BCS Itera lahendused

- Baaslahendus ja platvorm: **Microsoft Dynamics 365 Business Central**
- Riigid: Eesti, Leedu

• Erilahendused

- Transpordiringid
- Mobiilne müügimees
- Laohaldus WMS
- Tootmine
- HRM lahendused: **Palk365/Personal365**
- Ärianalüüsi andmeait: **BI4Dynamics**
- EDI lahendused

Need müüdi ära Danone kontsernil. Aga proovige juhtida edukalt 36 piimakombinaati!“

PREMIA JULGED EKSPORDI-AMBITSIONID

Food Unioni kontsern, mis alustas tegevust kümne aasta eest Riia ja Valmiera piimakombinaatide ostuga, on järjest kasvanud: sinna kuuluvad lisaks Premiale jäätisetehased Lätis ja Leedus, Norras, Taanis, Venemaal, Valgevenes, Rumeenias... Ja läbirääkimised käivad veel mitme jäätisetööstuse ostuks. Samuti tegutseb müügiesindus Hongkongis ning kaks piimatööstust Hiinas. Nende tööstuste päevane piimatoodang on sama suur kui kogus, mida lüpsavad kogu Eesti lehmad aasta jooksul.

Premia kasum on viie aasta taguse ajaga võrreldes kahekordistunud, jõudsalt on kasvanud eksport. Leedus müüakse Premia jäätist juba 1000 tonni aastas, väiksemad partiid on jõudnud müügile ka Taani, Taiwani, Hongkongi ja Singapuri. Järgmine suur eesmärk on see, et Premia jäätised oleks müügil Lidli poodides suurtes Kesk-Euroopa riikides. Ja ei mingit odavat taime-rasvajäätist! Premia leivanumber on ikka kvaliteetne, puhtast ja maitsvast koorest tehtud jäätis.

PARIM KOGEMUS

Jäätiseturg on selle poolest eriline, et jäätisesööjad armastavad kohalikke kaubamärke, võõraid tulijaid väga turule ei lasta. Seetõttu laienebki Food Union nõnda, et ostab eri riikides tugevad jäätisetootjad üles. Eesmärgiks on rajada juhtiv jäätisetööstuse kett ümber

Läänemere. Praegugi on mõned ostuläbirääkimised käsil.

Üks, mis Union Foods'i iseloomustab, on regulaarne ja põhjalik infovahetus. Ettevõtete juhtkonnad kohtuvad igal aastal mitu korda, andes üksteisele põhjaliku ülevaate tooteportfelli uuendustest ja nutikamate turundustegevustest. Kõik, kes soovivad, võivad need uuendused oma ettevõttes kiirelt kasutusele võtta. „Ma ütlen tõsiselt – grupi tunne on kõva, seal sünnib meelestu sünergia! Käime palju koos, suhtleme ja egode pörkumist seal ei ole,“ ütleb Aus. „Muidugi on hea tunne, et Eesti on Food Unionis paljude näitajate poolest esimene.“

Koostöö ei tähenda ainult ideede vahetamist. Selleks et suurendada samasse kontserni kuuluva Karumsi kohukeste ja magustoitude müüki Eestis, hakkas Premia seda eelmisest aastast ise korraldama. Selleks aastaks on võetud ambitsioonikas eesmärk – tõsta Eestis viimastel aastatel veidi tagaplaanile jäänud Karumsi kohukeste ja magustoitude müük 3 miljoni euroni aastas.



Maahärva köögiviljad ja Pealina pelmeenid

Ahvatu maitsega jäätised jätavad tihti varju Premia külmutatud toodete müügi, ometigi moodustavad need ettevõtte käibest ligikaudu 25%. Need on köögiviljad, marjad, pitsad, mereannid ja pelmeenid, mida Premia pakub Maahärva ja Pealina kaubamärgi all poekettidele ja toitlustusasutustele.

Siingi on uudiseid. Tänu uuele Belgia koostööpartnerile on Premia külmutatud bataadifriikad leidnud Eestis juba hulga fänne. Varsti tulevad välja ka lillkapsapõhjal pitsad ja mõned jalapenosnäkid.

PREEMIA SAANUD PREMIA, BIOPAKEND JA TIIGRIMAJA

Kõige selle kõrval pole Premias unustatud tootarendust. Keskmiselt tuleb iga aasta välja 14–15 uue maitsega jäätist. Mõned on põnevad hooajajäätised, mõned aga loovad Eestis suisa uusi trende. Premia vähendatud suhkruga mango-passionvilja tädisega koorejäätis pälvis mullu Eesti parima toiduaine tiitli. Nagu ütles Toiduliidu juht Sirje Potisepp – Premia näitab eeskujuga, kuidas valmistada tervislikumat ja samal ajal maitsvat magustoit.

Eelmise aasta lõpus jõudsid tootmisse veel 40% madalama suhkrusaldusega ploomi- ja aprikoosijäätised, lisaks näitas häid müüginumbreid Olde Hansaga koostöös tehtud jäätis. Kui turism jälle ellu ärkab, on partnerite eesmärgiks tuua hea värske koorejäätis Tallinna vanalinna tänavaile müüki. Lapsed said Nublu ja Sipsiku jäätised ning „Vanamehe“ filmi fännid saavad peatselt nosida samanimelist jäätist.

Suur projekt on Premia jaoks Tiigri-maja ehitus Tallinna loomaaeda. Sellega seoses tuleb välja Tiigri jäätis, mille müügisummadest hakatakse loomaaeda toetama.

KOKKUHOID ALGAB VÕIMEKAST TARKVARAST

Ent kiireks arenguks kontsernikaaslaste kogemustest üksi ei piisa. Efektiivsus on midagi, mille nimel käib Premias töö iga päev. „Kui saime kontserni liikmeks, algas kohe tooteportfelli korrastamine. Ebaefektiivsed sabad raiusime maha, sealt hakkas efektiivsus tulema. Kes pakub head hinda, see ka hästi müüb,“ tõdeb Aivar Aus.

Tähtsat rolli mängib mastaabisääst tooraine ostmisel, aga see puudutab ka kõike muud. Hea näide on kasest ja pöögist jäätisepulgad, mida tuuakse Hiinast. Ühisostud on kaasa toonud märksa madalamad hinnad, sama lugu on pakendiga.

Logistikakulud on samuti väga teravalt jälgimise all. Kui toode poodi kohale viiakse, vaadatakse alati üle allahindluste kõrval ka need kulud. „Igal aastal killime nimekirja lõpust midagi ära, sest tihti ei tasu sajakilost kogust Eesti teise serva vedada. Logistikal on oma hind, kõik maksab,“ ütleb Aus.



Premia

- Premia Tallinna Külkhoone on Eesti suurim ja vanim jäätisetootja aastast 1956.
- 2014. aastast on Premia ainuomanikuks Food Union Grupp.
- 2018. aasta seisuga oli Premia jäätiste turuosa 41,2% ja kogukäive 32,3 miljonit eurot.
- 2020. aastal moodustas jäätis Premia käibest ligikaudu 60%, külmakaup 25%, Karums jm piimatooted 10%, ülejäänud aga logistikateenused partneritele.
- Ettevõtte 2020. aasta maksustamiselne kasum ületas 7 miljonit eurot.
- Premia vähendatud suhkruisaldusega mango-passionvilja koorejäätis pälvis 2020. aastal Eesti parima toiduaine tiitli.
- Ettevõtte tuntumad kaubamärgid on Premia, Eriti Rammus, Väike Tom, Vana Toomas ja Regatt, külmkauba osas Maahärra ja Pealinna.

Põhjus, mis võimaldab nii täpseid ja operatiivseid aruandeid reaajas saada, on võimekas majandustarkvara ning automatiseeritud andmevahetus. Premia kasutab juba aastaid Dynamics NAV / Business Centrali majandustarkvara, kusjuures selle abil hallatakse kõiki peamisi tegevusi: ost, tootmine, ladu, logistika, raamatupidamine, finantsid, personal – kõik on arvutis! Mingeid Exceli tabelleid ei ole, juhtkond saab aruanded operatiivselt arvutiekraanile. Nii et kui esimene vahetus lõpetab töö kell 14.30, on omahinna raport juba olemas, nagu ka aruanded eri kaubagruppide kogustest.

Sellel aastal võtab Premia kasutusele uusima versiooni tarkvarast ehk Business Centrali tarkvara. See võimaldab teha kiiremini arendusi ja lisaks võetakse kasutusele nüüdisaegseim e-arvete süsteem. Kui see käivitub, ei toksi ega prindi enam keegi ühtki arvet paberile. Kõik, kes peavad arve kinnitama, lisavad oma nutiseadmes linnukese ning – läks! „See arendus võtab küll aega terve aasta ja maksab mitusada tuhat, aga näeme, kuidas sealt alles hakkab sünergia tulema!“ ütleb Aus.

Majandustarkvara liidestamine tootmise juhtimise tarkvaraga on aga võimaldanud Premia meeskonnal saada reaajas täpse ülevaate laovarudest ja

tänu rikkalikule kogemusele planeerida tootmist ligi 98% täpsusega. Tootmistarkvarasse suhtutakse Premias samuti väga tõsiselt, sest selle genereeritavad andmed on asendamatu sisend tootmise tervise jälgimiseks. „Kui tulen hommikul kell kaheksa tööle, näen täpselt, mis kell mingi liin käivitub; kui kaua töötas ja kui palju midagi tootis; kui palju oli ühel või teisel liinil seisakuid ja miks,“ selgitab Aus.

Mõned aastad tagasi saadi just tänu tootmistarkvara andmete analüüsimisele jälile olukorrale, kus ühe liini planeerimata seisakutest 20% põhjustas amortiseerunud jäätisepulga paigutamise masin. See liini osa asendati uuega ja tulemused paranesid.

Kui aga arvestada, et lisaks tarkvara uuendamisele juurutatakse Premias veel IFSi kvaliteedi kuldstandardit (see on vajalik suurtel Euroopa tarnekonkurssidel osalemiseks), lõpusirgel ollakse plastpakendi asendamisel kartongiga ja juba käivad ettevalmistused biolagunevale pakendile üleminekuks, siis on tõepoolest mõistetav, et Premias on praegu kiired ajad. „Aga samas on meil ka väga põnevad ajad,“ tõdeb Aus. ■

Kapitel:

kõik, mis ette
võtame,
teeme justkui
iseendale

Ligi veerand sajandi jooksul on Eesti kapitalile kuuluv ettevõtte Kapitel tõusnud Baltikumi üheks suuremaks kinnisvaraettevõtteks ja portfelli on lisandunud ka esimesed projektid Kesk-Euroopas. Eesmärk on uute arendusprojektide kõrval jätkata geograafilist laienemist, nüüd on ka IT-lahendused selleks täielikult valmis.



BCS Itera erilahendused



- Baaslahendus ja platvorm: **Microsoft 365 Business Central**
- Riigid: Eesti, Läti, Leedu
- Kinnisvara halduse lahendused: **Soft4RealEstate** ja **Moderan**
- HRM lahendused Baltikumis: **Palk365/Personal365** + **Elva Baltics HRM** ja **Softera HRM**
- Ärianalüüsi andmeait: **BI4Dynamics**
- EDI lahendused
- Kontoritarkvara: Office 365
- Taristulahendus: Azure keskkond



TIIU VEERMAE

Kapiteli kinnisvaraportfell

Baltimaade ühe suurima kinnisvaraettevõtte, 1997. aastal loodud Kapiteli varade maht on kasvanud 1997. aasta 0,7 miljonilt praeguseks 300 miljoni euroni. Kapitel on investeerinud kinnisvaraarendusprojektidesse Tallinnas, Riias, Vilniuses ja Prahas ligi 400 miljonit eurot.

1997. aastal loodud Kapitel kuulub 100% Eesti kapitalile. Selle ainuomanik AS Riverito on enamusosanimik ka börsil noteeritud Baltimaade suurimas ehituskontsernis AS Merko Ehitus.

Vaevalt et keegi, kes Viru Keskuses poodleb, küsib endalt, kellele küll see tohtu kompleks kuulub. Või kui ta viibib Tallink

City või Nordic Forum hotellides. Või astub läbi Delta Plaza ja Sõpruse ärimajast. Või satub Riia Spice'i ja Vilniuse Panorama keskusesse.

Kõigil juhtudel on vastus üks: omanik on Kapitel.

Kapitel, varasema nimega E.L.L. Kinnisvara, on Merko Ehituse sõsar-ettevõtte. Keskendatakse büroohoone-tele, kaubanduskeskustele ja hotellidele ning ettevõtte on ise nii arendaja, investori kui ka haldaja rollis. Hiljuti sisenes Kapitel logistikakinnisvaräärisesse, ostes 50% osaluse ettevõttes, millele kuulub ligi 60 000 m² suurune logistikakeskus Rae vallas, kus ankurrentnikuks on Smarten Logistics.

Kui ettevõtte algusaastail arendatud hoonetest on paljud tänaseks müüdnud, siis nüüd lähtub Kapitel pikaajalisest strateegiast, juhtides tervet arendusprotsessi ja jäädes arendatud projektide omanikuks. Vahendeid on küllaldaselt kogutud ja suurimaks tuluallikaks on muutunud kindel rahavoog büroohooneist, kaubanduskeskustest ja hotellidest. Tõsi, eelmisel aastal katkenud turismi tõttu langes hotellide külastatavus drastiliselt, ent Kapitel otsustas

selle aja ära kasutada mõlema Tallinna kesklinnas asuva hotelli renoveerimiseks. Hotellid avatakse taas kevadel lootuses, et tänava suvel jõuavad turistid Tallinna tagasi.

E.L.L. Kinnisvara all tegutsenud ettevõtte võttis uue nime ja kaubamärgi Kapitel kasutusele 2017. aastal, mis peegeldab nii tugevat positsiooni Baltikumis kui ka laienemist uutele turgudele. Riskide hajutamiseks on geograafiline haare tunduvalt laienenud ja Kapitelile kuulub juba esimene büroohoone Prahas ning ettevõtte jätkab portfelli sobivate projektide otsimist Kesk- ja Lääne-Euroopas. Kahjuks on plaane tugevalt mõjutanud pandeemiaga kaasnenud piirangud.

Eri arengujärgus projekte on ühes või teises riigis kokku paarikümne ringis, enamik neist büroohooned. Peagi algab Tallinna kesklinnas Liivalaia ja Juhkentali tänava ristmikul Liivalaia kvartali ehitus, kus Kapiteli koguinvesteering on üle 100 miljoni euro. Kokku ligi 36 000 m² esindusliku üüripinnaga kvartal hõlmab kolme omavahel ühendatud hoonet, sealhulgas Eesti kõrgeimat büroohoonet. Suvel alustatakse Riia Elemental Skanste bürookompleksi esimese etapi ehitust, mis tähendab kahte omavahel ühendatud 10-korruselist büroohoonet üüripinnaga 21 000 m². Lisaks arendab Kapitel



LEONAS BARBACIUSKAS

Tallinnas hotelli Linnahalli kõrval asuvale Kalasadama tn 10 mereäärsele kinnistule ning jätkab uue planeeringu väljatöötamist Smuuli tee ja Narva mnt vahelisel alal enam kui 11 hektari suurusel kinnistul.

EESMÄRGIKS STABIILNE PIKAAJALINE KASV

Mis on siiski see, mis on võimaldanud Kapitelil kriisides püsima jääda ja rahvusvaheliselt kasvada?

Aastaid Swedbank Eesti tippjuhtkonnas töötanud **Rait Pallo**, kes juhib Kapitelit rahavoogusid 2018. aastast, ei mõtle pikalt: „Kapiteli arengu võti peitub organisatsioonikultuuris. Kõike, mida teeme, teeme nii, nagu teeks iseendale. Lähtume pikaajalisest strateegiast ehk jääme ise arendatud projektidele reeglina vähemalt kümneks aastaks omanikuks ja juhiks, olles igapäevane partner oma üürnikele. Just sel eesmärgil järgime arenduses eriti kõrgeid standardeid: et kinnisvara väärtus püsiks maksimaalselt kaua ning meie loodud ärikeskkonnad toimiksid võimalikult hästi.“ Pallo sõnul suudab lühiajaliselt iga kinnisvarafirma tulu maksimeerida, aga üürnikud ei ole rumalad ning näevad kohe, kas ja kui palju majaomanik nende heaolusse panustab. Kapitel on jõudnud tulemuseni, kus 70–80% üürnikest pikendab



lepingut ka järgmiseks perioodiks. Lahkutakse peamiselt seetõttu, et kasvunud kliendile ei ole õigel hetkel alati sobivat pinda pakkuda.

„Kapiteli püsimise saladus ongi lühidalt öeldes keskendumine pikaajalistele ja tugevatele üürisuhetele,“ ütleb Pallo. Tema sõnadele lisavad kaalu Eesti konkurentsivõimelisima kinnisvarafirma tiitel, mis saadi läinud sügisel juba kolmandat korda järjest, samuti mullune Eesti konkurentsivõimelisima väikese ja keskmise suurusega ettevõtte tiitel.



PORTFELL

Büroohooned:

- Delta Plaza, Tallinn
- Sõpruse Ärimaja, Tallinn
- Narbuto 5 büroohoone, Vilnius
- I.P.Pavlova 5, Praha

Kaubanduskeskused:

- Viru Keskus, Tallinn (koos Pontos Grupiga)
- Spice kaubanduskeskus, Riia
- Spice Home kaubanduskeskus, Riia
- Panorama kaubanduskeskus, Vilnius

Hotellid:

- Nordic Hotel Forum, Tallinn
- Tallink City Hotel, Tallinn (koos Tallink Grupiga)

Muu:

- 50% kinnistust ja logistikakeskusest Tallinna Ringteel (Smarten Logistics)
- Kõltsu mõis
- Mitmed arendusjärgus kinnistud Tallinnas, Riias ja Vilniuses, millest suurimad arendusprojektid on Liivalaia kvartal Tallinna kesklinnas ja Elementar Skanste bürookompleks Riias

ÜHTNE MAJANDUSTARKVARA ON LOOMULIK EELDUS

Kapiteli tütarfirmad tegutsevad viies riigis, lisaks Baltikumile ka Tšehhis ja Hollandis. Kokku on grupis 33 firmat, sest sektorile omaselt on iga kinnisvaraobjekt eraldi ettevõtte. See tagab, et nii ettevõtetel kui ka pankadel on iga objekti tuludest-kuludest selge ülevaade.

Seda võimaldab ühtne majandustarkvara, mille juurutamist alustati 2015. aastal. Valik tehti siis Microsoft Dynamicsi NAVi kasuks ja juba järgmisel, 2016. aastal, alustasid esimesed üksused sellega igapäevast tööd. 2018. aastaks toimis kogu ettevõtte ühtses ERP- ehk majandustarkvara süsteemis ning 2020. aastal alustati selle uusima versiooni, Business Centrali kasutuselevõttu.

„Kui igas riigis oleks kasutusel eri majandustarkvara, oleks grupi andmete kokkusaamine nii juhtimis- kui ka finantsarvestuse mõttes ikka tõeline košmaar,“ arvab Pallo. „Ühtne tarkvara on ikka täiesti teine maailm juhtide ja raamatupidajate jaoks, teisiti ei kujuta igapäevast tööd enam ettegi.“ Ettevõtte ärikontroller **Anne Junolainen** lisab, et ühine tarkvara tagab ka andmete ühtse kvaliteedi igas riigis.

Mõlemad tõdevad, et uue versiooni sisseadmine läks üllatavalt ladusalt, eriti kui võrrelda seda 2015. aastaga, mil uue tarkvara juurutamist alustati nullist. Siis nõudis tehnoloogiauuendus omajagu higi ja pisaraid ning sugugi kõik ei pidanud sellele vastu, paar töötajat suisa lahkus ettevõtetest.

Pallo sõnul tekib inimestes algul nagunii eitusfaas, mille vastu ei saa. „Oluline on inimele kiirelt sealt välja saada. Kui sellest üle saab ja ta ikkagi ise soovib uut asja kasutada, siis ei ole tavaliselt ületamatuid probleeme. Ehkki mõne puhul paraku kestab eitus kuni lõpuni – sellega tuleb lihtsalt leppida,“ tõdeb ta.

Ka Junolainen nõustub: „Kõige olulisem on aidata töötajail mõista, miks ikkagi on vaja muutus ette võtta ning mis on lõplik kasu. Kuna ajutiselt peavad mõnedki töötajad panustama topelt aega, tahavad nad ju aru saada, mida nad sellest konkreetselt võidavad. Teiseks peab abi olema kiirelt kättesaadav, et peakontorist kaugemal asuvad kolleegid julgeksid ja saaksid vajadusel seda küsida.“

Algse plaani järgi pidi Kapiteli peakontroller veetma viimase aasta jooksul suure osa versioonivahetuse ajast Lätis ja Leedus, ent koroonat tegi siin oma korrektiivid ja nii suhtlesid riikide esindused hoopis veebi teel. 2020. aasta lihtsalt oligi selline eriline aasta.

ANNE JUNOLAINEN, Kapitel grupi ärikontroller: protsesside ühtlustamise juures tuleb alati mõistlikku piiri pidada

2015. aastal juurutasime Dynamics NAVi toonase versiooni, 2020. aastal aga läksime üle uusimale, MS Dynamics 365 Business Centrali versioonile. Eestis läksime *live*'i eelmise aasta 17. augustil, Lätis 21. detsembril, Leedu versioonivahetus on planeeritud tänava kevadeks.

Möödunud viie aastaga on tehnoloogia arengut selgelt märgata. Uus versioon on mugavam ja parema funktsionaalsusega. Tänu veebi-võimekusele pääseb tarkvarale igalt poolt juurde, ka mobiilist. Tänapäeval ei kujuta enam hästi ettegi, et sellist võimalust ei ole. Eelmine versioon, kus see võimalus puudus, oli ikkagi ajale jalgu jäänud.

Versioonivahetus on seni läinud üsna sujuvalt. Nõustun, et see on midagi sellist, kui hakkad sõitma sama automargi uuema mudeliga. Saad hakkama, sest laias laastus on kõik sama, aga märkad siiski kohe, et on tehtud uuendusi. Business Centraliga on sama tunne – üsna sarnane eelmisele versioonile ja väga kasutajasõbralik, aga mingeid mooduleid ja funktsionaalsusi on edasi arendatud.

Business Centrali üheks eeliseks on see, et seda on suhteliselt lihtne oma vajaduste järgi arendustega täiendada. Mõned Business Centrali täiendused tuli ka Kapiteli jaoks eraldi välja töötada. Peamiselt seepärast, et meil on kasutusel Leedu ettevõtte *Softera* arendatud kinnisvaramoodul, mille standardlahendus ei ole meie ettevõtte spetsiifikat arvestades olnud piisav. Business Centrali kinnisvaralahendust *Soft4-RealEstate* tuli edasi arendada peamiselt just kaubanduskeskuste eripära arvestades. Kas või sellest aspektist, et büroohooneis on tavaks pinna suurusel põhinev rent, kaubanduses aga lisaks käibepõhine rent, samuti peab üürnikel informatsiooni kogumine olema võimalikult lihtne ja automatiseeritud.

Versioonivahetuse üheks suureks osaks on alati ettevõtte protsesside ühtlustamine, mida tegime päris suurel määral selgi korral. Aga alati on küsimus mõistliku piiri leidmises. Vahel on mõistlikum ja odavam muuta protsesse, vaadata üle, mida, miks ja kuidas tehakse. Mõnikord tuleb siiski langetada otsus lähtudes sellest, et lihtsam on töötada tarkvara jaoks välja lisafunktsionaalsus või võtta kasutusele uus moodul kui hakata eri riikides välja kujunenud protsesse muutma.

„ Kõige olulisem on aidata töötajail mõista, miks ikkagi on vaja muutus ette võtta ning mis on lõplik kasu,“ ütleb Anne Junolainen.



BCS Itera AS juurutas SOL Balticsis majandus-
tarkvara **Microsoft
Dynamics 365
Business Central**,
mis katab suure
enamuse ettevõtte
äriprotsessidest. Palga
ja personalijuhtimiseks
kasutatakse
sama lahenduse
erimoodulit **Palk365-
Personal365**.
Erilahendusena on
tehtud objektide haldus,
tööde teostamine
ja planeerimine,
akteerimine ja
massarveldamine
(*billing*).



RINEL PIUS



Puhastusfirma – see on juhtimise meistriklass

Siitkandi suurim kinnisvarakorrashoiu ettevõtte SOL Baltics suutis Baltikumi turuliidriks tõusta nii, et keskendus eeskätt inimestele ja firmakultuurile. Nüüd, mil töötajate arv ületab juba 2000, oli viimane aeg võtta Exceli tabelite asemel kasutusele nüüdisaegne Business Centrali majandustarkvara.

Kui lugesin Netflixist kirjutatud raamatut „No Rules Rules“, oli mul tunne, et kogu nende juhtimine on SOLi pealt maha kirjutatud,“ ütleb SOL Balticsi tegevjuht **Rinel Pius**. „Mõlemas ettevõttes on väga sarnane firmakultuur – vabaduse ja vastutuse kultuur!

SOL Baltics on välja kasvanud Soome ühest vanimast, Lindströmi pereärist. 1991. aastal võttis firma kunagise ülesehitaja lapselaps Liisa Joronen puhastusteenuse osa üle. Põhimõtted, mida ta juhtimise juures tähtsaks pidas, pani ta 1993. aastal kirja oma doktoritöösse.

Need ja mitmed teised n-ö vabakasvatuse põhimõtted on aidanud Soomest alguse saanud ettevõttel laieneda nii Skandinaaviasse kui ka Baltikumi. Samuti on need aidanud toime tulla koroonaaajaga: eelmise aasta kasuminumbrid on SOLi Baltikumi üksusel kõigi aegade parimad. Kuid vale oleks öelda, et koroonaaeg ei andnud ettevõttele valusat lööki: Viking Line'i ja ja Eckerö laevad pandi koroonaaegses kohe seisma, hotellid olid kinni või pool-

tühjad. Paljud väiksemad kliendid ei avanudki enam oma äri. Otseselt mõjutasid koroonast tingitud ümberkorraldused SOLis umbes 500 inimest. Mõned oli vaja ka koondada.

Head majandustulemused on viis aastat kestnud sihipärase töö esimesed viljad. Kõlab elementaarsena, aga kõik algas nupukate juhtide töölevõtmisest. „SOLi juhtimisfilosoofia juurde kuulub see, et inimene peab olema iseseisev, võtma ise otsuseid vastu ja vastutama. Teiselt poolt saab ta aga hästi suure vabaduse. Kontoris olemise kohustust ei ole, sa võid kasvõi Rootsist tööd teha, kui asjad on korras.“ Kui läinud kevadel tuli pandeemia tõttu kontor üleöö sulgeda, siis ei juhtunud midagi erilist – ettevõtte oli harjunud sel viisil töötama.

SOL Balticsi juht ilmestab firma-kultuuri lihtsa näitega: „Kui kohvimasin on kontoris katki, siis meil ei oodata, et millal keegi selle korda teeb. SOLi stiil on, et see, kes esimesena märkab, ajab asja ka korda.“

Ning vihased ja mornid inimesed firmasse tööle ei pääse. „Me veedame kolmandiku elust tööl, kolleegidega peab olema lõbus!“ ütleb Pius.



ÜHTNE STANDARD KOGU BALTIKUMIS

Väga oluline on kulude tase ja teenuse kvaliteet. Iga kuu peab ettevõtte käima välja 1,5 miljonit eurot palgaraha, mis tuleb välja teenida. Nii et teine oluline valdkond, millele SOLis keskendutakse, on teenuse tase ja kulude kärpimine.

Nüüdseks on teoks saanud kolme eraldi tegutsenud Balti üksuse liitmine või teisisõnu viidi tootmine ühtse juhtimise alla. Viimane etapp selles protsessis toimus tänava veebruaris, mil Leedu üks juhtivaid tehnohoolduse ettevõtteid YPV hakkas tööle SOLi nime all ja värvides. Enne seda õpiti üksteist mitu aastat tundma.

SOLi Balti üksuste liitmine oli otstarbekas mastaabisäästu tõttu. Kui vanasti osteti igas riigis kõik omaette (alates WC-paberist ja lõpetades autodega), siis nüüd sed ühishanked tagavad märksa soodsamad hinnad. Aga eelkõige on niimoodi mugavam toimetada, sest turg on isegi kogu Baltikumi peale väike ja selleks pole vaja eraldi kolmel rindel maadelda.

Teiseks tagab ühtne juhtimine teenuse ühtlase taseme. „Eestis on puhastusteenus maailma tipp! Kui sel alal peetakse maailmameistrivõistlused, oleksime kindlalt esikolmikus!“ ütleb Pius. Sellega tuleb nõustuda, sest siin on SOLi puhastusteenusest saanud koguni ühe hotelli vaieldamatu konkurentsieelis! Tallinnas Telliskivi kvartalis asuv uus Bob W hotell kasutab „Ridiculously clean“ standardit, mis tähendab 63-astmelist puhastust ja desinfitseerimist, misjärel pitseeritakse tuba kuni külalise saabumiseni kinni.

Ühtne ettevõtte tähendab, et nüüd saab sarnaselt Eestile ka Lätis ja Leedus rakendada täpselt samu nõuded ja protsesse ning samasugust töötajate väljaõpet.

PUHASTUSFIRMA – JUHTIMISE MEISTRIKLASS

Puhastusteenuse valdkonna eripäraks on ääretult kõrge personali voolavus. „See on meile sisse programmeeritud, sest keegi ei ütle ju lasteaias, et tahab saada koristajaks!“ Paljud inimesed tulevadki tööle ajutiselt või mõistavad kiiresti, et see neile ei sobi. Eestis on keerulisematel päevadel SOLi päevakäive töövõtmisel keskmiselt kolm



SOL Baltics

SOL Baltics pakub töökohtadel ja avalikus ruumis korrastus-, ohutus- ja heaoluteenuseid, sh kinnisvarakorrashoiu ja pesumajateenuseid Eestis, Lätis ja Leedus. Ettevõttes töötab 2300 inimest ja käive on ligi 30 miljonit eurot aastas.

SOL Baltics kuulub SOL Gruppi, mis on üks vanemaid ja suuremaid Soome pereettevõtteid. SOL on asutatud 1848. aastal ja praegu juhivad seda perekonda neljas põlvkond. SOL Grupi kogukäive oli 2019. aastal 326 miljonit eurot, töötajaid on kokku üle 14 000. Tegutsetakse Soomes, Rootsis, Taanis, Baltikumis ja Venemaal.

inimest ja päevas tuleb pidada vähemalt paarkümmend töövõetlust. Selleks on tööl professionaalsed värbajad. Koroonaepeidemia ei ole tööjõu saadavusse teinud mitte mingeid positiivseid korrektsioone.

„Meie keskastmejuhid annavad silmad ette enamiku Eesti ettevõtete tippjuhtidele,“ väidab Pius. „Igal töödejuhatajal on tiimis keskmiselt 45 puhastusteenindajat, mis on kolm korda suurem number kui Eesti keskmise ettevõtte töötajate arv. Objekte ehk kliente on töödejuhatajal keskmiselt 20! Juhatajad planeerivad meeskonna eelarve, kontrollivad kvaliteeti ning suhtlevad kliendiga heas ja halvas. „Sa pead olema ikka eriti hea juht, kui saad hakkama nii suure meeskonnaga, kus inimeste sissetulek on vaid 39% siinsest keskmisest palgast!“

Töödejuhatajad omakorda kuuluvad teenindusjuhtide tiimidesse, kümme-kond ühes tiimis. Nii et 3–4-miljonilise portfelliga SOLis on teenindusjuht Eesti mõistes suure ettevõtte juht.

Arvestades töötajate hulka – SOLil on Baltikumis 2300 töötajat –, ei

ole tippjuhil võimalik aasta jooksul individuaalselt iga töötajaga tunnikeseks-paariks maha istuda. Seetõttu on traditsiooniks saanud, et suuremad eesmärgid püstitatakse töötubades, näiteks seatakse 10 eesmärki, mis tuleb järgmisel aastal täita. Arutatakse läbi, miks ja kuidas ühte või teist asja teha. Elu teeb siin sageli oma muudatused nagu ikka ja mõni eesmärk läheb nimekirjast maha, mõni tuleb juurde.

PROTSESSID KORDA!

Selle aasta 1. jaanuarist hakkas SOL Balticsis järk-järgult *live*'i minema Business Centrali majandustarkvara, alustuseks küll Eestis, Läti ja Leedu on järjekorras. Seni oli ERP teema ettevõttes kuidagi tagaplaanil. Keskenduti pigem n-ö päris asjadele. Mõni kliendi juurde ja räägiti, kui vaja.

„Ei salga, et kogu elektrooniline pool on meil olnud üsna kanaanjalgal,“ räägib Pius. „Kasutusel oli integreerimata vanem raamatupidamis- ja personalitarkvara. Värbamisprogramm puudus ja palgaprogramm oli ise arendatud. Töötervishoiu

arvepidamiseks olid meil kasutusel kümnend Exceli tabelid! See tähendas, et kui mõnda raportit kohe tahtsid, siis see „kohe“ tähendas kõige varem ülehomsset.“

Ent ettevõtte on jõudsalt kasvanud. Kui Rinel Pius seitse aastat tagasi seda juhtima asus, oli aastakäive 16 miljonit, sel aastal on planeeritud käibeks üle 35 miljoni euro. Nii otsustatigi mõned aastad tagasi, et majandustarkvara projekt võetakse põhjalikult käsile.

Eelmise aasta 1. veebruaril tehti valik Business Centrali ja seda pakkuva BCS Itera kasuks. „Valisimegi tegelikult koostööpartnerit, mitte niivõrd programmi. Ettevõtet, kes mõistab meid; kellega saame suhelda,“ ütles Pius. „Ja siin oli BCS Itera peajagu üle. Nad süüvisid tõsiselt meie tegevusse ja löid ühtlasi kohe algusest peale väga reaalse pildi tarkvara juurutamise raskustest ja meie inimeste rollist.“

Suurimaks innovatsiooniks ja edasiminekukaks ei pea Pius aga mitte uut tarkvara ennast, vaid paljude protsesside muutmist. „Protssid on ise aja jooksul välja kujunenud, neid ei ole läbi analüüsitud. Kasvõi selline näide: iga töötaja kohta avatav dokument, mida me nimetame 1. päeva leheks, trükiti varem kolm–neli korda ümber ja sellega tegeles kolm–neli inimest! Nüüd on see ajalugu: seda tehakse vaid üks kord ja see täieneb pidevalt. Mängisime läbi kogu ettevõtte protssid alates raamatupidamisest ja lõpetades teeninduse, palgaarvestuse, arvete esitamise ja masspostituseni välja,“ ütleb SOL Balticsi juht.

UUS TARKVARA TÕI UUE PIPELINE'I

Business Centrali juurutamisel võeti eesmärgiks kasutada võimalikult palju standardlahendusi. Ent igal pool polnud see võimalik.

SOLi jaoks oli ja on kõige kriitilisem teema palk. „Kui mõne kliendi ära unustame, tähendab see rahalist kahju. Aga kui palgaprogrammi satuvad valed andmeid ja töötajad saavad valesti palka, on see märksa suurem katastroof. Inimeste sissetulek on väike ja iga euro loeb. Palga õiglane maksimine õigel ajal või isegi veidi varem on SOLi jaoks püha eesmärk,“ sõnas Pius. „Siin me lihtsalt ei saanud standardlahendust

kasutada. Ja lõpuks oleme päris toreda asjaga hakkama saanud.“

Juurutamise käigus tekkis palgaarvestamise töötaoas tõsine ahhaa-efekt. Varem ei teadvustatud, kui tohutu töö oli tegelikult palkade arvestamine – juba ainuüksi seepärast, et tuhanded inimesed töötavad ju igaüks täiesti erineva, 10–100% töökoormusega. Kõigil tõusis kordi austus palgaarvestaja vastu.

Aga kokkuvõttes katab uus tarkvara ettevõtte tegevuse algusest lõpuni, kõik protssid on ühes süsteemis.

- Müük (kontaktid, pakkumus, leping).
- Müüdivad tooted (WC- ja kätepaber, seep, desovahendid jms artiklite kaup).
- Arveldamine (kliendile läheb õigel ajal üks e-arve, kus on peal kaks summat: kuumakse ja tarbitud kaup). Lahendatud on ka arvemudelite paljususe probleem. Isegi ühe kliendi mitmel objektil olid varem väga erinevad arvemudelid (nt ühel objektil kuumakse ühe numbrina, teisel objektil kõik ridade kaup) ja SOLi raamatupidaja pidi need arved seega kõik käsitsi tegema, mis võttis aega ja tekitas ka eksimusi. Nüüd lepiti kliendi finants- ja IT-spetsialistiga formaat kokku ja kõik käib automaatselt.
- Personal: inimene tuleb tööle (ükskõik kui suure koormusega), saab töölepingu, kuu aja pärast esimese palga ning läbib koolitusi. Kõik see on personalimoodulis näha.
- Juhtimisraportid: juhtkond saab raportid operatiivselt ja visualiseeritult Power BI abil. Need on juba eeldefineeritud, nii et neid ei pea enam looma.

Rinel Pius ütleb, et nad ei ole pidanud IT-partneri valikut kahetsema. Tähtajad on küll edasi lükkunud, aga osalt ka koroonatõttu ja sel põhjusel, et asjad selgeks saaksid. „Meie IT-partneri konsultant on üle mõistuse kõva kogemusega mees!“ ütleb ta. „Ja hea meel on veel selle üle, et BCS Iteras panustas ka juhtkond. Suhtlesime viimase aasta jooksul nendega päris mitmel tasandil, kaasatud oli mõlema ettevõtte juhtkond.“ ■

SOLi praktiline kogemus: mis on ERP juurutamisel oluline?

1. Motivatsioonikoosolekuid ettevõtte töötajatele ei tuleks teha mitte ainult IT-arenduse alguses, vaid ka protsessi kestel. Nende eesmärk on informeerida, millisesse etappi on jõutud, ning hoida positiivset meeleolu, et varsti tuleb päästja. Me küll andsime oma inimestele teada, mis päeval uus programm töösse läheb ja millal algavad koolitused jne, aga oluline on aeg-ajalt meelde tuletada ka, mida kõike uus programm annab. Et ka juhina sel viisil iseennast motiveerida: raske on küll, aga kohe läheb paremaks.

2. Üks esmastest töötubadest oleks pidanud käsitlema programmi õigusi, kuid meil jäi see päris lõppu (kes võib midagi näha, muuta, kinnitada). Kui see oleks paigas olnud, oleksime olnud kiiremad ja targemad.

3. Töötubasid tuleks alustada kõige kriitilisematest protssidest. Me jõudsime enda jaoks kõige kriitilisema teema, palga- ja personaliarvestuse juurde (kus standardlahendusest ei piisanud) viimases järjekorras.

4. Soovitame kõigile kas leida oma inimeste seast, kasutada Interim-teenust või palgata ettevõttesse IT-projektijuht, kes tunneb protsesse. Meie palkasime. Kui kõik osakonnajuhid ja töötubades osalejad hakkava kirjeldama IT-partnerile oma põhiprotsesse, siis igaüks kirjeldab oma lõiku. IT-projektijuht on väga hea puhver, kes asjad terviklikult ära kirjeldab ja hoiab tervikut koos.

JAANIS TAMMELA



Tanker:

tarkvara määrab sinu
konkurentsivõime ja
arengu kiiruse

Tanker, mis sai 2014. aastal alguse selle loojate soovist pruulida head õlut endale ja sõpradele, muutus kiirelt tõsiselt võetavaks pruulikojaks. Kasvav nõudlus käsitööõlle järele tingis vajaduse suurema tootmise järele ning nüüd on aeg ka tarkvara uuele tasemele viia.

Helen Pastarus,
BCS Itera projektijuht



Tanker on kasvanud üheks Eesti suuremaks käsitöölle tootjaks ja nüüdseks on ettevõttel kõrgtehnoloogiline pruulikoda Jüris.

Tankerit iseloomustavad sellised märksõnad nagu *järjepidev innovaatiliste meetodite-ideede arendamine ja kasutamine*. Nende õlled on kõrgelt hinnatud ka välismaal – pool toodangust eksporditakse.

NÜÜDISAEGSE TARKVARA PUUDUMINE SEAB ARENGULE PIIRI

Firma kiire areng on viinud olukorrani, kus lisaks tootmisprotsessi automatiseerimisele ja efektiivsemaks tegemisele on vaja üle vaadata teisedki protsessid, mis mahu kasvades on kujunenud aeganõudvaks. Selgub, et senine majandustarkvara ei toeta enam firma kasvu vajalikul määral juhtimisinfo ja rutiinsetes tegevustes on liialt palju käsitsitööd.

Algusaegade märkamatud toetavad tegevused võtavad suurema mahu juures juba märkimisväärselt palju aega, nii et mõttekas on neid protsesse automatiseerida. Uue majandustarkvara juurutamise eesmärk on võtta kasutusele nüüdisaegne ja äriprotsesse maksimaalselt toetav tarkvara, mis aitaks kaasa edasisele kasvule. Kindlasti soovib ettevõtte juurutada pilvetarkvara.

UUE TARKVARA VALIK JA SPETSIIFIKA

Tarkvara peaks vastama mitmele olulisele kriteeriumile. Valikule seab oma nõudmised joogitööstuse spetsiifika. Kergete alkohoolsete jookide tootmise puhul on tähtis teema kindlasti aktsiisilaod ja alkoholiaktsiisi deklareerimine – tarkvara peab pakkuma aktsiisilao pidamisel mugavust ning tõhustama aktsiisi deklareerimise protsessi. Ka pandipakendite arvestus peab käima tarkvaras lihtsalt ja mugavalt.

Tankerile on väga oluline, et majandustarkvaras saaks hästi hallata pool- ja valmistootmeid. Käsitöölle tootmise eripärast tingituna võivad retseptid varieeruda ja pideva tootearenduse tulemusena tuleb kogu aeg uusi tooteid juurde. Toote omahinna arvutus peaks samuti käima lihtsalt ja olema täpne, suuremahuliste toodete puhul on isegi mõnesendine erinevus mää-



MARTIN AHVEN

rav. Selleks et teha pädevaid juhtimisotsuseid, on vaja ka head ülevaadet planeeritud ja tegelikest omahindadest ning erinevuste põhjustest. Tulevikus soovib ettevõtte tarkvara abil lahendada paremini ka tootmise planeerimist, mis seni on toimunud Excelis.

Mis puudutab laoprotsesse, siis senises programmis on laoarvestuse pidamine ja kaupade arvele võtmine kohmakas ning ajamahukas. Tooted tuleb kiiremini lattu arvele võtta ja laoarvestus peab olema täpsem. Nii tekib igal hetkel korralik ülevaade, mis on laos olemas ja mida oleks vaja juurde tellida.

„Väga tähtis on saada juhtimiseks vajalikku infot kiiresti ja ülevaatlikult. Ideaalis tahaksime müügiaruandlust näha vahetult reaajas eri lõigetes. Üldiselt annavad graafikud hea visuaalse pildi trendidest ja seisudest, seejärel saab vajadusel süveneda detailsetele andmetele,“ ütleb juhatuse liige **Jaanis Tammela**.

Üks võtmeküsimusi kiiresti arenevas firmas on veel finantsjuhtimine. Tarkvara peaks olema midagi palju enam kui lihtsalt raamatupidamisprogramm. Uuelt tarkvaralt oodatakse, et see annab hea ülevaate käibekapitali juhtimiseks; et otsuseid on võimalik langetada kiirelt ja mujal pole vaja eraldi analüüsi teha. ■

BCS ITERA JA MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

BCS Itera üheks fookusvaldkonnaks on toiduaine- ja joogitööstus, kus aastatega on juurutusprojektidest kogunenud suur kogemuste pagas. MS Dynamics 365 Business Central, mida me esindame, on nüüdisaegne pilvetarkvara, mida iseloomustab lai funktsionaalsus. Business Central katab tootmisfirma äriprotsessid alates müügist ja ostust kuni laogistika, tootmise ning finantsini välja. Kliendid on öelnud, et nad on märkimisväärselt automatiseerinud protsesse ja saavutanud parema ülevaate firma tegevusest just tänu Business Centralile. Selles tarkvaras on mh head lahendused aktsiisiarvestuse ja -deklareerimise, pandipakendi ning partiide arvestuse jaoks.

BI- ehk ärianalüüsilahendused võimaldavad luua mitmesuguseid töölaudu graafikute ja aruannetega, mis annavad hea ülevaate ja lubavad samas süveneda detailidesse.

Tanker – see on laev

Tanker – see on tankerlaev, täis värsket õlut. Nii tutvustab ettevõtte end ise.

Teine märksõna, mis 2014. aastal loodud Tankeri õlletehast iseloomustab, on *eksperimenteerimine*. Eesmärgiks on hoida oma õllevalikus alati midagi uut ja värsket, ühispruule pruulikodadega kogu maailmast, ning hooajalisi õllesid.

Julged õllestiilid, isemoodi maitsekombinatsioonid ja üllatavad komponendid – see ongi **Tanker**.



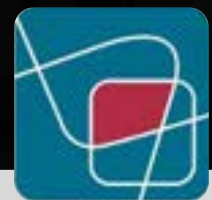
KAIRE KOIK
ANDRES ELLO





Klick Eesti: hea veebipood on nagu Tallinna linn, mis kunagi valmis ei saa

Nüüd, mil Eesti on taas koroonalukus ja kaubanduskeskused kinni, jätkab elektroonikakaupluse kett Klick veebipoes. Ja uus, Magento platvormil põhinev e-poelahendus on tänu eelmisel aastal tehtud pingutustele märksa kiirem ning kliendisõbralikum kui kunagi varem.



BCS Itera AS on juurutanud Klick Eesti ASis rahvusvahelise Microsofti platvormil baseeruva jaekaubanduse majandustarkvara **LS Retail** (LS Central), mis katab kogu ettevõtte tarneahela. Lisaks on juurutatud valdkonnapõhine ärianalüüsi lahendus ja andmeladu **Bi4Dynamics**. Majandustarkvara on omakorda integreeritud e-poelahendusega, mille abil on kaotatud käsitsitöö kahe süsteemi vahel. Hästi toimiva e-poe vundamendiks on nüüdisaegne majandustarkvara.

Eesti üks suuremaid, 20 poega ketikauplus Klick Eesti on viimase aasta jooksul harjunud igas olukorras toime tulema. Iial ei tea, milline pood tuleb kinni panna... nagu juhtus Tallinna lennujaamas. Või tuleb sulgeda kõik poed, et need jälle mõne aja pärast lahti teha, ja siis uuesti kinni panna. Veebipoe tähtsus on sellises olukorras mõõtmatult kasvanud.

Siiski näitas eelmine aasta, et kohe kui kaubanduskeskused taas lahti tehti, leidsid inimesed tee Klicki salongidesse tagasi. Õigemini on tekkinud huvitav veebi ja müügisalongi kombinatsioon: veebipoest vaadatakse kaup välja ja tullakse seda poodi ostma või vastupidi, kaup vaadatakse poes üle ja ost tehakse veebis.

Klick Eesti juhatuse liige **Kaire Koik** arvab, et kuna tegemist on siiski kallima kestvuskabaga, ei rahuldu paljud inimesed ainult internetist leitud infoga. Nad tahavad asja enne ostu oma silmaga üle vaadata ning müüjale selle kohta küsimusi esitada. Rolli mängib kindlasti ka Klicki kaupluste hea asukoht – need on kaubanduskeskustes üsna toidupoe lähedal.

Klicki poodide eeliseks peavad omalikud paraja suurusega kaubavalikut – kõik tähtsam on seal alati olemas. Viimaste aastate kõige kuumem kaup on nutitelefoniid, samuti sülearvutid, telerid, kõrvaklapid, kõlarid jm. Samas ei võta valik silmade eest kirjuks.

Klicki e-pood aga sai eelmisel aastal e-kaubanduse kasutajakogemuse konverentsil kõige kliendisõbralikumale elektronikale keskendunud veebipoe tiitli.

TERE TULEMAST, MAGENTO 2!

Klick Eesti on aegade jooksul läbi viinud mitu suurt tarkvara juurutamise projekti. Nii seati koos BCS Iteraga juba 2007. aastal sisse Microsoft Dynamics NAV ja spetsiaalselt kaubandusvaldkonna jaoks loodud NAV LSRetaili majandustarkvara, 2015. aastal aga nende tarkvarade põhjalikult uuenenud versioonid.

Kui Magento 1 veebipoe platvorm aastate eest kasutusele võeti, pöörati palju tähelepanu e-poe ja majandustarkvara integreerimisele. Magento integratsioon NAVi majandustarkvaraga võimaldab jälgida tooteid, tellimusi ja laoseisu. Samuti



KRISTIN KÕOSALU

Teatud kategooriaid ei ole mõtet poes pidada, aga tänu e-poele on see riiul avaram, et mitte öelda peaaegu lõputu.

on see lõimitud liisingumakse lahenduste ja kullerteenusega.

Kuna aga Magento arendaja hakkas arendama veebipoe uut, Magento 2 platvormi ja lõpetas eelmise aasta juunis Magento 1 toe pakkumise, siis ei olnud Klickil valikut, tuli leida uus lahendus. Otsus tehtigi Magento 2 kasuks. See ei tähendanud siiski pelgalt versioonivahetust, vaid sisuliselt oli tegemist uue tarkvara juurutamisega. Tooted sai küll Magento 1-st üle tuua, ent liidestused, maksemoodulid jm tuli teha uued.

Lahendus on mõneti ka oma ajast ees, sest Magento 2 on veebipoe *back end* – *front end* on PWA (progressiivsed veebirakendused) lahendus Vue Storefront.

KÕIK ALGAB VAJADUSTE KAARDISTAMISEST

Klick Eesti IT-juht **Andres Ello** on osalenud varasematelgi majandustarkvara juurutamistel. Seetõttu astuti juba mööda head sissetallatud rada, alustades vajaduste kaardistamisest ja eesmärkide seadmisest. Seejärel valiti tarkvaraline platvorm, mille peale kõik üles ehitada. „Otsustasime kliendi mugavuse huvides jätta uue versiooni

visuaalselt eelmisega võimalikult sarnaseks. Kõik hea võtsime vanast kaasa ja selle, mis polnud esmavajalik, jätsime maha,“ ütleb Ello.

Muutmata jäi näiteks ostjate ja Klicki müüjate seas populaarne rakendus, mis näitab, kui palju ühte kaubaartiklit mingis konkreetses poes on. Selle lahenduse puhul mängib suurt rolli liidestus majandustarkvaraga, sest on ju väga tähtis, et ostja näeks ekraanilt viimast seisu. Sellest ei piisa, kui tarkvara uuendab kaupade seisu korra öösel – Klickis näeb seda igal hetkel *online*'is. Ainuke, mida süsteem veel ei kajasta, on see hetk, kui klient on kauba riiulilt ära võtnud ja liigub kassa poole.“

Veebipoe üks olulisemaid konkurentsieeliseid on muidugi kiirus. Ja siin ei varja Andres Ello oma rahulolu: „Üks konkureeriva veebipoe arenduspartner kommenteeris hiljuti: Klicki e-pood on kiire kui kurat! On tõesti!“

Tõepoolest, Klick ei saagi ju olla aeglasem kui üks klikk!

Üks suur muudatus on seotud järelmaksuga, mis on tehtud kliendi jaoks mugavamaks ja ülevaatlikumaks. Kui vanas e-poes pidi klient kõigepealt valima, milliselt pakkuvalt ta järelmaksu

soovib, ja ootama siis vastust, kas talle üldse seda antakse, siis uues versioonis on asi lihtsam. Klient teeb taotluse ja kõik pakkujad, kes teda krediitkõlblikuks peavad, teevad pakkumise. Nende hulgast valib klient juba meelepärase.

Klick on tõsiselt ette võtnud veebipoe sisu kvaliteedi, nii et poolakeelset teksti ei tohiks kusagil ette hüpata. Tehnilisem osa infost sisestatakse majandustarkvarasse ja see võetakse veebipoodi sealt – see osa, kus on piltidega ilusam jutt, sisestatakse otse e-poelahenduses.

Klick Eesti on e-poe abil ka oma sortimenti rikastanud. Selle kauba osakaal, mida saab osta ainult veebipoest, jääb küll veel alla 50%, aga see kasvab. „Teatud kategooriaid ei ole mõtet poes pidada, aga tänu e-poele on see riivil avaram, et mitte öelda peaaegu lõputu,“ räägib Kaire Koik.

E-poe abil on ettevõtte näiteks sisenenud täiesti uude, nn valge kodutehnika sektorisse. Klicki müügisalongides tõepoolest külmikud ja pesumasinaid ei näe, kuid e-poest saab osta nende kõrval ka nõudepesumasina, veinikülmiiku või tolmuimeja jm.

TÄIUSLIK MEESKOND

Ettevalmistustööd algasid 2019. aasta suvel kohe, kui avalikkuse ette jõudis info Magento 1 kasutajate lõppemi-

sest. Alustati majasisese tiimi koostamisest. Andres Ello ütleb, et meeskonnas peaks olema esindatud kõik osakonnad: sisseost, finants, müük, turundus, toodete pool ja lisaks testijad, ehkki need rollid võivad osaliselt kattuda. Siiski peaksid mõned testijad tulema puhtalt lehelt, et keegi vaataks arendust värske (kliendi) pilguga. „Kui ise midagi päevast päeva ehitad, siis tundub kõik nii loogiline ja arusaadav, aga kliendi jaoks ei pruugi see nii olla. Tema vaatab ja küsib, mis te siin teinud olete! Seega on vaja kedagi erapooletut testimata,“ räägib Ello.

Kaire Koik lisab, et kahtlemata on tähtis juhtkonna kaasatus. Keegi peab ju selle arenduse eest ka maksma... Ja äriprotsesside kirjeldus peab tingimata tulema juhtkonnalt! „Tõsi, negatiivseid momente on iga projekti juures alati, aga sellest ei tohi lasta end häirida. Tähtsaim on see, et projekt õnnestuks sellisel kujul, nagu me eeldasime,“ lisab ta.

Kui majasisene tiim paigas, leiti arenduspartner, sel korral Ambientia. Seejärel tulid ühise laua taha BCS Itera ja teised partnerid, näiteks järelmaksu-teenuse pakkujad.

„Meie koostöö oli igapäevane, kõik pooled suhtlesid ja leidsid küsimustele lahendusi. Partnerite ring on ju päris suur: pangad, majandustarkvara pakkujad, veebiarendajad, hankijad, järel-

maksu pakkujad jt, kellega liidestatus on vajalik,“ selgitab Ello.

Magento 2 e-poeplatvorm läks Klickis *live*'i 30. juunil 2020, täpselt samal päeval, mil vana Magento tugi lõppes. Oleks jõudnud varemgi, kuid 2020. aasta kevadel, mil poed olid kinni ja veebipood oli ainus töötav kanal, ei saanud toimiva e-poe väljalülitamisega riskida.

Klick ei saagi ju olla aeglasem kui üks klikk!

Suvel, mil tavapoeid olid juba avatud, oli õhkkond rahulik ja Magento 2 käivitamine õnnestus suurepäraselt – vana veebipood lülitati välja 30. juuni hommikul ja poole päeva pealt tulid juba uued ostutellimused.

Igapäevane arendustöö käib aga Klicki veebipoe juures edasi. „Käsil on parendused, mis teevad kasutajale rohkem rõõmu – ehk kasutajamugavuse ja kiiruse suurendamine. Veebipoe arendamine on tegelikult lõputu protsess: ehitad ja ehitad ning siis avastad, et mingi asi võiks olla paremini, või tekib mõni uus vajadus. Veebipood on nagu Tallinna linn, mis kunagi valmis ei saa,“ ütleb Andres Ello. ■

KLICK on Eestis 1996. aastast tegutsenud koduelektronika ja digikaupade jaemüügiket. Klick on 20 müügisalongiga üks suuremaid sülearvutite, nutitelefonide ja lisavarustuse müüjaid. Tootevalik ulatub nutitelefonidest mänguasjadeni ja esindatud on vaid parimad kaubamärgid.



ANDRÁS KRALLA



Juhile IT-juhtimisest

- Ettevõtte kultuurimuudatuse uued tööriistad –
nüüdisaegne tehnoloogia • 36
- Kaasamine – võtmetegur muudatuste õnnestumisel.
Muudatuste juhtimisest läbi juhtide kogemuse • 38
- Diagnostika ja äriprotsesside visualiseerimine ehk miks ja
kuidas oma äri üles joonistada! • 40
- Kas minu äri on tegelikult objektipõhine äri? Ka hari ja labidas on täna IT! • 42
- Äpid – täiesti uus tase • 46
- Süües kasvab isu ehk mida arvestada ärianalüüsi projekti planeerimisel • 48
- Kaugeltki kõik e-kaubanduse lahendused ei toeta pikaajalist kasvu • 50
- Kuidas olla jaemüügis edukas ka kontaktivabal ajal? • 52
- Kuidas tagada edu majandustarkvara juurutamisel kaubanduses • 54
- Moodne kinnisvara vajab moodsat tarkvara.
Mida pakub rahvusvaheline ärikinnisvara halduse lahendus • 56
- Ehituse alltöövõtjad ja nüüdisaegne majandustarkvara. Kuidas mitte
Excelisse ära uppuda? • 60
- Teenusettevõtte konkurentsi a ja o. Kuidas aitab Microsoft Dynamics 365
Business Central platvormkonkurentsieelist saavutada • 62
- Kuidas see uus äge roosa CRM-lahendus ähvardab sinu äri? • 64
- Ärianalüüs! Millal sellega pihta hakata? • 66
- Muuda pildiga maailma.
Ärianalüüsi tarkavara kui visuaalse mõtlemise tööriist • 68
- Palga- ja personalikorraldus Dynamics 365 Business Centralis.
Viimased arengud Palk365 ja Personal365 lahenduses • 70
- Palk365 üllatab uuenenud tööajatabeliga.
Dynamics 365 Business Centrali palga- ja personalihaldus • 72
- Topeltraamatupidamine oma parimas tähenduses. Kuluarvestusest
Microsoft Dynamics 365 Business Centralis • 74
- Grupivestlused koos majandustarkvara Dynamics 365 Business
Centraliga. Või vastupidi... • 76

Ettevõtte kultuurimuudatuse uued tööriistad – **nüüdisaegne** tehnoloogia

Ettevõtte kultuur ja tehnoloogia on üksteisega palju tihedamalt läbi põimunud, kui esmapilgul välja paistab. Tehnoloogiast on saanud koguni kultuuri üks tõhusamaid suunajaid.



Marek Mairo,
BCS Itera
turundusjuht



Ettevõtte kultuur on väga lai mõiste, kohati isegi hoomamatu. Lühidalt kokku võttes tähendab see ühist väärtusruumi, kokkulepitud või kujunenud norme ja viisi, kuidas ühiselt tööd tehakse.

On kinnitust leidnud, et teenuse või toote kvaliteet sõltub paljuski organisatsiooni kultuurist¹. Seetõttu on viimastel kümnenditel üha enam räägitud sellest kui juhtimise olulisest instrumendist. Ettevõtte kultuuri mõjutavad kahtlemata rahvuslikud eripärad, traditsioonid ja majanduskeskkond, lisaks annavad tooni ettevõtte suurus, tegevusvaldkond, rahvusvahelisus jpm. Palju vähem räägitakse aga tehnoloogiast kui kultuuri kujundamise ja suunamise vahendist.

Õhtusöök kliendiga ja „uus“ avastus

Oleme BCS Iteras juurutanud majandustarkvara juba peaaegu 20 aastat ja enamik meie kliente on Eesti mõistes keskmised või pigem suured ettevõtted, paljud neist rahvusvahelised. Alati on üks tähtis investeeringu tegur saadav kasu, mis võib väljenduda efektiivsuses, tellija klientide lojaalsuse kasvus, suuremas konkurentsivõimes, rahas jne. Aga mulle ühel septembriõhtul tabas mind „uus“ avastus – see juhtus õhtusöögilauas, kui kuulasin kliendi tagasisidet uue majandustarkvara juurutamise kohta. Tegemist on rahvusvahelise Eesti ettevõttega, kes tegeleb Ida-Euroopas. Ühel hetkel ütles ta välja mõtte, mida ma pole ise selliselt sõnastanud: „Ilma nüüdisaegse ja ühtse majandustarkvarata ei ole ühtse kultuuri loomine ettevõttes võimalik.“

Nad on loonud oma teenustele kindlad kvaliteedireeglid, mis põhinevad protsessidel ehk reeglitel ja kokkulepitud tegevustel. Need tagavad tähtaegadest kinnipidamise, kaupade-teenuste kättesaadavuse ja kvaliteedi, õiged andmed, läbipaistva juhtimise jms. Ilmselgelt on vähegi suuremates organisatsioonides, eriti rahvusvahelistes, peaaegu võimatu ühtlustada protsesse ja seega ka kultuuri ilma ühtse juhtimis- ja majandustarkvarata.

Lihne näide. Klient saadab päringu toote või teenuse kohta. Kui kiiresti me vastame tema päringule? Kujutame ette, et ühes

ettevõttes on nüüdisaegne kliendisuhte juhtimise lahendus, kus kogu protsess on kirjeldatud ja jälgitav. Teises jääb aga päring klienditeenindaja e-posti või veel hullem, tema mällu. Sellest kujuneb kiiresti ettevõttes norm: kuidas me suhtume kliendi vajadusse; kui kiiresti reageerime ja lõpuks, kui pühendunud me oleme oma missioonile ja eesmärkidele, et pakkuda parimat teenust.

Tänapäeval ei ole suurepärase ettevõtte kultuur enam võimalus, vaid kohustus. See on ettevõtte DNA ehk isikupära koos põhiväärtuste ja eetikaga, toetades nii protsesse, ja vastupidi: kokkulepitud protsessid toetavad ettevõtte põhiväärtusi. Kultuur on vundament sellele, mida organisatsioon teeb lõpliku eesmärgi saavutamiseks kollektiivse meeskonnana.

Majandustarkvara ehk ERP (*Enterprise Resource Planning*, ettevõtte ressursside planeerimine) on organisatsiooni äriteabe selgroog, mis annab juhtidele integreeritud ja tervikliku ülevaate kõigist protsessidest. See koordineerib tõhusalt ettevõtte toimingu ja kultuuri toetabki nii peamiselt tehnoloogia. Lisaks annab tehnoloogia töötajatele õiguse teha oma tööd paremini ja tõhusamalt, tõstes moraali ja aidates kaasa ettevõtte kultuurile.

ERP juurutamine kui kultuuri raju muudatus

Üha enam räägitakse ERP juurutusprojekti- ga seoses muudatuste juhtimisest, millest on juttu ka Äri-IT teistes artiklites. Põhjus ongi selles, et uue lahenduse kasutusel võtmine ei ole lihtsalt tarkvara vahetamine arvutis, vaid ühine otsus, et nüüd tehakse uue tehnoloogiaga midagi teisiti ja paremini. Kes rohkem, kes vähem, aga uue tehnoloogiaga murrame organisatsioonis helgema tuleviku nimel teatud vanu sisseõpitud tegevusi (tegevusetust) ja käitumisnorme.

Üldiselt ei ole n-ö suur proletaarne kultuurirevolutsioon parim võimalik tee, vaid kultuuri muudatus võiks toimuda pigem väärtuspõhiselt ja kaasavalt. Seda peetakse üheks keerulisemaks protsessiks, sest see hõlmab seotud eesmärke, mitmeid rolle, huve, väärtusi, tavasid, hoiakuid ja eeldusi.

Tehnoloogia puudumine või info jagunemine suure hulga eri süsteemide vahel võimaldab paljuski kultuuril areneda juhitamatus suunas, kuna igaüks teeb asju nii, nagu heaks arvab. Nüüdisaegse terviklahenduse juurutamisel aga surutakse paljud normid, tavad, reeglid ja hoiakud kindlasse kanalisse või mudelisse. Näiteks me ei juhi projekti enam nii, nagu üks või teine projektijuht paremaks peab, vaid meil on kindlad reeglid, kuidas me planeerime projekti; kus on eelarved; kuidas me jälgime nende täitumist, hankeid ehk pakkumisi alltöövõtjatelt, projekti tähtaegasid; mis andmeid ja kuhu me sisestame jne. Tean kogemusest, et selline muudatus toob enamikus ehitusettevõtetes esimese hooga kaasa suure vastuseisu, sest aastaid ametis olnud projektijuhid on omandanud oma käekirja.

Anna oma ettevõttele võimalus

Tehnoloogia on suurepärase vahend ja samas ka põhjus ettevõtte kultuuri ja käekäiku muuta ning eelkõige juhtida. Eduka lahingu võitmiseks ei ole vaja palju inimesi, vaid head strateegiat, häid vahendeid ja koordineeritud liikumist.

John Coleman toob HBRis („Six Components of a Great Corporate Culture“, 2013) kuue peamise suurepärase ettevõtte kultuuri komponendi seas välja „Praktika ehk tegevused“. Väärtused on vähe tähtsad, kui need pole protsessides kinnistatud. Kui organisatsioon tunnistab, et inimesed on tema suurim vara, siis peaks ta olema valmis ka nähtaval viisil neisse investeerima.

Väärtused peavad olema kinnistatud igapäevastes tegevusrutiinides ja protsessides. Tehnoloogia on siin väga heaks abivahendiks. ■

Uue tehnoloogiaga murrame organisatsioonis helgema tuleviku nimel teatud vanu sisseõpitud tegevusi (tegevusetust).

¹ Organisational Culture and Quality Improvement; Dr R Maull, Dr P Brown, Prof R Cliffe; University of Exter 2001. Creating a Culture of Quality by Ashwin Srinivasan and Bryan Kurey; Harvard Business Review 2014

Kaasamine – võtmetegur muudatuste õnnestumisel

MUUDATUSTE JUHTIMISEST LÄBI JUHTIDE KOGEMUSE

Kaasasime seekord muudatuste juhtimise võlude ja valude üle mõtisklema erinevate ettevõtete kogenud juhid.

Merilin Aul,
BCS Itera HRMi
konsultant



Kristina Ilves,
BCS Itera kvaliteedi-
ja metodoloogijuht



Kõigi juhtide jutust kumas läbi eeskätt meeskonnast hoolimine, inimeste kaasamine ja nende arvamuse väärtustamine. Tõsi, eri seisukohtade ära kuulamine ja, vähesel juhul, nendega arvestamine kujuneb sageli aeganõudvaks ja keeruliseks. Ometi olime sama meelt, et see on parima tulemuseni jõudmiseks vältimatut. Miks? Muudatuste puhul on ääretult suur roll inimeste isiklikul valikul minna sellega kaasa, võtta see omaks. Kui juht suudab viia õige sõnumi õigeaegselt ning õigesti õigete inimesteni, on see juba suur samm.

**TOOMAS
TAUK,**
Puumarketi
tegevjuht



Enne muudatuse elluviimist on tähtis kõik ühte paati saada.

Puumarket on tegutsenud peaaegu 30 aastat ja paljudel meie töötajatel on väga pikaajaline kogemus. Suuremad proovikivid ongi muudatuste juhtimisel seotud just staažikate töötajate väljatoomisega vanadest raamidest ja selle idee selgitamisega, miks neid samme üldse vaja on. Äriprotsesside muudatus toob kaasa selle, et ka inimesed, tööharjumused ja hoiakud muutuvad.

Pean oluliseks vajaduste ja eesmärkide selgitamist ning info õigeaegset jagamist igal tasandil. Kuidas seda teha, kas kirjalikult või suuliselt, oleneb paljuski asja ise-

loomust. Loomulikult on oluline sõnumi edastamisel usaldusväärsus.

Muudatuste elluviimisel ja planeerimisel on väga tähtis korralik ettevalmistus. Kindlasti tuleb kaasata töötajad (nimetan neid praktikuteks), keda need otseselt puudutavad. Enne muudatuse elluviimist (olgu tarkvaras või äriprotsessis) on tähtis kõik ühte paati saada. Vaid nii saavutame kõige kiiremini parima tulemuse. Vahel võib tekkida vajadus ettevõtteväliste konsultantide ja spetsialistide järele. See on aga puhtalt juhtimises tunnetuse küsimus.



LAURI LEINUSTE,
Invaru
arendusjuht

Kõige keerulisem muudatuste juhtimisel on nende vajalikkuse selgitamine töötajatele ja turvatunde loomine. Turvatunnet aitab tekitada see, kui iga töötaja saab aru, miks muudatust on vaja ja kuidas see puudutab just tema tööd ning tulevikku. Lisaks tuleb maandada hirm, et muudatuse tagajärjel võib töötaja oma tööst ilma jääda. Samuti on keerukas muudatust puudutava info viimine kõigini ühetaoliselt ja korruga. Seda tuleb teha ka situatsioonis, kus muudatus toimub kiiresti ja lühikese etteatamisega, et pinged võimalikult madalad hoida. Alati see muidugi ei toimi, aga me anname en-

Muudatust peaks nimetama pigem uuenduseks, sest see ei tekita inimestes samasugust hirmu nagu sõna muudatus.

dast kõik, et muudatuste juhtimine ja info edastamine oleks võimalikult valutult.

Majandustarkvarast rääkides on iga arendus või täiendus seotud muudatuste juhtimisega. Kõige suurem kunst on juhtida sisulisi väärtusi loovaid majandustarkvara muudatusi nii, et väliselt midagi ei muutugi. Liigume järjest rohkem teadliku probleemilahenduse ning muudatuste juhtimise suunas. Arutame üha enam läbi, kuidas, keda ja millisel hetkel teavitame. Panustame rohkem, et kokku panna ühtne info kogu meeskonnale. Paneme rõhku sellele, et muudatused meeskonnas läbi arutada ja pingeid maandada. Oleme aru saanud, et info kinnistumiseks ja mõttega harjumiseks on tarvis teavitustööd teha mitu korda. Oleme ka täheldanud, et muudatust peaks nimetama pigem uuenduseks, sest see ei tekita inimestes samasugust hirmu nagu sõna *muudatus*.

Kokkuvõttes ongi kõige olulisem inimestega suhelda ja muudatused läbi arutada.

TOOMAS ORUTAR,
Logistika
Plussi
juhatuse
esimees



Logistika Pluss muutub pidevalt, meie eesmärk on püsida oma protsesside ja süsteemidega konkurentidest eespool. See aga vajab väga professionaalseid muudatuste juhtimise oskusi.

Ka meie oleme aja jooksul eksinud. Oleme olnud olukorras, kus muudatuse vajalikkus ja elluviimise viis polnud korralikult läbi mõeldud ja inimestel kadus motivatsioon. Muudatused eeldavad aga väga head inimeste juhtimist.

Meil on tuua ilmekas näide ja õppetund sellest, kuidas ei tohi muudatusi ellu viia. Kui me kunagi laohalduse tarkvara arendasime, ei kaasanud me inimesi individuaalselt, vaid jätsime muudatuse juurutamise ja koolitused projekti lõppu. Mõtlesime, et küll me siis tegeleme meeskonnaga. Loomulikult ei tahtnud inimesed uut rakendust kasutusele võtta, vastasseisu on tunda isegi tänaseni. Pärast seda on tulnud ette võtta valusaid struktuurimuudatusi, aga kinnitan, et needki on aeg-ajalt väga vajalikud.

Logistika Plussis on kasutusel palju IT-lahendusi, mis on üsna keeruliseks arendatud. Jõudsime teatud hetkel arusaamisele, et vajame olukorra kaardistamiseks ja muudatuste tegemiseks väljastpoolt abi. 2019. aastal tellisime digiauditi, mis kestis ligi neli kuud ja millesse olid algusest peale kaasatud kõik inimesed. Kontrollisime pidevalt, et projekt ei kalduks kokkuleppelisest ulatusest välja. Inimesed tundsid, et neil on oma roll projekti õnnestumises. Audititulemuste ja soovitude põhjal oleme otsustanud investeerida tuleviku IT-lahendustesse. Ja inimesed, kes olid kaasatud probleemide väljaselgitamise etappi, panustavad nüüd ka uue rakenduse väljatöötamisse.

Võin kogemuse põhjal kindlalt väita, et tulemus sõltub eeskätt iga üksiku inimese kaasamisest.

Jõudsime arusaamisele, et vajame olukorra kaardistamiseks ja muudatuste tegemiseks väljastpoolt abi.

Kui muudatus on ellu viidud, peab selle juhtimine ikkagi jätkuma.

Märkasin, et ei soovita silmitsi seista tõsisajaga, et muudatuste juhtimiseks on vaja kaasata inimesi ettevõtte igast valdkonnast ja igalt tasandilt. Iganenud arvamus, et juhtide vaadetest ja otsustest piisab, tänapäeval enam ei tööta.

Õlatunde ja sünergia hoidmiseks meeskonnas on kõigi kaasamine kindlasti võtmeküsimus. Kaasamata ei tohi jätta ka neid, kes ei suhtu esialgu muudatusse positiivselt. Nende skeptilisus tekitab tihti küsimusi, mille peale idee toetajad ei tule, aga mis väärivad läbimõtlemit.

Lisaks on elu näidanud, et kui muudatus on ellu viidud, peab selle juhtimine ikkagi jätkuma. Olulised on ka muudatuse analüüs, vajadusel täiendavad ümberkorraldused või (lisa)koolitused, et uuenduse kasutegur jõuaks reaalset kõigini.



MERILIN AUL,
BCS Itera
HRMi
konsultant

Olen ametialasel teekonnal saanud kogemusi mitmest ettevõttest. Enne BCS Iteraga liitumist töötasin pikemalt kolmes erisuguse kultuuriga firmas, kus panustasin ka keskastme juhina. Mul oli rohujuure tasandi muudatuste juhtimise vajadust kindlasti lihtsam hoomata kui tippjuhtkonnal. Ja mu kogemus, mis ma neis kolmes ettevõttes sain, on laias laastus sarnane – ainuüksi tahtmisest muudatusi sisse viia ja neid teadlikult juhtida ei piisa. Tihti sai takistuseks juhtkonna seisukoht, et muudame, mis tarvis, ja vaatame siis jooksvalt, kuidas asjad kujunevad.

Diagnostika ja äriprotsesside visualiseerimine

ehk miks ja kuidas oma äri üles joonistada

© MIRA AGRON | DREAMSTIME.COM



Liis Rüttel,
BCS Itera
projektijuht



Jana Raudverel,
BCS Itera ärijuht

Protsesse kaardistav diagnostika loob suurema pildi ja paneb töötajad ühiselt tuleviku üle mõtlema. Aga mitte ainult – see annab ka selge arusaama suurematest võidukohtadest.

Ärimaailm meie ümber areneb tempoga, millega on vahel raske sammu pidada. Tihtipeale ei jõua me muutuste sisust veel arugi saada, kui peame juba nendega kohanema. Välispidine mõjutab meid aga ka sisemiselt – just seesmiselt tuleb organisatsioonidel teha tihti uuendusi, mida kutsuvad esile välised arengud.

Aga mis saab siis, kui ettevõttel pole selget arusaama, kuidas seesmine süsteem täpselt toimib? Sellisel juhul kulutab iga parenduse rakendamine üleliigselt ressursi, aga abi saab äriprotsesside visualiseerimisest.

Millest alustada?

Äriprotsessid on vajalikud, et ettevõtte saaks luua kliendile väärtust. See, kuidas protsessid konkreetsetes äriettevõttes on kujundatud ja kuidas neid läbi viiakse, avaldab otsest mõju nii klienditeenindusele kui ka efektiivsusele. Nagu inimene ei saa kõndida ilma omavahel seotud selgroolülideta, ei saa ka äritegevus toimida ilma läbimõeldud protsesside ahelata.

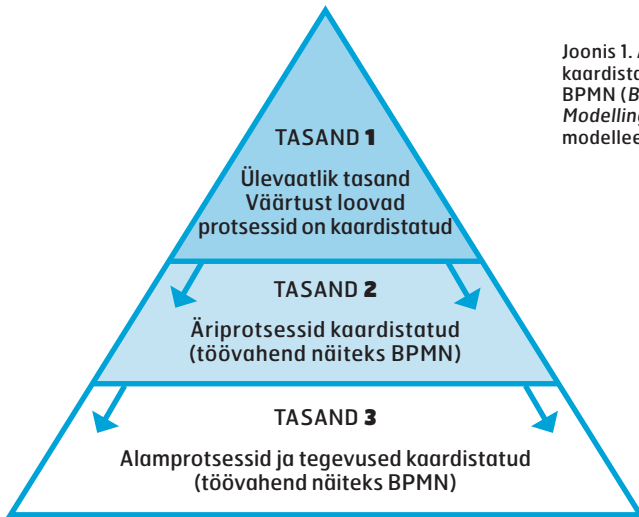
Alustada tuleks suurest pildist ja panna paika strateegiliselt olulised põhiväärtused.

Ent just see etapp on paljudele komistuskiviks: enne suurest pildist arusaamist hakatakse kohe parandama ja optimeerima

väiksemaid vigu ning protsesse. Kahjuks ei märgata, kuidas muutus mõjutab teiste tegeviku osade toimimist.

Alusta kolmeastmelise püramiidi tipust (joonis 1):

- Esmane diagnostika, kus seame paika prioriteetid: visualiseerime üldisel tasemel äriprotsessid, kokkupuutepunktid, kitsaskohad ja ootused tulevasele lahendusele.
- Teisel tasandil kaardistame äriprotsessid ja nende omavahelise seose.
- Kolmandal tasandil jõuame detailidesse, visualiseerime alamprotsessid ja kõik tegevused.



Joonis 1. Äriprotsesside kaardistamine, töövahendiks BPMN (Business Process Modelling Notation, äriprotsesside modelleerimiskeel)

Äriprotsesside visualiseerimise põhitõed

Organisatsioon saab ise defineerida, millised on just talle väärtust tekitavad protsessid (mis toovad realselt tulu) ja millised on need, mis toetavad põhiprotsesse.

Põhiprotsessid toovad seejuures otseselt lisaväärtust, mille eest kliendid on nõus maksma, näiteks toodete ja teenuste disain, sisseost, tootmine, turundus, logistika ja müük. Neid toetavad tugiprotsessid, näiteks personalijuhtimine, IT-tarkvara ja riistvara, raamatupidamine, finantsjuhtimine ja juriidiline abi. Ning kõige selle suuna jaoks on juhtimisprotsessid ehk strateegiline planeerimine, eelarvestamine, riskijuhtimine, samuti investorite, tarnijate ja koostööpartnerite juhtimine (joonis 2).

Igal protsessil on algus ja lõpp ning otsene või kaudne seos teiste protsessidega. Protsess läbib eri osakonnad ja tavaliselt on nende infovahetus protsessides just see kriitiline koht, kus tekivad pudelikaelad.

Äriprotsesside kaardistamine aitab kõigil osakondadel hoomata tervikpilti ja aru saada, mis toodab firmas väärtust; kuidas iga osakond protsessis osaleb. Tekivad üheselt arusaadavad üleminekud, millal ühe üksuse jaoks protsess lõpeb ja see antakse üle teisele.

Kaardistades kõik protsesside osad, oskame välja tuua need, mis on strateegiliselt tähtsad ja toodavad lisaväärtust. Alustada tuleb just nende parandamise ja viimistlusega.

Diagnostika kui investeering

Investeerides vaatame alati tulevikku – seame sihi ja rajame tee sinna jõudmiseks. Otsus, kui palju panustada ja millele, peab

tuginema täpsele hetkeolukorrale ja pakutavatele võimalustele. Vastasel korral astume teerajalt kõrvale ja kasu asemel tekib kulu.

Igapäevaseks peamiseks abivahendiks on siin mitmed IT-lahendused. Tarkvara toetab äritegevuse tõhusat toimimist ja võimaldab mõõta tulemusi. Aga see aitab alles siis, kui teame oma äriprotsesside olulisi tegevusi. Diagnostika abil selguvadki põhitõed. Võimalusel kasutatakse diagnostika läbiviimiseks ettevõttevälisest spetsialisti sel lihtsal põhjusel, et tihtipeale ei osata ennast kõrvalt vaadata ja parenduskohti tuvastada.

BCS Itera pakub diagnostikateenust mitmesuguste valdkondade klientidele. Meie konsultandid ei ole pelgalt tarkvaraspetsialistid, vaid neil on korralik kogemuste pagas. Nad pole teoreetilised diagnostikud, vaid oskavad arvestada inimlikku faktorit ja hinnata reaalset vajadust.

BCS Itera esmase diagnostika tulemusena saab klient:

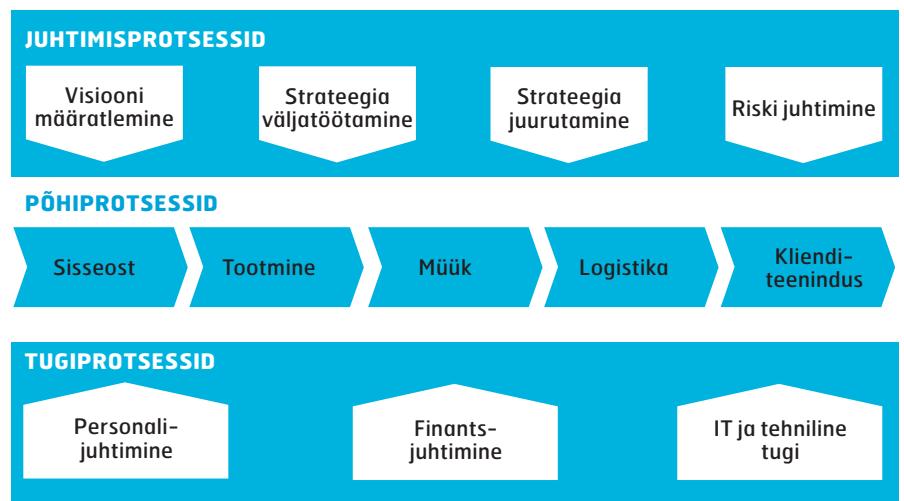
- ülevaate põhiprotsessidest ja tulevikupildist;
- arusaamise juurutatavast lahendusest ja projekti etappidest;
- ülevaate tulevases investeringust;
- selge arusaamise suurematest võidukohtadest.

Tulemus saavutatakse ühiste töötubade ja etappide kaudu: ettevalmistused, tegevuskava koostamine, info kogumine, andmete töötlemine, dokumentide koostamine ja kinditamine, tulemuste esitlemine ning arutelu.

Diagnostika ei ole kiire müügikoosolek, vaid palju sügavam protsess. See annab võimaluse tulla igapäevärütmist välja ja vahetada kollektiivis mõtteid tuleviku üle. Kui lisada valemisse veel välise spetsialisti uus ja värske lähenemine, võib tulemus olla väga hea.

Diagnostika tulemus annab otsuste tegemiseks kindla tugisamba ja aitab hoida kurssi. Selge visuaalne pilt protsesside sisust, seostest ja toimimise põhjustest näitab, kus me praegu oleme, kas maha jäänud või jookseme hoogsalt kaasa koos kiirelt areneva ärimaailmaga. ■

Allikas: Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling, Hajo A. Reijers „Fundamentals of Business Process Management“ (2015)



Joonis 2. Põhi-, tugi- ja juhtimisprotsessid

Kas minu äri on tegelikult **objektipõhine** äri?

KA HARI JA LABIDAS ON TÄNAPÄEVAL IT!

Paljud ärid lähtuvad praeguseni traditsioonilisest loogikast klient → leping → teenus → arve. Parema aega on lähtuda objektist kui tegelikust äri südamest. Mis need objektid on ja miks on oluline kujundada oma protsessid nende põhjal?



Liis Aljas,
BCS Itera konsultant



Erol Kunman,
BCS Itera konsultant

Objektipõhiste äride hulka kuuluvad sisuliselt kõik turva-, puhastus-, jäätme-, heakorra-, kommunikatsiooni- jms teenuseid pakkuvad ettevõtted, kus firma osutab teenust regulaarselt kliendi juures ehk objektil. Objekt on paljudel juhtudel keskne ühik, mis on miski, mille raames tegelikult mõeldakse ning materjale, tööjõukulu jm arvestatakse. Ühel kliendil võib olla mitu väga erinevat objekti. Näiteks võib koristusfirma pakkuda puhastusteenust hotellipidajale kuuluvas kahes hotellis, kus ühte tuleb koristada põhjalikult iga päev, teist aga vaid kord nädalas.

Info paikneb enamasti osaliselt olemasolevas majandustarkvaras, Excelis, paberil ja töötajate peas.

Andmed juhivad äri

Tavaliselt mõeldakse mudeli järgi klient → leping → teenus → arve. Kuid isegi sama kliendi objektid võivad olla nii erinevad, et vajavad eraldi lähenemist. Vahel on äri iseloom selline, et tegelikult tuleb andmeid vaadata hoopis kliendiüleste objektide lõikes. Praegu haldavad ettevõtted palju rohkem infot kui kliendiregister, kliendi-põhine müügieelarve, märkused ja lepingud manustena. Andmed peaksid olema äri olemust arvestades objekti kaupa koondatud ja mugavalt kättesaadavad, et toetada igapäevast müügitegevust ning teha juhtimisotsuseid.

Objektide register

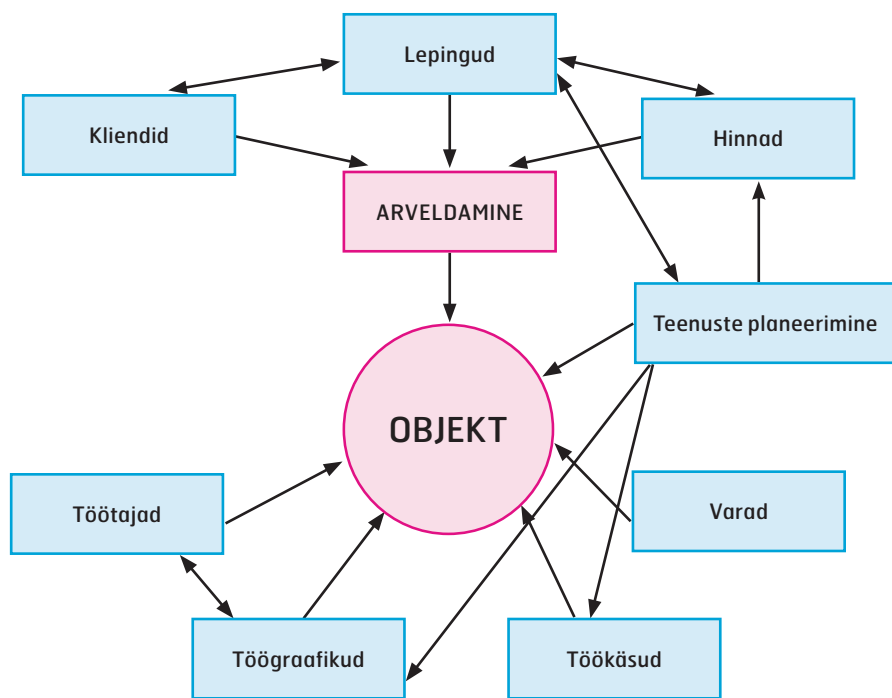
Andmeid aitab hallata äri toetav majandustarkvara, kus kesksel kohal on äriprotsessi südameks olevate objektide register. See omakorda koosneb objektidest, mille külge koondatakse kõik nendega seotud andmed üle kogu ettevõtte: finantsandmed, igapäevase müügi kohta käiv info, seotud vara ja personal jne. Objekt ei ole ainult tähis või dimensioon/kulukoht, mida muule infole külge panna, vaid päriselt kasutatav tööriist, mis toetab igapäevatööd ja analüüsi lähtuvalt reaalsest ärioloogikast.

Kujutame ette objekti, kus regulaarselt osutatakse lepingulisi heakorrasteenu-

seid. Sõltuvalt aastaajast niidetakse näiteks muru, trimmerdatakse, hoitakse teed ja katused lumest puhtad... Sellise objekti edukaks haldamiseks (alates teenuse osutamisest kuni arvelduseni) vajaminevate andmete komplekt saab sündida ainult eri registrite läbimõeldud koostöö tulemusena, sest vaja on hallata:

- objekti põhiinfot (aadress, paiknemine, suurus, kontaktisikud, eripärad jms);
- kliendiinfot (esindajad, juriidilised kontaktid jms);
- lepingulist infot (teenuse kriteeriumid, maksetingimused);
- teenust osutavaid isikuid (töötajad, lisaks nendega seotud töökäsed ja tööajagraafikud);
- teenuste enda infot (kus, mis ajahetkel ja ulatuses seda osutatakse);
- teenuse osutamiseks kasutatavat vara (mis täpselt, kus ja kelle vastutusel);
- teenuste hinnastamist (periood, hind, ka teatud eritingimustel);
- arveldust (automatiseeritud perioodiline arvete genereerimine);
- teenuse osutamise logi (nt hoolduspäevikud);
- kliendi tagasisidet.

Lisaks on vaja teha analüüsi kõikides punktides, sh jälgida finantstulemit.



Joonis 1. Kui süsteem võimaldab koondada infot objektide ümber, siis hõlbustab see tunduvalt igapäevatööd ja analüüsivõimalusi.

Seega on vaja päris muljet avaldavat üksteisega põimunud registrite hulka. Enamasti on olukord selline, et info paikneb osaliselt olemasolevas majandustarkvaras, Excelis, paberil ja töötajate peas. Isegi kui seda täpselt niimoodi ei sõnastata, käib mõtlemine ja tegevus tegelikult objektide lõikes. Tarkvara võiks ja peaks seega toimima ka objektidest lähtuvalt.

Kui süsteemis on võimalus koondada info objektide ümber, siis hõlbustab see tunduvalt igapäevatööd ja analüüsivõimalusi. Ühtlasi võimaldab see tuua üha rohkem infot Exceli tabelitest ja inimeste peast ühtsesse süsteemi kokku, sest on olemas keskne ühendav lüli, mida on mugav kasutada.

Objekti kaart

Objekti kaart on tõhus tööriist. Juba müügifaasis on mugav koondada kokku kogu objekti puudutavat info ja selle põhjal pakkumise ning hiljem leping koostada.

Ka ettevõtte inimesed, kes on objektiga ühel või teisel moel seotud, saab objektile märkida. Objekti kaardil on näha nendega seotud info, tööajagraafik või töökäskude ahel. Kaardile on mõistlik linkida ka vara, mida kasutatakse teenuse osutamiseks, ja seadmed, mis on objektile renditud. Lisaks saab manustena liita sinna kõik dokumendid, näiteks joonised, juhendid vms – nii on kogu info konkreetses kohas olemas.

Konkurentsisis saavad püsida vaid sellised ärid, kes kasutavad tarkvara, mis paneb keskele kohale äri tegeliku südame – **objekti**.

Tegelikult võib juba planeerimise ja eelarvestamise objektipõhiseks muuta.

Regulaarse teenuse puhul on lihtne objekti kaardile müügidadele tuua kaubad või teenused, mille põhjal saab arveldamise automaatselt muuta. Kui märkida müügi-reale veel kehtivusaeg, on võimalik automaatsesse arveldusse kaasata ka ühekordsed või ebaregulaarsed müügid.

Igale objektile saab määrata oma hinnakirja ja seda ka kliendi- või lepingu-põhiselt. Hindadele võib määrata kindlad kehtivusaegad, allahindlused või näiteks koguse alampiirid, mille puhul hakkab kehtima madalam hind. Hinnad saab määrata ka keskselt, nii et objekti eest vastutavatele inimestele jääb ainult tellitud teenuste ja selleks vajalike kaupade kinnitamise vaev ilma kehtivate hindade otsimiseta, sest tarkvara teeb õige hinna otsimise töö ära.

Objektipõhist hinnakirja funktsionaalsust võiks kasutada ka sellise iseloomuga äri puhul, kus objekt ei ole üks kliendipõhine teenindusobjekt, vaid eri kliente teenindav üksus, mille pakutavatele teenustele on vaja teha oma konkreetne hinnakiri.

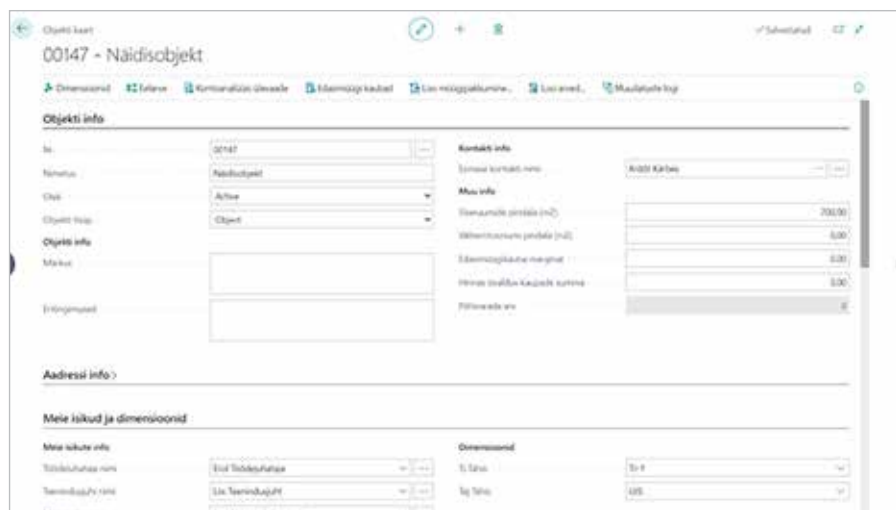
Ei pusletamisele

Kuid objekti ei pea vaatama ainult müügi vaatenurgast. Kui ostuprotsess on selline, mille puhul on teada, mida ühe või teise objekti jaoks hangitakse, saab objekti juba ostuarve esmase sisestamise juures ära märkida. Regulaarse hankija korral on siis vaja omavahel objekti tähised kokku leppida, nii et tema arvel oleks see tähis olemas, ja e-arve sissetömbamisega on ostuinfo juba objektiga seotud.

Tegelikult võib juba planeerimise ja eelarvestamise objektipõhiseks muuta. Sellisel juhul on loogiline koostada iga objekti eelarve juba objekti kaardil, et programm saaks need hiljem üheks suureks eelarveks kokku liita. Nii jääb ära palju klassikalist exceldamist, kus eri valdkondade inimesed annavad sisendi finantsinimestele, kes hakkavad nendest tükkidest puslet kokku panema. Las süsteem paneb selle ise kokku, inimestele jääb ainult analüüsimise ja timmimise vaev.

Võimalusi ja vajadusi, mis peaks olema objektile määratud, on kindlasti väga palju. Nii nagu iga ema meelest on tema laps erinev, tundub see ka igale ettevõtjale: *minu äri on ikkagi väga spetsiifiline ja omamoodi*. Aga nagu lastel üldjuhul on ikkagi kaks kõrva, kaks silma ja talvel nohune nina, on ka erinevate äride puhul peamised hallatavad infokogumid sarnased. Kõigil on kliendid, lepingud, hinnad, vara või seadmed, töötajad ja nende haldamine jne. Spetsiifilised on hoopis seosed eri osade vahel. Kui võtta kasutusele äriliselt loogiline objekt kui infot koondav keskne üksus, on neid seoseid palju lihtsam süsteemi jaoks defineerida. Nii on võimalik luua hästi funktsioneeriv rätsepataarkvara, mis vastab just nendele protsessidele ja vajadustele, mida konkreetse äri puhul vaja on.

Kindlasti on võimalik näidisenäidena toodud teenuseid mõnda aega edukalt osutada ka lihtsalt kliendiregistri, kalendri, mobiiltelefoni ja Exceli abil. Ent kui räägime tuhandetest objektidest, sadadest lepingutest ja klientidest, siis konkurentsisis saavad püsida vaid sellised ärid, kes kasutavad tarkvara, mis paneb keskele kohale äri tegeliku südame – objekti. ■



Joonis 2. Juba müügifaasist alates saab koondada kokku kogu objekti puudutava info.

Ärianalüüsi lahendused

bi365.ee

itera.ee

Ehitame ärianalüüsi lahendusi erinevatele tarkvaradele.

BCS Itera on Eesti juhtivaid majandustarkvara lahendusi pakkuv ettevõtte, kelle klientideks on paljud Baltikumi ja Soome juhtivad ettevõtted. Nõustame ja viime ellu konkurentsieeliseid loovaid majandustarkvaralahendusi. Oleme eduka koostöö eest tänuhulka üle maailma ca 500 ettevõttele, üle 5000 kasutajale ja paljudele partneritele.

BCS itera



Äpid —

täiesti uus tase majandustarkvaras

MIKS NEED ON ERP PUHUL AINUKE MÕISTLIK VÕIMALUS?

Äpid, mis said tuntuks koos iPhone'i telefoniga, on nüüd majandustarkvara lahutamatu osa. Microsoft Business Centrali majandustarkvara on tänu äppidele saanud juurde enam kui 1000 uut lisafunktsionaalsust. Kallis ja kohmakas versiooniuuendus on aga igaveseks ajalukku jäänud.



Marek Mairo,
BCS Itera
turundusjuht

Standardlahendus

Kõikide majandustarkvarade puhul saame rääkida standardlahendusest, mille all peetakse silmas tootja nn pakendatud lahendust ja funktsionaalsust. Reeglina võib siin ka tõmmata võrdusmärgi lahenduse hinna ja selle võimaluste ning funktsionaalsuse vahele. Üldiselt kehtib reegel, et palju makсад, nii ka saad.

Tihti tekib küsimus, miks majandustarkvarade hinnad erinevad kümneid kordi. Vastus ongi see, et lahenduste stardipakett ehk standardi funktsionaalsuse ulatus erineb lausa kordades. See, et kõik pakuvad näiteks finantsmoodulit, ei tähenda samu võimalusi ja funktsionaalsust mooduli ulatuses. Erineda võivad näiteks aruandluse

võimalused ja muud spetsiifilised nüansid. Lihtsustatud näitena võtame kasvõi igapäevase tarbeeseme auto, mille võimekus, välimus, lisad jm võivad olla seinast sein.

Praegu on turul jämedalt võttes kahte sorti majandustarkvara: standardlahendused, mida kliendipõhiselt ei muudeta, ja lahendused, mis on mugandatavad.

Ei sobi kellelegi

Samas kehtib selles valdkonnas teinegi üsna vettpidav reegel: see, mis sobib kõigile, ei sobi kellelegi (vähemalt mitte hästi). Ütlen seda siiski teatava reservatsiooniga, sest tegureid on väga palju. Ebasobivusest saab eelkõige rääkida veidi suuremate ettevõtete puhul, kus protsessid on välja

Lahenduste stardipakett ehk standardi funktsionaalsuse ulatus erineb lausa kordades.

kujunenud ning nende kaudu on loodud teatav konkurentsieelis. Teisalt pead sa ju tegema midagi teisiti kui konkurendid, et olla edukas. Siin tulevadki majandustarkvara juurutamisel mängu valdkonna erilahendused, mugandused-arendused vms.

ERP maailmas (*Enterprise Resource Planning*, ettevõtte ressurside planeerimine) on siin kaks võimalikku lähenemist. On üksikud, kitsalt valdkonnale, näiteks tootmisele või kaubandusele, spetsialiseerunud tarkvarad. Ja on suuremad ERP-lahendused, kus pakutakse lisakihina juurde spetsiifilise valdkonna protsesse katvat funktsionaalsust, näiteks üks suuremaid jaekaubanduse lahendusi LS Central (www.lsretail.com), mis põhineb Microsoft Business Centrali ERP-l.

Siin tulevad mängu ka nn äpid ehk laiendused standardlahenduse jaoks.

Arendused kui võimalus ja ka nn probleem

Nagu mainitud, pakuvad valdkonnaspetsiifilised erilahendused ja arendused majandustarkvaras ettevõttele võimalust jätkata tegevust juba väljakujunenud protsessidega ja muuta neid ainult seal, kus see on tõesti vajalik ning mõistlik. Samas on see ajalooliselt ka omajagu peavalu tekitanud ja seda just versiooniuuenduste või partneri vahetuse puhul. Versiooniuuendus tähendas varasematel aegadel reeglina suurt investeringut, mis oli võrdne uue tarkvara juurutamisega, sest kõik arendused tuli uuesti teha.

Lisaks tähendas keerukamate erilahendustega uue partneri juurde minek suuremaid väljaminekuid, kuna tal oli vaja kindlasti üsna palju ressursi, et asjaga tutvuda ja kõigi erilahenduste nüanssidega professionaalselt hakkama saada.

Nagu öeldud, käisid asjad nõnda vanasti, vähemalt Microsofti lahenduste puhul.

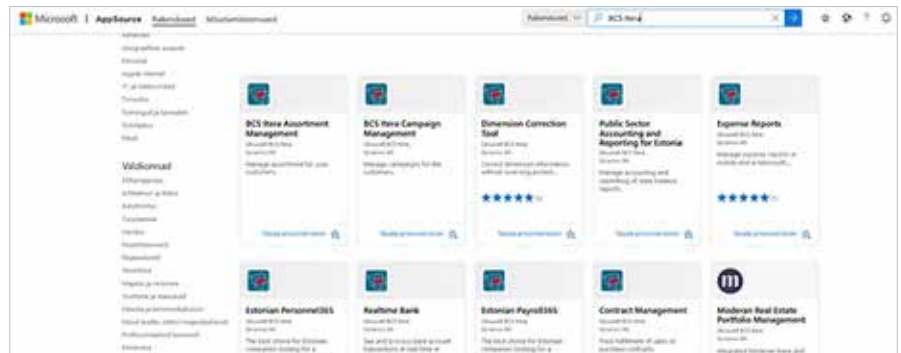
Tere tulemast, äpid!

Äpid (*applications*, rakendused) on meile tuttavad juba üle 10 aasta, kui Apple tutvustas esimest nutitelefoni. Majandustarkvara ringkondades hakati samast ideest rääkima mõned aastad hiljem, aga läbimurre on toimunud suuremate rahvusvaheliste lahenduste puhul viimaste aastate jooksul.

Äpid on meile tuttavad juba üle 10 aasta, kui Apple tutvustas esimest nutitelefoni.



Joonis 1. Äpid tähendavad tohutut lisavõimaluste komplekti, mida lahenduse kasutaja võib sekundite ja minutitega alla laadida.



Joonis 2. Eri riikides asuvate partnerite valmistatud äpid arvestavad kohalikke maksumäärasid, sealset seadusandlust ning riigi eripära tervikuna.

Dynamics 365 Business Centrali puhul võib unustada klassikalise versioonivahetuse.

Näiteks 2018. aastal tuli turule täiesti uue tehnoloogilise kontseptsiooniga Dynamics NAV, nimega Business Central, sama ideoloogilise hüppe on teinud ka teine Microsofti toode AX. Ühtlasi sai hoo sisse Microsoft AppSource, mis on olemuselt sarnane iTunesi või Android Play keskkonnaga. Ainuke olulisem vaheseisneb selles, et Microsofti platvorm on suunatud eelkõige mitmesugustele äri-rakendustele.

Oluline lisandväärtus on näiteks Business Centrali ühilduvus Microsofti ülejäänud lahendustega, nagu Excel, Word, Outlook, Teams jne. Lisan siia väikese märkuse, et äpid on lisaks Microsoftile ka mitmel teistel rahvusvahelistel majandustarkvaradel.

Partnerite roll

Väga olulist osa mängivad partnerid, kes on peamised äppide tootjad. Nii et mida suurem on äppe valmistavate partnerite võrgustik (ka Eestis), seda enam pakutakse neid erinevate spetsiifiliste küsimuste lahendamiseks. Eri riikides asuvate partnerite valmistatud äpid arvestavad kohalikke maksumäärasid, sealset seadusandlust ning riigi eripära tervikuna.

Praegu on Microsoft Business Centralil üks suuremaid partnerite kogukondi, kellest paljud panustavad standardiseeritud lisavõimaluste loomisesse. See omakorda tähendab tohutut olemasolevat lisavõimaluste komplekti, mida lahenduse kasutaja võib sekundite ja minutitega alla laadida.

Meeletu võit kliendile

Suurimaks võitjaks on siin klient ja põhjusi on kaks.

Esiteks on olemas AppSource'i turuplats, kus näiteks Business Centralile pakutakse üle 1000 lisafunktsionaalsuse, mida saab kasutusele võtta sekundite ja minutitega. Rakenduste maht kasvab iga päev.

Teiseks teeb partner kõik kliendipõhised mugandused äpina, mis tähendab väga head ülevaadet eriaarendustest ja muidugi täielikku versioonivahetuse paradigma muutust. Microsoft laseb välja kaks uut versiooni aastas ja klient saab põhimõtteliselt uue versiooni öö jooksul. Teisisõnu võib näiteks Dynamics 365 Business Centrali puhul unustada klassikalise versioonivahetuse.

Mõni ütleb ehk, et tema raamatupidamisprogrammis on see juba aastaid nii olnud, aga siin ongi vahe suhteliselt väikeste standardlahenduste ja väga suurte võimekate ERP-lahenduste vahel, mis on kohandatud igale kliendile rätsepaülkonnana. ■



Süües kasvab isu
ehk mida arvestada
ärionalüüsi projekti
planeerimisel



Leho Hermann,
BCS Itera
müügijuht

Kõik on kokku pannud ja/või läbi viinud ühe või teise projekti ja seda ka eelarvestanud. Ning saanud õppetunni, et esmane investering pole kunagi lõplik. Ärianalüüsi (BI – Business Intelligence) puhul kehtib tegelikult sama loogika: kui kord näpp antud, siis uusi võimalusi ja tuunimist tuleb pidevalt ette.

Põhjus ei pruugi olla selles, et algselt on lahendus puudulikult juurutatud, vaid igapäevaselt üha sügavamale andmetesse kaevudes tekib järjest uusi ideid, kuidas ettevõtte näidikuid vaadata, või leitakse viise, kuidas otsida mingite häälvete põhjuseid.

Toon siin BCS Itera kogemusele toetudes välja mõned soovitusel, millega arvestada ärianalüüsi projekti planeerides.

1. soovitus: ärianalüüsi lahendusele mõeldes vaata pikka perspektiivi

Tavapäraselt tekib aruandluse vajadus mõnes ettevõtte protsessiosas (nt laojuht soovib seisvate kaupade aruannet) ja siis hakatakse seda täitma, kasutades enamasti esmaseid käepäraseid vahendeid. Levinud lahendus on Excel(id), millest hakatakse ühte andmekogu kokku panema.

Kui aga näiteks müügijuht leiab, et teemal oleks vaja oma aruandlust täiendada (nt uurida, millised varasemalt ostu teinud kliendid enam laos olevat kaupa ei osta), siis on variant teha juurde üks Excel või lahendada see vajadus mõnes muus lahenduses.

Selleks et oleks üldse võimalik ettevõtteülelele ärianalüüsi lahendusele mõtlema hakata, võiks alustada aruandlusvajaduste kaardistamisest kõikides protsessides. Seejärel on võimalik neid vajadusi arvesse võttes valida sobiv tarkvaraline tööriist, mis suudaks lahendada nii praegusi vajadusi kui ka uusi.

Excel on küll imeline tööriist, kuid mõeldud pigem personaalseks kasutamiseks.

2. soovitus: kaalu, kas teha ise nullist või kasutada valmis lahendusi

Ärianalüüsi projekti kestust võib tihtilugu olenevalt ettevõtte suurusest mõõta kuudes, alates vajaduste väljaselgitamisest ja andmemudelite loomisest kuni lõpliku aruandluseni. Alternatiivina on võimalik kasutusele võtta ka valmis lahendusi, mis on

mõeldud just konkreetse tarkvara jaoks ja sisaldavad küllaldaselt hulgal valmis funktsionaalsust.

Esmane investering võib küll olla suurem, aga soovitan mõelda eelmisele punktile ehk uurida, mida kõike valmis lahendus pakub; kas see katab ainult praeguseid vajadusi või midagi enamasti. Tihtilugu on valmis lahenduses võimalusi palju rohkem ja pikemaajalisemat projekti saab tänu sellele läbi viia kiiremini ning lõppkokkuvõttes väiksema eelarvega.

Näiteks Dynamics 365 Business Centralile, Finance ja Supply Chain Management'ile on olemas valmis ärianalüüsi lahendus BI4Dynamics, mis võimaldab ühe-kahe päevaga püsti panna teraviliku kasutusvalmis lahenduse.

3. soovitus: andmed peavad olema usaldusväärsed

Ärianalüüsi projekti jaoks võib palgata professionaalsed tegijad ja soetada nii moodsa lahenduse kui tahes, aga ilma korrektsete andmeteta ei hakka see tööle. Enne on seega soovitatav teha inventuur nendes lahendustes, mille põhjal tulevikus peaks aruandlus käima hakkama. Kas ettevõtte enda inimesed ikka usaldavad neid andmeid? Kas nad on valmis oma otsuseid nende alusel tegema või hoiavad kõrval personaalseid Exceleid, kus lisatöö tulemusel alles tekivad tõesed andmed?

Kui uus lahendus on juurutatud, siis peab valmis olema ka karmiks tõeks, et senised andmed ei pruukinud mõnes lahenduses üldse õiged olla. Kõige tavapärasem näide: kui analüüsida kliente piirkondade kaupa, siis lisaks Põhja- ja Lõuna-Eestile jt on tekkinud veel üks piirkond, enamasti on see lihtsalt tühi tähis. See tähendab, et tarkvaras tehtud kannetele pole külge

läinud õiged analüütilised tunnused või on need üldse jäänud kaasa panemata. Need kanded ei anna seega õiget analüütikat ja tuleb ära parandada.

4. soovitus: arvesta, et ärianalüüsi projekt on pidev

Enamasti järgnevad tarkvaraprojektides pärast esmase lahenduse valmimist väiksemad jätkuprojektid. See on täiesti normaalne, sest iga ettevõtte areneb ja leiab uusi konkurentidest eristumise viise, mis nõuab ka tegevust toetavate tarkvarade täiendamist. Sama loogika kehtib ka enamiku ärianalüüsi projektide puhul.

Olenevalt digiteerituse astmest võib tervikliku aruandluse loomine anda palju uusi võimalusi ettevõtte või osakonna tegevuse analüüsiks. Andmete kaudu saab liikuda mõne probleemi või häälvete puhul rohujuuresandini, et leida algpõhjus. Selle tulemusena tekivad ehk uued ideed, kuidas analüütikat ettevõttes muuta, või saab sisendi, kuidas mingit tegevust oma majandustarkvaras muuta. Näiteks kui leitakse üles, miks mõned tooted laos pikalt seisavad või miks kliendid enam järsku neid ei osta, siis saab selle põhjal teha muudatusi nii ostu- kui ka müügiprotsessis, et sarnaseid vigu tulevikus vältida.

Kokkuvõtteks

Defineeri, millised on teie ootused: kas luua paar uut aruannet või ehitada üles ettevõtte ärianalüüsi strateegia koos kõige sinna juurde kuuluvaga. Nagu kõikide projektide puhul, on võtmesõnadeks eeltöö ja ettevalmistus. Kui endal jääb aega või kogemusi väheks, siis kaasake ekspert, kes aitab suure pildi loomisel ning otsuste tegemisel. ■

Kõigi projektide puhul on võtmesõnaks eeltöö ja ettevalmistus.

Kaugeltki kõik e-kaubanduse lahendused ei toeta **pikaajalist** kasvu



Rauno Raid,
Finestmedia
müügiarhitekt

Puudulik planeerimine e-kaubandusse sisenemisel võib viia väga kergesti investeeringuni, mis ei teeni end kunagi tagasi.

Kuidas viia ellu muudatusi olukorras, kus tehnoloogia uueneb pöörase kiirusega, tervishoiukriis on inimesed raamidesse surunud ja e-ostude osakaal kaubanduses suureneb iga päev? Aastaid kestnud e-kaubanduse tõusu taga on ilmselt palju põhjusi, aga üks olulisemaid on ettevõtete soov olla klientidele lähemal ning pakkuda neile kvaliteetset, mugavat ja kiiret teenust.

Milliseid samme ja mis järjekorras aga astuda, et luua e-kanalid, mis teevad kliendi ostukogemuse paremaks ja aitavad kaupmehel samas äri kasvatada? Eesti IT-ettevõtte Finestmedia e-kaubanduse valdkonnajuht Martin Lond kirjutab eelmises Äri-IT numbris sellest, kui oluline on kaardistada praegune olukord ning koostada ettevõtte arengut ja ambitsioone toetav teekonnakaart. Ent kuidas liikuda edasi, kui teekonnakaart on taskus, kuid selgus järgmiste sammude suhtes puudub?

Discovery workshop ehk kaardistamise töötuba

Hoolimata sellest, kas tegemist on uue e-kaubanduse lahenduse ja seda toetava tooteinfo rikastamise tarkvara või mobiilse äpi kasutuselevõtu plaaniga, on esimese sammuna soovitatav läbida *discovery workshop* (töötuba, kus pannakse paika projekti ulatus ja eesmärgid). Käsitlegem seda kui vundamendi loomist edukale projektile, millesse tasub kaasata nii kompetentne väline partner, ettevõtte juhtkond kui ka lahenduse lõppkasutaja.

Kui projekt saab alguse ideest, siis vajaduste kaardistamise töötuba võimaldab paika panna visiooni, hinnata selle idee potentsiaali, panna paika eesmärgid ning defineerida loodava lahenduse tehnilised nõuded. Ja seda kõike koos kogunud väliste spetsialistidega.

Just väline partner on see, kes oskab täiustada olemasolevaid lahendusi ja pak-

kuda uusi värsked mõtteid. Ta on toeks nende teostegemisel ja toob vajadusel kliendi esindajad maa peale tagasi. Partneri küsimused, ka kõige ebameeldivamad, on lõpuks need, mis võimaldavad jõuda reaalse e-kaubanduse lahenduseni.

Proof of concept ehk lahenduse kontroll

Lahenduse ulatus ja tehnilised nõuded pole tihti peale piisavad, et hakata ainuüksi nende pinnalt uut e-kaubanduse lahendust juurutama. Veenduda tuleb ka selles, kas planeeritav investeering tasub ennast ära. Seetõttu tasub pärast kaardistamist edasi liikuda idee või lahenduse kontrolliga ehk *proof of concept*'i faasiga (teatud meetodi või idee demonstratsioon, et tõestada selle potentsiaali) – nii väheneb risk, et investeeritakse lahendusse, mis nõuab palju tööd ja raha, aga ei toeta oodatud moel äri eesmärke.

Selle protsessi tulemusel valmib põhi- projektist mõnevõrra väiksema ulatusega, aga kliendi ärioloogikat ja ärinõudeid arvesse võttev lahenduse prototüüp. Kontrollifaas jaotatakse tavapäraselt kolmeks etapiks: ulatuse ehk skoobi kokkulepped, lahenduse ettevalmistus partnerilt ning seadistus ja valmis prototüübi tutvustamine.

Prototüübi alusel on võimalik saada vastused äriliselt olulistele küsimustele ja veenduda, et lahendus toetab ärilisi ees- märke nii praegu kui ka pikemas perspektiiv- is ning võimaldab investeeingu mõistliku aja jooksul tasa teenida.

Idee kontrollimise faas aitab leida vastused näiteks sellistele kriitilistele küsimustele:

- Kas funktsionaalsust on uues e-kaubanduse lahenduses võimalik täismahus realiseerida?
- Millised on alternatiivsed lahendused soovitud äriprotsesside efektiivsemaks muutmisel?
- Kas lahendus vastab ärinõuetele ning toetab ettevõtte ambitsioone?

Läbimõeldult valitud e-kaubanduse platvorm

Oleme Finestmedias mitmel juhul kogenud, et ettevõtte pöördub meie poole kindla aru- saamaga talle sobivast e-platvormist, kuid pärast konsultatsiooni selgub, et see lahendus ei pruugi toetada püstitatud eesmärkide saavutamist.

Kümnetest kui mitte sadadest turul olevatest e-kaubanduse lahendus- test suudavad peaaegu kõik pakkuda äri- lühiajalist eduelamust ja kiiret võimalust siseneda e-kanalitesse. Kuid kaugeltki iga lahendus ei toeta ettevõtte pikaajalist jätkusuutlikku kasvu. Seetõttu tasub enne lõpliku valiku tegemist leida sobiv partner ning läbida kirjeldatud kaks etappi, et lahenduse sobivuses täiesti kindel olla.

E-kaubanduse platvormi puhul tuleb silmas pidada mitmeid olulisi aspekte. Soovitame arvesse võtta, kui suur on müüdavate toodete arv praegu ja tulevikus; milliseid tarne- ja

makselahendusi soovitakse klientidele pak- kuda; kui paindlik on lahendus kujunduste ja seadistuste suhtes; mida saab teha, et kliendi ostukogemus oleks mugav ning ta pöörduks edaspidigi meie poole. Rääkimata võime- kusest integreerida keskkonda täiendavaid tarkvaralahendusi, mis võimaldavad automa- tiseeritud suhtlust hankijatega või

muudavad kiiremaks tooteinfo rikastamisega seotud prot- sessi.

Plaan, teekond ja lahendused

Eesmärgid on saavu- tatavad, aga selleks on vaja konkreetset plaani, läbimõeldud teekonda ning lahendusi. Kui sul tek- kis huvi ja sa soovid arutada,

kuidas ettevõtte e-kanalite kasvu

läbimõeldult kiirendada, siis Finestmedia kogenud eksperdid aitavad sul leida parimad lahendused eesmärkideni jõudmiseks alates visioonist kuni teostuseni, sisestatud tootest kuni rikastatud tooteinfoni ja e-kirjadest kuni efektiivsema suhtluseni hankijatega. ■

Eesmärgid on saavutatavad, aga selleks on vaja konkreetset plaani, läbimõeldud teekonda ning lahendusi.



Selge plaan viib edukale e-kaubanduseni!

TASUTA 2-tunnise töötoa käigus aitame tuvastada kitsaskohad, mis takistavad Teie äri kiiret kasvu läbi e-kanalite tõhusa kasutamise.

Individuaalne töötuba on TASUTA, registreeru kohe!

bit.ly/edukasekaubandus

Saate üksikasjaliku ülevaate oma ettevõtte praegusest olekust ning pakume välja järgmised konkreetsed sammud Teie firma e-kaubanduse kasvuks.

Kuidas olla **jaemüügis** edukas ka kontaktivabal ajal?

„Kuhu panustada, kuidas edasi minna?“ Need on küsimused, mida esitab iga kaupmees. Siin on valik mõtteid, kuidas endiselt klientide vaateväljas püsida ja müüki kasvatada.



Viljar Käär,
BCS Itera konsultant



Jaekaubanduse sektor on tugevalt raputada saanud. *Teadmatus, suletud kaubanduskeskused, kaupade tarneraskused hankijatelt* – need on ainult mõned märksõnad. Õnnelikud ja edukad on need, kes investeerisid juba enne veebilahendustesse ja said suunata kliendid kiirelt teistesse kanalitesse, peamiselt veebipoodi. Kuid pandeemia pole veel läbi ja selle uue normaalsusega peab edasi elama. Tahes-tahtmata on ikka võtmeks tehnoloogia ja selle nutikas kasutamine.

Panusta julgelt e-ärilahendustesse

Statistika ja uuringud näitavad, et äri on paljuski koondunud veebi. Kui kauplused olid suletud ja inimeste liikumine piiratud, siis loomulikult avasid nad arvuti. Arvestama peab sedagi, et kulutused välisreisidele on ära jäänud ja inimestel leidub vaba raha.

Kasuta selleni jõudmiseks järgmisi viise:

- **Suuna turundusega kliente veebipoodi:** katseta ja proovi e-kirjaga edastatavaid kampaaniaid, ole julge ja kaasa ka *influencer*'eid, ole nähtav sotsiaalmeedias, tee kliendikeskset turundust.
- **Ole valmis hüppeliseks veebilahenduse koormuse kasvuks.** Eelmise aasta kevad juba tegi oma korrigeerimised, aga loorberitele ei maksa puhkama jääda. Vaata, et veebileht toimiks kliendivaates kiiresti ja kvaliteetselt ka suure koormuse puhul. Muidu on edasine juba teada: veebilehitsejasse tipitakse uus aadress.
- **Kaalu veebilehele virtuaalreaalsuslahenduste lisamist.** Need võimaldavad toodet täpsemini näha ja virtuaalselt selga proovida, et kiiremini ostuotsuseni jõuda. Jah, sellised lahendused on kallid juurutada, aga annavad kindlasti efekti ja loovad võimaluse eristuda.

Analüüsi tooteportfelli

See, mida ostetakse, on koroonaaolukorra tõttu tugevalt muutunud. Coresighti uuring näitab, et aastal 2020 kulutas 10 inimesest seitse pigem raha asjadele kui teenustele. Ja selle suunaga peab kaasa minema. Esile on kerkinud uued kategooriad, mille abil käivet teha ja kasumlik olla. Valdavalt on need kodukesksed kaubad: treeningseadmed, kodumasinad ja -elektronika (eriti koduse töökoha loomiseks), ehituskaubad jne. Praegu on õige hetk sortiment üle vaadata.

Toodetega seoses tasub kindlasti parendada tööriistu, mille abil saab uue kauba kiiremini ERP-süsteemi importida ja veebi üles laadida. Näiteks juurutada PIM-lahendus (*Product Information Manager*, tooteinfo rikastamise süsteem), kus tooteinfo rikastamise protsessi saab kaasata ka tarnijad, või vähendada süsteeme, mille kaudu

ritada ostu kontaktivabalt, ilma et ta peaks ootama kassasabas, kus on risk midagi külge korjata palju suurem.

- **Kontaktivaba kauba kohaleviimine.** See ei pea olema nii ainult veebimüügi puhul. Kui on juba sisse seatud kauba kohaleviimise süsteem, siis paku seda ka klientidele, kes on küll kauplusesse tulnud, aga ei taha lettide vahel hulkuda, vaid annaksid pigem tellimuse näiteks infolauas üle.
- **Lahendused „osta veebist ja tule kaubale ise järele“.** Analüüsi, kas saad oma äris kasutada järgmisi võimalusi:
 - *click and collect*: kauba üleandmine toimub kaupluses selleks loodud infolauas;
 - *curbside pickup*: klient sõidab kauplusesse ja teenindaja toob talle kauba otse autosse.

Loomulikult saab neid kombineerida – oluline on klienti nendest võimalustest selgelt teavitada.

- **Spetsiaalsed lahtiolekuajad.** Ka see on üks variant, kuidas klient kauplusesse meelitada. Hoida näiteks mõnel päeval kauplus kauem lahti – klient saab sellest signaali, et hilisõhtul on kindlasti rahvast hõredamalt, ja ta käib siis hoopis ise poest läbi.

Kokkuvõte

Klientide liikumine veebi ja eelduste loomine kontaktivabadeks ostudeks on uus normaalsus ja see ei kao kuhugi. Hea uudis on see, et eelmise aasta kevad näitas selgelt jaemüügisektori tugevust, kus vaatamata kriisilukorrale leiti kiiresti lahendusi. BCS Itera pakub rahvusvahelist Microsoft Dynamics 365 Business Centrali platvormile toetuvat jaekaubanduse terviklahendust LS Central. Seda kasutavad paljud kaubamärgid just selle mitmekesise funktsionaalsuse tõttu. ■

toimub toodetele info lisamine. Suund võiks olla ikka selline, et toodete haldus toimiks tsentraalselt ühes kohas.

Kontaktivabad lahendused kauplustesse

Ipsos Retail Trackingu uuringu põhjal valib enamik kliente (53%) ostude sooritamiseks kaupluse, kus pakutakse kontaktivabu lahendusi. See tähendab, et tuleb üle vaadata protsessiosad, kus on kontakti oht, ja mõelda, kuidas neid vähendada.

Mõned punktid, millele tähelepanu pöörata:

- **Kontaktivaba kliendi tuvastamine ja maksmise võimalus kassas.** Need on juba praegu väga populaarsed, aga kui su kassasüsteem seda veel ei toeta, siis vaata see teema üle.
- **Võta kauplustes kasutusele isekassad,** millega annad kliendile võimaluse soo-

Kuidas tagada **edu** majandustarkvara juurutamisel kaubanduses

5 NÕUANNET

Kaupmehed teavad, et möödunud aasta on sundinud veel viimaseidki ettevõtteid uue reaalsusega kohanema. Toome välja soovitused, mis puudutavad tähtsamaid lõike majandustarkvara (ERP) juurutamises, et äri ei jääks konkurentidest maha.



Marilyn Prants,
BCS Itera
projektijuht



Kätlin Piiskop,
BCS Itera
ärijuht

Koolitused alguses ja lõpus

Projekti alguses on kõige mõistlikum anda osalejatele ülevaade lahenduse standardvõimalustest, et töötoas räägiksid kõik ühte keelt ja saaksid samamoodi aru mõistetest. Esmane koolitus on vajalik selleks, et meeskond näeks praegust äri versus tuleviku äri uues lahenduses.

Projekti käivitamise faasis ehk pärast lahenduse lõplikku valmimist on ametikohapõhiste protsesside selgitamise aeg. Nendel koolitustel õpitakse juba õigete andmete, seadistuste ja kokkulepete järgi lahendust kasutama. Koolitused tagavad suurema efektiivsuse, täpsuse ja kiiruse hilisemas töös.

Praktiline nõuanne **KOOLITA**

nr 1

Koolituse mahtu planeerides arvesta õppimiskiirusega, mida su meeskond on seni üles näidanud. Tihti on see inimeseti väga erinev, nii et hea on ära jagada rollid, kus mahajääjaid toetab kõrvalt mõni ärksam kolleeg, kes saab näidisülesanded kiiremini valmis. Nii püsib koolitus plaanitud raamides. Osalema peaksid just need inimesed, kes hakkavad järgmises, töötubade etapis lahendust ise seadistama. Samamoodi oodatakse, et käivitamise faasis koolitaksid nad omakorda lõppkasutajaid. Ettevalmistamisel tuleb kasuks, kui koostatakse protsessijuhendid, mis aitavad läbi mõelda ja teha kogu tööloigu. Juhendid küll muutuvad, sest nii lahendus, äri kui ka inimesed arenevad ajas, nii et meeskonnas on vaja kokku leppida, kuidas neid ajakohastatakse.

Valmidus protsesse kohandada

Iga projekti käigus tuleb ette vastuseisu – tihti soovitakse matkida väljakujunenud protsesse. Ükski ettevõtte aga ei juuruta uut lahendust sel eesmärgil, et tulemuseks oleksid üks-ühele vanad lahendused. Sihiks on ikka suurem efektiivsus, optimeeritus, kiirus ja äritegevuse arendamine äritarkvara lahenduse kaasabil. Seda on võimalik saavutada siis, kui projektitiim on üksmeelselt avatud, valmis muudatusteks ning mõistab, miks ettevõtte otsustas ühe või teise projekti kasuks.

Soovitame kohe pärast standardlahenduse võimaluste ülevaatust (koolitusi) alustada töötubadega, kus ei keskenduta niivõrd praeguse äri ülesehitusele, vaid tuleviku nõuetele ja kokkulepetele, kuidas lahendus tagab protsessid ja millisel määral (alati ei peagi olema esimeses etapis 100% soovunelmad kaetud, vaid ainult ärikriitilised rahaliselt mõõdetavad lõigud).

nr 2

Praktiline nõuanne **MUUDATUSTE JUHTIMINE**

Projektimeeskonna positiivse meelestatuse ja ühtsustunde tekitamiseks ning eesmärkide selgemaks kommunikatsiooniks on otstarbekas korraldada töötuba. On selge, et projekti läbiviimise ajal töökoormus kasvab, tuleb muuta harjumusi, õppida uusi asju jne. Seega võiks mõelda meeskonna motivatsiooniskeemi täiendamisele, mis kompenseeriks ületunde, suuremat vaimset koormust jm stressi tekitavaid tegureid.



Meeskonna komplekteerimine ja ülesannete selgus

Kui ettevõtte on otsustanud juurutada uue äritarkvaralahenduse, valib ta endale üldjuhul appi partneri, kellel on vastav kogemus ja teadmised. See omakorda ei tähenda, et partner tegeleb juurutamisega kliendi eest või üksinda. Kliendi meeskonna komplekteerimine on vähemalt sama tähtis, mistõttu on vaja kohe alguses teadvustada, millised on meeskonnaliikmete rollid ning vastutusala. On teatud tüüpi tegevusi, mida partner ei saa võtta oma vastutusalas (nt kaupade info) ja vastupidi (nt tehnilised nõuded).

Praktiline nõuanne

nr 3

MEESKOND

Võib juhtuda, et esimest korda ettevõtte ajaloos luuakse sellised ametikohad nagu ERP projektijuht ja peakasutaja. Mõnikord on tegu ka ühe inimesega kahel toolil. Suurema mastaabiga ettevõtetes on sellist lisakoormust andvatele ametikohtadele vaja leida mitu inimest, kes jõuavad põhitöö kõrvalt seda raskust kanda.

Samas ei pruugi alati ülesannete jaotus õnnestuda. Kahe rolli ülesannete täpsemaks eristamiseks on võimalik teha paaritunnine koolitus, mis loob selgema jaotuse ja tagab parema koostöö nii projekti juhtijate kui ka lõppkasutajate tasemel.

Kui majast on keeruline leida töötajat, kes saaks või suudaks neid rolle kanda, siis võib palgata (tähtajalise lepinguga) spetsialisti. Ja veel: pärast juurutusprojekti lõppu pole majasisese peakasutaja ülesanded sugugi läbi, vaid tihtipeale on järgmistes etappides või igapäevase toe mõttes kõige kiirem lahendus pöörduda just tema poole.

E-kanalid on olevik, milleta ei ole tulevikku

• Äriklendi iseteenindus (e-pood)

Hulgimüügi puhul on põhiosa klientidest äriklendid ja müügikanaliks pole tavapäraselt eraclientidele suunatud veebipood, vaid lisafunktsionaalsuse nõuetega iseteenindus- või tellimiskeskond, kus on vajalik müügi ajalugu, lepingupõhised hinnad, arved jms info.

• E-dokumendid ja paberivaba tarneprotsess

Kui iseteenindus/tellimiskeskond on paindlik ja kiire, siis kauba väljasaatmine laost, arveldamine, transport ning tagasisidestamine peab toimima sama laitmatult nagu automaatne taustaprotsess ehk **reaalajas e-dokumentidena**. Operaatrid on selle jaoks teinud ka lahendused, mis liidestatakse ERP-süsteemiga.

• Tooteinfo rikastamine ja kogu kaubainfo hankijate käest (PIM-lahendused)

Väga paljudes ettevõtetes on toote- ja kaubakategooria juhtimise protsessis veel palju andmetega tegelevat tööjõudu, aga aina enam liigutakse andmete tarbimise suunas, mitte ei tegeleta nende tekitamisega. Hulgimüügifirmadel on vaja importida hankijatelt saadud kaubainfo oma lahendusse võimalikult kiiresti ja veavabalt ning kasutada seda kohe müügi protsessis – iga kokkuhoitud minut on tähtis.

Praktiline nõuanne

nr 4

E-LAHENDUSED

Terviklahendust pakkuvatel partneritel on pikaajaline koostöö kogemus teiste partneritega, kes on oma lahenduse eksperdid (nt veebipood). Kliendi jaoks on töökorralduslikult üks peatöövõtja, kes omakorda koondab eri lahenduste projekte ja osapooli, kellel on ülevaade ja tervikpilt juurutuse hetkesisust. Nii on maandatud mitmed riskid ja klient saab paremini keskenduda peamisele äritegevusele.

Jätkuprojektid ja pikaajaline koostöö partneri(te)ga

Väga mõistlik on tükeldata terviklahenduse projekt prioriteetsuse alusel etappideks. Partner annab siin kindlasti väärt nõu, kuidas seda teha ning millised on lahutamatud ja eraldatavad projekti osad. Tänu sellele saab ettevõtte ka aega harjumise ja korraliku eeltöö jaoks.

nr 5

Praktiline nõuanne

STRUKTUREERIMINE

Terviklahendusse kuuluvad projekti tüübid (ERP, veeb, palk, EDI – *Electronic Data Interchange*, elektrooniline andmevahetus, ärianalüütika ja nendevahelised liidesed) tuleks kohe alguses eristada, märkides arusaadavalt, milline lahendus sõltub teise valmimisest või andmetest. Selline struktuur on vajalik sõltuvuste tuvastamiseks protsessitides ja võimaldab järjestada töid etappide planeerimise jaoks ning tuvastada, kas mõni töö on vaja ümber tõsta.



Pille Nurmis,
BCS Itera ERP konsultant



Külli Rebane,
BCS Itera ärijuht

Moodne kinnisvara vajab ka **moodsat** tarkvara

MIDA PAKUB RAHVUSVAHELINE ÄRIKINNISVARA HALDUSE LAHENDUS?

Automaatne andmeedastus, mugavad iseteeninduskeskkonnad, robotmajahaldur ja palju muud – tänu tehnoloogia arengule ootavad kinnisvarasektorit ees põnevad ajad.

Vähem
rumalat tööd on iga
uue põlvkonna soov
ja n-ö inimõigus.

2020. aasta oli paras proovikivi paljudele sektoritele ja parem ei olnud olukord ka ärikinnisvarahalduses, kus satuti üsna tormi keskmesse. Ühtäkki liikusid inimesed kodukontoritesse, kaubanduskeskused suleti, hotellid ja kontserdisaalid jäid tühjaks ja nii mõnelegi rentnikule, kes pidi oma äri ebaselge tuleviku valguses koomale tõmbama, oli igakuise rendi tasumine tõsine peavalu. Praegu loodame, et ükskord näeme tunneli lõpus ka valguskiirt.

Kinnisvara rentimine selle omamise asemel ei ole enam trend, vaid normaalsus. Iga järgmise büroohoone või tehnopargi rajamise puhul vangutavad kõhklejad pead, uskumata, et väikesel turul jagub uute pindade tarbeks huvilisi. Aga seni on see nii.

Uute pindade lisandumine annab kindlasti hea positsiooni ka rentnikule ja klientide hoidmine on järjest raskem ülesanne kinnisvarahalduse sektoris. Kuigi hind on oluline, ei ole see kindlasti ainus, mis kliendi otsust mõjutab. Olulisteks märksõnadeks on ka *paindlikkus* ja *kliendikeskus, kiire teenindus, täpsus* ja *mugavus*.

Nüüdisaegne tarkvara saab päriselt aidata!

Elame pideva digiteerumise keskel. Inimeste roll töödes, mida on võimeline tegema masin, jääb aina väiksemaks ja see meeldib meile – vähem rumalat tööd on iga uue põlvkonna soov ja n-ö inimõigus, mida ta tööle asudes ootab. Robotid kinnisvarahalduses võivad ju tunduda veel kui kauge tulevik, ent samamoodi arvasid meie vanemad näpupõlvkonna ukse avamise ja töötaja alguse registreerimise kohta.

Turul on mitmeid päris häid kinnisvarahalduse lahendusi, enamik neist moodsad ja pilves. Lisaks igapäevaprotsesside toetamisele aitavad need luua ja korrastada protsesse. Need tarkvarad ei suhtle enam ainult omavahel, vaid ka mitmesuguste seadmetega ning toetavad tänapäeva nutikate majade haldamist. Rõõm on näha, et Eestis on ettevõtteid, kes panustavad tõsiselt, et ajaga kaasas käia. Samas on väga palju neid, kes hoiavad veel tänaselgi päeval oma ärikriitilisi andmeid Excelis. Ei ühtegi paha sõna Exceli kohta – see on suurepärase töövahend, kuid mitte ühis-

kasutatav andmebaas. Võime oma kogemustest öelda, et kus vigu saab tekkida, seal neid ka tekib. Kinnisvarahalduse tarkvara puhul on vigade tekkimine viidud miinimumi, kõik andmed on ühes kohas ja töötajad ei pea kulutama oma väärtuslikku aega selleks, et numbrite õigsust kontrollida. Kindlasti tasub rõhutada, et ühes kohas on andmed eelkõige tervikliku valdkonna-põhise majandustarkvara puhul.

Rentnikud, rendipinnad ja lepingud

Rentnikud, rendipinnad ja lepingud on selle äri alus ja üks peamine probleemide allikas. Rentnikud muutuvad kiiresti ja info selle kohta ei pea olema mitte ainult *up-to-date*, vaid pikalt ette teada. Juba lepingu sõlmimisel peab olema kohe müügiinimese töölaual näha, millal tuleb hakata läbirääkimisi pidama uue rentniku leidmiseks või olemasolevate lepingute pikendamiseks, ning õigel kuupäeval ootab müügiinimene oma postkasti teadet ja tegevuskava. Iga tühi pind on kulu. Lisaks aitab tarkvara meeles pidada muid ootamatute kulude tekkimise allikaid, nii näiteks ei pea haldur kleepima kuvarile paberilipikut deposiitide ja pangagarantii-de lõppemise kohta.

Kliendikeskne paindlik rendilepingute ja hindade haldamine

Rentnike on palju ja rendileandjal pole juba ammu enam võimalik kehtestada ühesuguseid tingimusi kogu majale. Iga klient on eriline ja väärtuslik. Soovite tasuda renti ruutmeetrite pealt – aga palun; käibe pealt – loomulikult! Kui rääkida kinnisvarasektoris kasutusel olevast hindade indekseerimisest – pole probleemi: kas fikseerime rendi iga-aastase tõusu kindla protsendina või seome selle tarbijahinnaindeksiga? Kuidas arveldada lifti, välireklaamide elektrikulu või mobiiliettevõtte võrguseadmete eest, samuti jagada remondi- ja üldkulu? Võimalusi on palju.

Kui korrektsed andmed rentnike kohta on olemas, siis arveldusega saab suurepäraselt hakkama masin ja enamik arvetest liigub pärast automaatset genereerimist ka klientide e-arveteks. Automaatse arvelduse suureks plussiks on kiirus ja eelduseks vigadeta andmed.



Uue põlvkonna lahendused

Kolmas teema, millele efektiivsuse ja kliendikesksuse eesmärgil järjest rohkem tähelepanu pööratakse, on iseteeninduskeskkonnad. Uus põlvkond ei helista, nii et ideaalis võiks info rendipinnal tekkinud probleemi kohta, olgu tegu siis läbipõlenud lambipirni või katkise rulooga, olla haldurile edastatav nutitelefoni kaudu.

Info edastatud, on kogu edasine tegevus samuti portaalis järgitav ja klient teab alati, millal lahendust oodata. Portaali jääb kogu suhtluse ajalugu ning ülevaade rendilepingust ja -tingimustest. Kindlasti meeldib see ka rentnikule – ei mingit probleemi teistkordset kirjeldamist, kogu info on dokumenteeritud ja ühes kohas ning lisaks annab portaali võimaluse delegerida teatud osa andmesisestusest kliendile, kes sisestab näidud ja käibed arveldamise aluseks ise – nii on vähem andmesisestust ning info tekib kiiremini.

Kui rääkida arvestitest, siis selle info kogumine liigub samm-sammult samuti masinloetavaks ehk arvestid saavad info näitude kohta rendileandja tarkvarasse ise. Samamoodi suhtlevad tarkvaraga järjest

rohkem mitmesugused masinad-seadmed, mis saavad probleemide tekkimisel või isegi nende ohu korral info haldurile – nutikad majad on järjest kasvav trend ka kinnisvarasektoris. Robotmajahaldur tundub praegu küll veel ulme, aga ilmselt on see mõne aja pärast juba nii tavaline, et selle mainimine paneb ainult õlgu kehitama.



Kokkuvõtteks

Eelmisel kevadel räägiti palju kodukontorit ja e-poodidest, mis on tulnud selleks, et jääda, muutes nii ka olukorda kinnisvaraturul, siis nüüdseks on juba kodus ja e-poes oldud küll. Paljud on öelnud, et tahaks taas inimesi näha ja olla osake mittevirtuaalsest meeskonnast. Loodame, et vaatamata tagasilöögile COVID-19 näol on kontoripinnad kohe-kohe jälle signat-saginat täis, kaubanduskeskustes käib vilgas kauplemine ja kinnisvarasektor mühiseb – kas robotite abil või ilma – tõusuteel. Praegune hingetõmbepaus on suurepärase võimalus selleks ettevalmistusi teha. ■

Uus põlvkond ei helista, nii et ideaalis võiks info olla haldurile edastatav äpi kaudu.

Soft4Real majandustarkvara

BCS Itera pakub ärikinnisvara haldajatele rahvusvahelist Microsoft Dynamics 365 Business Centrali baasil töötavat Soft4Reali majandustarkvara. Lahendus katab ettevõtte kogu tarneahela alates finantsist ja palgast-personalist kuni rendipindade ja kliendihalduseni. Loomulikult sisaldab see ka ärianalüüsi võimalust.

Soft4Reali ärikinnisvarahaldus:

- rentnike haldus
- rendipindade haldus
- rendilepingud
- paindlik hinnastus:
 - ruutmeetrid
 - käive
 - indekseerimine
 - lisakulud
- kommunaalkulud
- arveldus
- iseteenindusportaal
- kinnisvarahooldus
- ärianalüütika



Majandustarkvara terviklahendused

itera.ee

bi365.ee

ÄRIANALÜÜSI LAHENDUSED

d365.ee

ERP LAHENDUSED

palk365.ee

HRM LAHENDUSED

BCS Itera on Eesti juhtivaid majandustarkvara lahendusi pakkuv ettevõtte, kelle klientideks on paljud Baltikumi ja Soome juhtivad ettevõtted. Nõustame ja viime ellu konkurentsieeliseid loovaid majandustarkvaralahendusi. Oleme eduka koostöö eest tänulikud üle maailma ca 500 ettevõttele, üle 5000 kasutajale ja paljudele partneritele.

BCS itera



Ehituse alltöövõtjad ja **nüüdisaegne** majandustarkvara

KUIDAS MITTE EXCELISSE ÄRA UPPUDA?

Tänapäeval ei peaks ükski projektijuht raiskama kallist aega mõttetule andmete sisestamisele, vaid keskenduma hoopis projekti juhtimisele – planeerimisele ja kontrollile. Mugavad tehnoloogilised võimalused on selleks olemas.



Külli Rebane,
BCS Itera ärijuht

Näeme igapäevaselt, kui armsad ja mugavad need aegade jooksul hoolega üles ehitatud keerulised Excelid on.

Excel pole majandustarkvara

Kaubad ja laoseid – pikk põhjalik Excel. Inimesed ja nende ajaplaan – teine Excel. Projektide eelarved – samuti Excel (ja igal projektijuhil ning võimalik, et iga projekti kohta isiklik). Tööde aktid – Excel nende üleandmiseks ja vastuvõtmiseks, lisaks suuremate peatöövõtjate Excelid. Müügi- projektide haldus – kena ja värviline Excel. Müügipakkumised – Excel või mitu. Lisaks veel hulgaliselt abiinfoga Exceleid.

Nüüd peaks olema see koht, kus Excelite rägastikus eksleja ärkab üles, hirmuhigi otsa ees, ja mõtleb kergendustundega oma ettevõttes kasutatavale integreeritud terviklahendusele. Kuid paljudele on see sigrimigri endiselt tänapäev. Ilmselt väiksema äri puhul, kui kliente ja projekte on loetud arv, toimib selline tükeldatud töövahend hädapärast. Suurema ettevõtte puhul on aga sel juhul andmete hoidmise ja haldamise risk ebamõistlikult kõrge ning ajakulu liialt suur.

See olukord võib kõrvalseisjale tunduda ülimalt lihtne lahendada, paraku aga näeme igapäevaselt, kui armsad ja mugavad need aegade jooksul hoolega üles ehitatud keerulised Excelid on ja kui raske on nendest loobuda. Viidates just mugavusele ja harjumusest tulenevale töökiirusele, lepitaaksegi veidi vähem läbipaistva infoga ning loodetakse, et andmed on korrektsed ja püsivad. Sageli juhtub ka see, et üksiku protsessilõigu omanikule tundub, et tervikut pole vaja ja Excelis saab kõik kiirelt tehtud – ta ei tajugi, kui palju peavad teised tegema käsitööd andmete kättesaamiseks-kontrollimiseks ning oma tööloigu jaoks.

Välidi katastroofi

Ettevõtte seisukohalt on selline lahendus pehmelt öeldes katastroof päris mitmel põhjusel.

Esiteks seisab kogu teadmiste baas ja äriinfo savijalgadel, valmis igal hetkel kokku kukkuma; kindlasti on andmetes vigu ning üht-teist ka puudu või ühest Excelist teise kandmata. Lisaks on vägagi reaalne oht, et andmeid ühel päeval enam ei ole.

Teiseks ei ole võimalik struktureerimata ja puudulike andmete põhjal teha korralikke analüüse ning õigeid ja õigeaegseid otsuseid. Info on reeglina projektijuhtide peas ja juhil ei jää muud üle kui otsustada nende perioodiliste kokkuvõtete, oma kogemuse ja kõhutunde pealt. Kuna operatiivset infot ei ole, võib otsustega jääda hiljaks.

Kolmandaks kujuneb neljas-viies tarkvaras hallatav projekt sageli hektiliselt ka projektijuhile endale, kui selgub näiteks ootamatult, et materjale on vaja objektile homseks või vastupidi, täna saabunud kaup pole kuhugi järgmiseks kolmeks kuuks paigutada. Või kui kolm juhti on veel planeerinud parima spetsialisti oma projektile samaks ajaks või kui kuu lõpus aktsepteeritud arveid kokku liites selgub, et neid on rohkem, kui lepingus kokku lepitud.

Neljandaks on väga keeruline saada ettevõttesse uusi noori ja innovaatilisi tegijaid, kes oleks valmis tegutsema ilma ägedate tänapäevaste töövahenditeta.

Terviklik majandustrakvara

Milline on lahendus, mida nähes ei pea kasutaja, juht, kliendid ja tarnijad sügavalt ohkama?

Andmed peaksid olema kas ühes kohas või kui see pole võimalik, siis vähemalt integreeritud ehk liikuma ühest süsteemist teise ilma kasutaja sekkumiseta ja reaalajas. Ühtne baas annab hea võimaluse projekte standardiseerida ja struktureerida, mis omakorda loob parema pinnase hilisemaks kvaliteetseks analüüsiks.

Ehitus

Parimal juhul algab ehitusprotsess ühes terviklikus tarkvaras juba alates esmasest müügiplaanist: millistele klientidele soovime oma teenust ja lahendusi pakkuda; millises mahus ja millisel perioodil me seda teeme. Müügimehel on korraka ees nii müügiplaan kui ka lepingud selleks, et teada, milliseid lubadusi ta saab kliendile anda. Pakkumise käigus koostatakse juba eelarve, mis on projekti aluseks, ja planeeritakse vajadusel ressursid. Kui kliendi kinnitus on olemas, luuakse pakumisest kohe projekt ning kõik kokkulepped, mis müügis tehtud (sh hinnad, kaubad, teenused jms), liiguvad projektiga kaasa. Jällegi – päris mitu liigutust käsitööd vähem.

Müük ja ost

Kui müügifaasis polnud vaja veel ressursse broneerida, jätkub projektijuhil töö pärast lepingute sõlmimist vajalike töövahendite,

plaanide ning materjalide ostuplaani loomisega. Inimeste ja tööriistade optimaalsel planeerimisel aitavad graafilised plaanurid. Kaupade puhul saab tarkvara optimeerida kallite materjalide või seadmete tellimise aega. Lisaks inimestele ja tellitavatele materjalidele on ehituses terve hulk tööriistu, mille üle on võimalik tarkvara abil arvestust pidada (mis objektile ja mis ajani need kasutusel on). Vahemärkusena väike meeldetuletus, et kasutame endiselt terviklahendust, kus kõik andmed on omavalh seotud.

Tööde planeerimine ja akteerimine

Kui mõned tööd on tehtud, registreerivad asjaosalised ise aja- ja materjalikulu ning ülevaate kasutatud tööriistadest kohe, n-ö põllult lahkumata, projekti juurde. Nende andmete põhjal koostab tarkvara aktid ja arved ning nende väljastamine klientidele toimub kiiresti, õigel ajal ja vigadeta. Projektijuhil elu on lihtsam, aga kergem on ka raamatupidamisel, sest kogu info on kohe kajastatud ka finantsülevaates.

Juhul kui ettevõtte jääb hiljem valminud objekti hooldama, annab hooldusmoodul hea võimaluse probleemide ennetamiseks soovitude ja teatud sammude näol.

Projektijuhil roll võib ilmselt ühtse terviklahenduse puhul veidi muutuda. Kui enne lasus tal vastutus andmed sisestada ja neid ajakohasena hoida, siis nüüd liigub andmesisestus otse töö teostajatele ning projektijuhil on pigem planeerija, kontrollija ja kinnitaja.

Kuna info tekib ja liigub reaalajas, on ettevõttel projektidest ülevaade, sealhulgas väga täpne kulude arvestus sõna otseses mõttes igal ajahetkel. Kusjuures hälvetega on võimalik tegeleda kohe, mitte kuu lõpus andmeid kokku kogudes.

Kui lisada siia veel inimlikku eksimist vähendav kontrolli- ja hoiatussüsteem ning graafilised töölaudad, kus joonistuvad välja hälbed, võiks praeguste tükeldatud lahenduste kasutajatel tekkida unistus uuest tarkvarast. Tänapäeva digimaailmas ei tohiks ükski inimene teha mõttetut tööd lihtsalt sellepärast, et töövahendid eeldavad seda. ■

Nüüd liigub andmesisestus otse töö teostajatele ning projektijuhil on pigem planeerija, kontrollija ja kinnitaja.

TEENUSEID PAKKUVA ETTEVÖTTE KONKURENTSI A JA O

Kuidas aitab Microsoft Dynamics 365 Business Central platvorm **konkurentsieelist** saavutada

Sellest ajakirjast võib leida SOL Balticsi kliendiloo. Seega on paslik rääkida lähemalt teenusettevõtte proovikividest ja sellest, kuidas hea tarkvara aitab neist üle saada.



Külli Rebane,
BCS Itera ärijuht

Osta või teha ise? Üha enam ettevõtteid on otsustanud keskenduda põhitegevusele ja osta põhiäri toetavad teenused sisse. Erinevaid teenuseid pakkuvate ettevõtete roll muutub seega üha tähtsamaks. Kasvaval teenuste turul konkurentsipüsimeks on teenusettevõttele vaja olla efektiivne ja kiire, ent seejuures ei tohi kannatada kvaliteet. Hea teenuse pakkumisel mängivad kindlasti suurt rolli inimesed, nende oskused ja teadmised, aga ka tehnoloogia ja automatiseerimine nii valdkonnaspetsiifiliste töövahendite näol kui ka tarkvaralahendustena.

Mis on tugiteenuseid pakkuva ettevõtte jaoks tarkvaraliselt oluline?

Hoitud kliendid – iga äri alus

Nagu paljudes teistes valdkondades: tunne oma klienti! Isegi kõige võimekam müüginimene ei suuda hoida peas või ka kaustikus kõiki detaile võimalike uute klientide ja tulevikuobjektide ning -projektide kohta (ja ega keegi naljalt ei taha seda teha ka). See töö ongi õigem delegeerida tarkvarale alates kliendi info talletamisest kuni müügi võimaluste, -pakkumiste ja müügilearvete halduseni, pluss esmase kontakti või müügiplani ning lepingu sõlmimise vahele jääv müügiprotsess oma etappide ja ülesannetega. Info klientide, projektide ja objektide kohta peab olema kiiresti leitav, planeeritud tegevused selged ja arusaadavad ning müügimeeskonnale lihtsalt jälgitavad.

Proaktiivne paindliku hinnastamisega lepingute haldus

Kui kokkulepe on kliendiga sõlmitud (reeglina teatud perioodiks, kindlate teenuste-seadmete kohta ja lepinguliste hindadega), jätab tarkvara kliendihaldurile aega, et ta saaks tegeleda kliendisuhete hoidmisega. Haldur ei pea käima perioodiliselt kontrollimas, kas leping hakkab lõppema (või, mis veel hullem, ta ei pea selle lõppemisest teada saama kliendilt). Aegsasti ja soovitud vormis kas kirja, sõnumi või aruandena saab kliendihaldur teavituse lepinguperioodi lõppemisest, et sõlmida kokkulepped järgmiseks perioodiks.

Paindlik ja reaalaajas objektide haldus

Kui lepingud sõlmitud, ei saa loorberitele puhkama jääda – vastupidi, kliendi silmis töö alles algab. Teenindus objektile peab olema kiire ja kvaliteetne ning sisaldama minimaalselt ootamatusi. Kuidas seda tagada? Kindlasti on oluline, et töö tegijal oleks täpne ülevaade kokkulepitud töödest. Meeskond peab teadma, mis päeval, millisel objektile ja mis töid tehakse ning milliseid materjale tuleb selleks aegsasti ette tellida või laost kaasa võtta. Kui materjale laos ei ole, oskab tarkvara planeeritud tööde alusel õigeaegselt neid tellimiseks soovitada.

Info töökäsu kohta peab liikuma kiiresti tööteostajale, mis õnneks on tänu tänapäeva mobiilsele tehnoloogiale mugav. Sellele, et õhtul välja trükitud töökäsk hommikul veel kehtib, ei saa lootma jääda. Kui tuua koristusteenuste näide, siis oleks ju ülimalt ebamugav, kui kontoripõrandale tekkinud kohviloik jääb puhastamata seetõttu, et info selle kohta jõuab alles järgmise päeva töökäsku. Klientide kiiremaks teenindamiseks on hea hoida töödel silma peal nutitelefonis.

Sama lugu info jõudmisega kontorisse selle kohta, kui palju kulus mingi töö tegemiseks aega ja materjale. Siin pole võib-olla nii oluline isegi kiirus, vaid pigem toplettöö vältimine: info tekib objektile, seda kajastatakse kohe elektroonselt ja see liigub tarkvaralahendusesse kokkuvõtete, analüüsi ning palgaarvestuse jaoks – andmete sisestamine on ühekordne.

Kiire ja korrektne perioodiline e-arveldus

Tööde tegemise järel on järgmine (perioodiline) samm arveldusprotsess, mis peab töötama laitmatult ja minimaalse kasutaja sekkumisega, arvestades samal ajal suure hulga klientidega ja nende lepinguliste teenustele lisanduvate erisustega. Vähem vigu õigel ajal saadud arvel tähendab kindlasti suuremat usaldust teenusepakkuja vastu. E-arvelduse ootus on vast juba nii tavaline, et ei vaja isegi mainimist.

Korralikud töövahendid võimaldavad andmete haldamise asemel keskenduda päriselt töötajatele.

Ükski töö ei tee ennast ise – seda teevad motiveeritud töötajad

Tehnoloogia on kahtlemata põnev ja oluline ning järjest rohkem võtavad teenuste valdkonnaski teatud tööd üle kõikvõimalikud masinad-seadmed-robotid. Aga need ei tööta ju ise. Inimesi on alati vaja, ka tulevikus, nii et nende hoidmine ja motivatsiooni säilitamine on tööjõuturul kindlasti võtmetähtsusega.

Objektide haldusega (olgu selleks siis koristus, prügivedu, turvateenused vm) tegeleva valdkonna üheks eripäraks on personalitöötajatele kahtlemata peavalu põhjustav suur tööjõu voolavus, mida ilmselt ei saa vältida, aga mida saab vähendada. Korralikud töövahendid võimaldavad andmete haldamise asemel keskenduda päriselt töötajatele – värbamisele, koolitamisele, arendamisele. Palgaarvestuse, puhkuste ja puudumiste halduse, töögraafikute koostamise ja suhtluse riigiga las teeb tarkvara.

Analüütika

Ja lõpuks, aga mitte vähem tähtis asi – juhtimisaruandlus otsuste tegemiseks. Enne oli juttu korrektsest ja põhjalikust info salvestamisest. Andmete sisestamine pole aga väärtus omaette, vaid konkurentsi-eelise annab just kogutud detailsete andmete analüüs ja õigete ning õigeaegsete otsuste tegemine. Tänapäeval ei ole juhi töölaud enam väljavalitute privileeg, vaid kõikidele ettevõtetele lihtsalt kättesaadav töövahend. ■

Business Central lahendus sobib ettevõttele, kelle jaoks on oluline:

- hallatud müügiprotsess;
- reaalaajas ülevaade objektidest ja planeeritud/tehtavatest töödest;
- töökäskude haldus;
- korrektne perioodiline arveldus;
- korrektset struktureeritud ja ühes kohas asuv info;
- võimalus luua koondatud info põhjal paindlik juhtimisaruandlus.

Sellele, et õhtul välja trükitud töökäsk hommikul veel kehtib, ei saa lootma jääda.

Kuidas see uus **äge** roosa CRM-lahendus ähvardab sinu äri?

Juhid kipuvad aina rohkem otsustama kõiki äriprotsesse katva tarkvara ja ühe kindla IT-partneri kasuks. Kuid CRMi puhul tehakse tihti erisotsus. Miks? Ja mis on selle tõenäolised tagajärjed?



Olga Sadorov,
BCS Itera
projektijuht

Skaleeritavus, võimekus ja stabiilsus versus nunnud roosad nupud

CRM (*Customer Relationship Management*, kliendisuhete haldamine) turul on eriline koht lihtsatel piiratud funktsionaalsusega lahendustel, mis keskenduvad kasutusmugavusele ja disaini atraktiivsusele. Nende pakkujad panustavad tihti n-ö kelladevilede stiilis täiendustesse, mis on ülipo-pulaarsed müügispetsialistide seas: erksad roosad nupud, ägedad pakkumiste põhjad, müügivõimaluste lohistamine ja teised nunnud arendused, mis lihtsustavad tiimide tööd.

Sellised lahendused osutuvad õigeks valikuks, kui tegemist on väikese ettevõttega, kus müük on ainus või peamine äriprotsess. Pahatihti on aga sellised ootused CRMi tarkvaralahendusele ka suurtel keeruliste äriprotsessidega organisatsioonidel. Need organisatsioonid vajavad aga selgelt terviklikke, skaleeritavaid ja kõiki protsesse katvaid ERP-lahendusi (*Enterprise Resource Planning*, tarkvaralahendus, mille abil juhitakse kogu tegevust), nagu näiteks Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Kuid terviklahenduste CRM-moodul on üldjuhul palju põhjalikum ja aeglasem kui CRMi-kesksed programmid. Põhjalikum lahendus võib nõuda kasutajalt rohkem kan-

natust ja harjumisaega. Ning nupud on solvavalt hallid! Nii tehaksegi otsus soetada lisaks kasutusele võetud terviklahendusele ka uus roosa ja moodne CRM.

Teie partnerite uus mantra: „See ei ole meie viga“

CRM-moodul ei ole eraldiseisev programm, vaid võib olla seotud paljude teiste moodulitega: finants, tootmine, ladu, müük, ost, analüütika jne. Uue CRMi ja olemasoleva

ERP-lahenduse liidestamine on reeglina keeruline ning aja- ja rahakulukas. Edukas integratsioon eeldab tihti ka mõlema lahenduse arendamist.

Üldjuhul on sellisel puhul mängus juba vähemalt kaks IT-partnerit: CRMi

ja ERP oma. Paha-

tihti peab korralikuks integratsiooniks kaasama kolmanda tiimi, kes pakub vajalikku liidest ehk *connector*'it.

Nüüd on kliendi kahe (või kolme!) partneri igapäevane mantra, et „see ei ole meie lahenduse viga, las nemad vaata- vad ja suunavad töid edasi. Arveid kulunud aja eest esitavad kõik kaasatud pooled ning igapäevane tugi muutub ühtlasi aeglasemaks ja kallimaks.

Kommunikatsiooni ei muuda lihtsamaks ka ligipääsude jagamise ja turvapolitiika jälgimise teema. Kõik jooksvad muudatused ja uuendused peavad olema kahe- või kolmepoolselt kooskõlastatud, et ühes programmis tehtud arendus ei häiriks teise tööd.

Mustema stsenaariumi puhul kannatab uue keerulisema arhitektuuri ja aeglase- ma IT-toe tulemusena lisaks müügitiimi igapäevane töö. Seega on juhtkond teinud otsuse, et lihtsustada müügitiimi tööd, püüdes kokku hoida liigsetele klikkidele kuluvaid sekundeid, ent lõppkokkuvõttes läheb ajaline ja rahaline kulu aina suuremaks.

Samm tagasi, et astuda edasi

Teeme sammu tagasi sinna, kus sai selgeks kliendi rahulolematuse standard CRM-mooduliga, ja üritame asja analüüsida. Mis on need kitsaskohad programmis, mis võtavad liiga palju aega või tekitavad ebamugavust? Millist lisafunktsionaalsust müügitiim tegelikult vajab? Millised on kriitilised disainitüübid, mille abil on võimalik tiimi töö kvaliteeti tõsta? Kui põhjendatud müügiosakonna soovid päriselt on?

Terviklahenduse haldaja saab reeglina soodsalt pakkuda olukorra põhjalikku analüüsi ja vajaliku lahenduse lihtdisaini. See

Nupud on solvavalt hallid!

Kui põhjendatud müügiosakonna soovid päriselt on?

aitab pikemas perspektiivis teha efektiivsemalt koostööd ning ennetada liigseid riske. Väga tihti selgub, et enamik muredest on juba lahendatud tootearenduse tööde raames või saab need lahendada väiksemate arenduste-seadistuste abil.

Ka juhul, kui analüüsi tulemusena selgub, et täiendava lahenduse liidestus on siiski vajalik, läheb selle projekti teostamine palju sujuvamalt, kui arvestada analüüsi tulemusi ja teha seda koostöös olemasolevat süsteemi haldava IT-partneriga.

Moraal?

Moraali ei tule. Ettevõtete usaldusväärse IT-partnerina austame oma klientide valikuid ja otsuseid. Kuid otsused on kvaliteetsemad, kui teadvustada nende tagajärgi. Kusjuures CRM-juurutuse suurim proovikivi on muudatuste juhtimine ehk vastus küsimusele, kuidas panna müügimeeskond andmeid sisestama ja CRMi täitma. ■





© DVYDIBORETS | DREAMSTIME.COM



Koidu Kask,
BCS Itera ärianalüüsi
konsultant

Ärianalüüs! Millal sellega pihta hakata?

Ettevõttele, kes on majandustarkvara juurutamisega kokku puutunud, tekib tihti küsimus, millal on õige aeg rääkida aruannetest. Õige vastus on: igal ajal!

Tundub, et ärianalüüsiga on aega küll, sest aruandlusega on loogiline alustada siis, kui on juba olemas optimaalne hulk andmeid. Jah, laias laastus nii see ongi. Aga nagu ei ole olemas täielikult sobivat valmis maja, nii ei ole ka olemas valmis majandustarkvara ja ärianalüüsi lahendust.

Selleks et lahendused kataks ärivajadused, on mõistlik alati neid natuke kohan-

dada, arendada ja protsessid paika loksutada. Aruannete puhul on küll olemas n-ö standard, mudelvaated, kuid neis on alati „üks number“ või „üks veerg“ andmeid puudu.

Ehkki ärianalüüsi saab vaadelda kui eraldiseisvat projekti, tuleb öelda, et see on majandustarkvara juurutamise lahutamatu osa ja sellest tuleb rääkida nii projekti alguses, keskel kui ka lõpus. Muidugi võib

aruannetega tegelema hakata alles siis, kui süsteem on juba valmis, ent kindlasti tuleb arvestada, et kõik andmed ei ole veel süsteemiga tagatud ning üle on vaja vaadata nii funktsionaalsused kui ka analüütilised tunnused, kulukohad ehk dimensioonid. See kõik tähendab, et paljud asjad lähevad veel muutmisele ja võib tekkida täiendav arendusvajadus, mis on ajakulukas ja toob sageli kaasa liigset pinget.



Joonis 1. Majandustarkvara juurutusprotsess vs ärianalüüsi protsess

Põhilised aruanded ja sõlmpunktid peab kindlasti kohe alguses ehk diagnostika faasis läbi rääkima. Nii saab kõigepealt välja selgitada, millised on ettevõtte vajadused ja ootused aruandlusele. Ühiselt vaadatakse üle, milliseid aruandeid praegu kasutatakse; mis on vahendid, andmeallikad ning olemasoleva lahenduse miinused-plussid; kes on aruannete kasutajad (nii sisemised kui ka välised) ja milliseid õigusi rakendatakse. Vajaduste ja ootuste väljaselgitamiseks kasutatakse toetavat küsimustikku, et kõik punktid saaksid läbitud.

Põhipunktid:

- Andmeallikad
- Andmete maht
- Kasutajad, turvalisus
- Kasutuskohad
- Mõõdikud, KPI-d
- Dimensioonid
- Täiendav info
- Detailsus

Seejärel tehakse n-õ analüüsi analüüs, kus minnakse juba süvitsi. Iga aruandele

antakse nimetus ja tuvastatakse selle sisendid, allikad ja väljund. Samuti selgitatakse välja, kas aruandluses kasutatavad andmed on kohe süsteemis saadaval või on vaja kasutusele võtta lisafunktsionaalsusi ja teha kohandusi. Ettevõtte jaoks on aruanne üks mõiste, aga ühe ettevõtte raames on palju väljundeid, sihtrühmi ja lahendusi. Analüüs aitab välja valida iga aruande jaoks optimaalseima lahenduse, mis sõltub paljuski sellest, kas tegu on operatiivaruandega või vaadatakse juba varasemalt toimunud tehinguid.

Ärianalüüsiga seonduvad aspektid:

- Arenguvõimaluste tagamine
- Tehnilised võimalused ja vajadused
- Litsentsid

Olgugi et visioon pannakse kokku juba diagnostika faasis, selgub kõige õiglasem hinnang projektile pärast analüüsi, kui on välja selgitatud edukaks teostuseks vajalikud nüansid. Kõige selle põhjal tehakse

täpsustav pakkumine, mis kajastab ärianalüüsi kontseptsiooni ja strateegiat.

Järgneb teostusfaas, mil lähtuvalt strateegiast ja kokkulepitud lahendustest hakatakse süsteemi ja aruandeid üles ehitama. Kõigepealt on aga majandustarkvara vaates kaks väga olulist versta posti, ilma milleta ei ole võimalik aruandluse süsteemiga pihta hakata. Need on esiteks seadistused, kohandused ja arendused ning teiseks konkreetne näidis- või testettevõtte, mille alusel teevad kõik osapooled protsessitestimise. Selle tulemusel tekivad andmed, mis on aruannete ülesehitamisel hindamatu väärtusega.

Ilma arendusteta ei ole andmestruktuurid täielikud ja nende hilisem täiendamine nõuab tunduvalt rohkem aega ning ressursi. Samuti on vaja näidislahendusi siduda mingi konkreetse ettevõttega, andmeallikaga.

Majandustarkvara juurutusprojekti puhul tuleks ärianalüüsiga seoses lähtuda reeglist „**Räägi alguses, täpsusta keskel, teosta lõpus!**“.

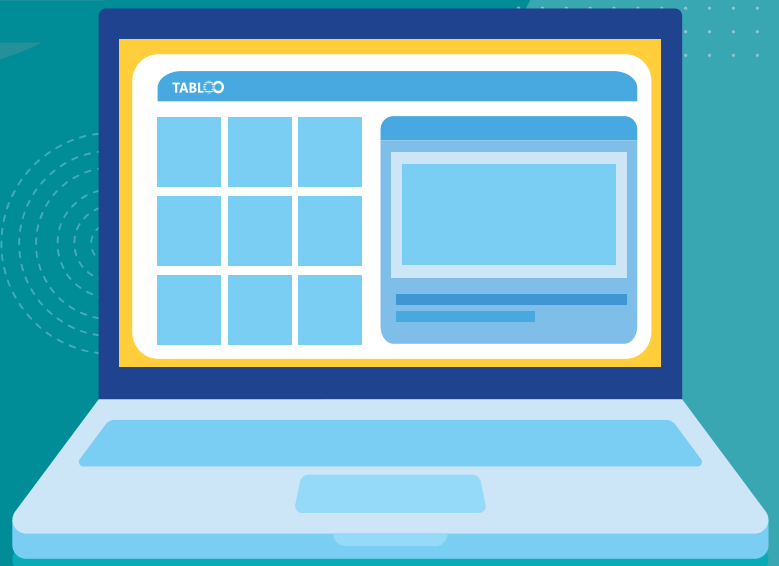
TABLOO

primend

Siseveeb kõigi töötajateni jõudmiseks

TABLOO siseveeb ja dokumendihaldus on Microsoft SharePoint Online'i keskkonnale ehitatud lahendus, mis koosneb moodulitest, et iga ettevõtte saaks endale sobiva paketi koostada.

- ✓ Kohandatav visuaal
- ✓ Otsetee kastikesed vajaliku sisuni
- ✓ Sünnipäeva register
- ✓ Ettevõtte sotsiaalmeedia voo kuvamine
- ✓ Ettevõtte ülddokumendid valdkondlike kogudena
- ✓ Galerii
- ✓ jpm



primend

Microsoft Country Partner of the Year

2020 / 2018
2017
2016
2015



© CARLOS NETO / REAMSTIME.COM

Muuda **pildiga** maailma

Ärianalüüsi tarkvara kui visuaalse mõtlemise tööriist



Tarvo Tikand,
BCS Itera ärianalüüsi
valdkonna juht

Kasutades ärianalüüsi tarkvara visuaalse mõtlemise abivahendina, võime protsessi käigus märgata ja avastada asju, mida pelgalt numbrimaailm ei pruugi kohe paljastada.

On tõsi, et kõige praktilisemast küljest vaadatuna on ärianalüüs ennekõike vajaliku info kogumine ja selle operatiivne esitamine. Veel parem, kui selle juurde kuulub ka raportites kasutatavate andmete automaatne uuemine ja ajakohasus. Kõik see seab väga kõrged nõudmised nii ärianalüüsi tarkvarale kui ka andmetele endale.

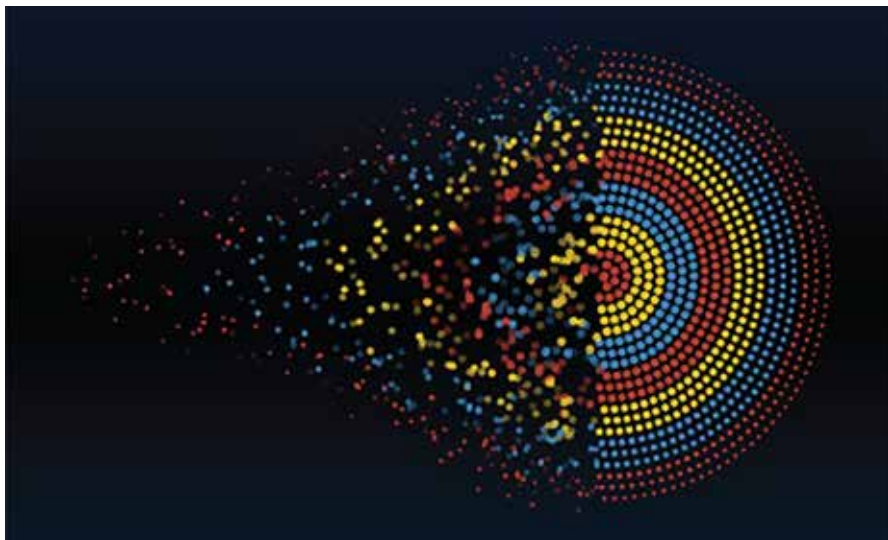
Lähenedes ärianalüüsile aga ainult niisugusest vaatevinklist, jääb sellest küllaltki lõplik mulje: teeme andmed korda, kogume neid, ehitame nende alusel raportid ja jälgime neid regulaarselt.

Vaadeldes aga ärianalüüsi veidi laiemalt – kasutades ärianalüüsi tarkvara kui visuaalse mõtlemise abivahendit –, võime märgata ja avastada asju, mida numbrimaailm ei paljasta. Kõige lihtsam näide on proportsioonide eripärade avaldumine, mis toob selgelt esile pildilise mõtlemise eelised. Mida rohkem vaadeldavaid andmeid, seda raskem on märgata korrastatud mustrit ja pealegi viitab sõna *muster* juba ise visuaalse mõtlemise kuvandile. Võib juhtuda, et avastad ennast numbrite jälgimise asemel mõtisklemas, miks muutus joone laius, värvitoon või punktide tihedus mingis graafiku osas.

Nii et kui järsku tekib tunne, et su mõtted vajavad korrastamist; et detailide rohkus varjutab midagi, mille eest intuitsioon sind hoiatab; et asjad on keerulisemad, kui tunduvad, aga seda ei saa lihtsustatult välja öelda, siis oled sa asunud avastama ärianalüüsi visuaalse mõtlemise poolt.

Rohkem on parem kui vähem

Selge, et mida rohkem on sul andmeid, seda enam on võimalik läbi mängida tunnuste kombinatsioone ning märgata olulisi hälbeid ja trende. Selleks ei olegi vaja muud kui arutada oma majandustarkvara partneriga läbi, milliseid lisatunnuseid ja mõõdikuid saaks veel andmebaasi juurde tuua, sest kuni andmelaadimise jõudlus ei kannata, on rohkem parem kui vähem. Näiteks müügi- ja turundusnimesi peaks huvitama lisaks kõiksugustele kauba-



Joonis 1. Andmete visualiseerimise mudel. Allikas: Google

gruppidele ka võimalus tähistada kaupa kampaania- ja hooajatunnustega vms.

Ohtralt tunnuseid ja mõõdikuid lisades on hiljem ainult suur nauding analüüsida müügitulemusi ärianalüüsi tarkvaras ja võrrelda diagramme, visates sinna värvidena näiteks kampaaniatunnuseid.

Tulemus võib olla üsna silmi avav, näiteks leiab kinnitust su kõhutunne, et teatud kampaaniatoodete müük kasvatab samas ka tavahinnaga toodete müüki. Ja mitte ainult: avastamisvõimalused on siin piiramatud, sest just müügijuht, kes tunneb kaubavalikut kõige paremini, võib kerge hiireliigutusega ärianalüüsi töövahendil leida kas oodatud või ootamatuid mustreid.

Lisaks kaupade või toodete dimensioonide rohkusega on väga oluline, et andmebaasis oleks info müügikanalite ja kliendisegmentide kohta. Tänu sellele tekib info, mis võimaldab näha mustreid, näiteks kas segmendile suunatud kampaania tabas sihtmärki või mitte.

Võrdlus eelmise aastaga

Kui aga tundub, et müüdiv sortiment ei ole liiga lai, müügikanaleid on üks või kliendisegmente pole võimalik ostu hetkel määratleda, võib ikkagi saada muljet avaldava ärianalüüsi, kui on olemas hea info päevamüükide kohta, mida andmebaas igapäevaselt salvestab ja säilitab. Tulemuseks on ajaloolised andmed müügi kohta, mida saab võrrelda jooksva perioodi hetkeseisuga ja hinnata seega müügitempot. Teadmine, kas oled eelmisest aastast maas ja kas sul on veel võimalust järele võtta, on vahel hindamatu, eriti kui sul on varuks kiired turunduslikud nipid olukorra parandamiseks.

Oluline ongi rõhutada, et analüüs toimub võib-olla veel poolikul raportil, millel mängitakse nagu lõuendil läbi kõikvõimalikud kombinatsioonid eesmärgiga midagi märgata.

Soetage endale ärianalüüsi tarkvara, konsulteerige oma majandustarkvara partneriga andmebaaside asjus, looge uusi andmeid ja te näete juba töö käigus, et arusaamine ja tunnetus oma ettevõtte protsessidest on muutunud. ■

Rohkem infot ärianalüüsi tarkvara lahendustest saab aadressilt www.bi365.ee.

Vaadeldes aga ärianalüüsi veidi laiemalt, võime märgata ja avastada asju, mida numbrimaailm ei paljasta.

**KAUGTÖÖ ja
MUUTUNUD PALGA-
KORRALDUS**



Palga- ja personalikorraldus Dynamics 365 Business Centralis

VIIMASED ARENGUD PALK365 JA PERSONAL365 LAHENDUSES



Merilin Aul,
BCS Itera HRMi
konsultant

Palk365 ja Personal365 on operatiivselt täienenud uute paindlike võimalustega, mis arvestavad ka kaugtöö ja muutunud palgakorraldusega.

Kell seitse hommikul heliseb äratuskell, millele järgneb kiire tegutsemine vannitoas ja kohv peaaegu jooksu pealt, et jõuda üheksaks kontorisse, kus algab esimene tiimikoosolek. Terve edasine päev möödub inimeste keskel: küsimustele saab kiired vastused, kui kolleeg on käeulatuse kaugusel; mõtete vahetamiseks kogunetakse kõõginurgas ja nii ehitatakse üles ka tugev meeskonnatunne. Kella viie ajal kukub pliats käest ja sõidetakse koju puhkama, et jätkata hommikul jälle samas rutiinis.

Selline oli paljude reaalsus veel aasta tagasi. Kuni ühest hetkest olid inimesed eraldatud, nii palju kui võimalik tuli töö ära teha kodukontoris ja juhid olid peast halliks minemas mõttest, kuidas hoida ühtsustunnet. Vähe sellest, mitmed ülesanded oli vaja ümber disainida, sest need lihtsalt ei toiminud enam.

BCS Itera toote Palk365 ja Personal365 meeskonna fookuses on olnud selles olukorras kõikvõimalikud tegevused, mis võiksid leevendada personali- ja palgaarvestuse igapäevatööd ning kindlustada, et info liiguks ka siis, kui töötajad ei saa näiteks puhkuseavaldust isiklikult juhi lauale viia. Kõrgema tähelepanu all on töötajate voolavus.

Töötaja ja juhi portaal

See on Personal365 üks osa, mis teeb elu mugavamaks. Töötajad saavad siin esitada puhkuseavaldusi, muuta oma andmeid, leida kiirelt kolleegide kontakte, juhid aga

neid andmeid kiirelt töödelda, kinnitada avaldusi ja koostada puhkuste ajakava. Muidugi säästab lahendus ka paraja hunniku paberit. Uuenenud portaal võimaldab juhil sisestada töötaja andmed otse programmi, mis on suure meeskonna puhul aja kokkuhoiu mõttes väga tänuväärne. Samuti pääseb ta portaalist kergelt ligi enda hallatavatele töötajatelitele, mis on omakorda saanud värskema ilme. Peagi lisandub veel lähetuskorralduste ja koolitustele registreerimise võimalus.

Otseühendus väliste, sh riiklike lahendustega

Üks olulisemaid momente, mida Palk365-s hinnatakse, on liidestus majandustarkvara väliste lahendustega. Nii on sellel X-tee kaudu olemas ühendus Haigekassaga, kust tööandja saab kerge vaevaga kätte töötajate töövõimetuslehe (nii avatud kui kinnitatud variandis) ning MTA töötamise registriga, mis aitab vahendada infot lepingute alguse, muudatuste ja lõpetamise kohta. Teavet saab pärida veel Pensioniametist, mis tagab, et ettevõtte on alati olemas kehtivad andmed töötajate pensionisambaga liitumisest. Mõnigi Palk365 lahendus kasutab ettevõtte on liidestuse teinud ka näiteks oma siseveebiga või muu majandustarkvaraga, ikka selleks, et andmeid ei peaks topelt haldama.

Üks olulisemaid momente, mida Palk365-s hinnatakse, on liidestus majandustarkvara väliste lahendustega.

Ülevaade töötajate voolavusest

Hetkeseisu arvestades on juhtkonnal suurem huvi ka töötajate voolavuse vastu. Tahetakse ju teada, kuidas mõjutab muutlik aeg suurimat vara – töötajaid. Palk365 on selle jälgimiseks arendanud tööriista, millega saab hinnata töötajate voolavust kogu ettevõtte, osakondade ja väiksemate allüksuste kaupa. Nüüd ei pea seega enam Excelis eraldi sellel näpuga järke hoidma, sest aruandest saab välja võtta andmed valitud aluse (nt lahkumise põhjuse) ja perioodide kaupa.

Muutuv seadusandlus

2020. aasta kevadel tabas ettevõtteid paratamatu – töötajate töötasu tuli vähendada. Riik töötas välja ka toetusprogrammi ja jagas juhiseid, kuidas töötasu vähendamise korral toimida tuleks. Lisaks muutus haigushüvitiste maksamise kord ja tööandja tasuda on 2.–5. päeva haigusraha. Need lühiajalised eripärad on Palk365 tootes kaetud ja täiendava käsitöö tekkimist ei pea kartma.

Millised uuendused-muutused meid veel ees ootavad, ei tea praegu keegi. Selge on see, et ühel hetkel peame mingit praegu harjumist vajavat praktikat juba tava-päraseks, aga see ei tähenda, et ajaga ei teki juurde uusi vajadusi. BCS Itera eesmärk on toetada igati oma kliente – olemasoleva tulevikus valmis muutma oma tooteid vastavalt vajadustele üha paindlikumaks ja kasutajasõbralikumaks. ■

Palk365 üllatab **uuenenud** tööajatabeliga

DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRALI PALGA- JA PERSONALIAHALDUS



Merilin Aul,
BCS Itera HRMi
konsultant

Palk365 uudne tööajatabeli vaade muudab selle täitmise tunduvalt lihtsamaks.

Paljud kliendid on Palk365 lahenduses juba algusest peale kasutanud tööajatabelit selleks, et märkida graafiku alusel töötajate töötunde. Nüüd on Business Centrali veebikliendi kasutajamugavuse tõstmiseks valmis saadud täiesti uudse tööajatabeliga, mis lihtsustab nii sisuliselt kui ka visuaalselt selle täitmist.



Milliseid värve kasutada, on juba kliendi enda teha – valida saab miljoneid toone.

Töötaja nimi	Tunnihind	Kuupalk	Sisestatud summa	E1	T2	K3	N4	R5	L6	P7	E8	T9	K10	N11
Kai Kass	7	1 092	0	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Karel Hesi	15,5	2 418	0	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Paul Harjakorjaja	0	1 372,37	200	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Christofer Holan	0	968,75	100	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Konstantin Paju	0	1 470,39	0	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0

Joonis 1. Tööajatabel on nüüd lihtsamini hoomatav.

Kujunda ise tööajatabelid

Värskema välimuse saanud tööajatabeli peamine silmatorkav erinevus on see, et see on lihtsamini hoomatav ja nüüd on võimalik kuvada päevi eri värvidega sõltuvalt sisust.

Ülal on näiteks nädalavahetused märgitud kollasega, riigipühad roosaga ja puudumised tumesinisega. See, milliseid värve kasutada, on juba kliendi enda teha – valida saab miljonide toone pakkuvast *hex color picker* 'i kataloogist.

Uues vaates on kõik jooksva kuu päevad näha ühes aknas. Nii on andmed paremini haaratavad kogu kuu vältel.

Tunnitasud tööajatabelis

Selleks et saada parem ülevaade töötaja tasust vastavalt sisestatud töötundidele, saab nüüd tööajatabelisse tuua ka tunnitasu, mis omakorda arvutab kokku kuu töötasu. Standardises tööajatabelis oli lisatasu sisestamine vaja siduda konkreetse päevaga ja seda saab teha töötaja tööajatabeli kannete alt. Uude tööajatabelisse on võimalik sisestada lisatasu otse vastavasse tulpa, mis on kohe nähtav.

Töötaja nimi	Tunnihind	Kuupalk	Sisestatud summa	E1	T2	K3	N4	R5	L6	P7	E8	T9	K10	N11
Kai Kass	7	1 092	0	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Karel Hesi	15,5	2 418	0	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Paul Harjakorjaja	0	1 372,37	200	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Christofer Holan	0	968,75	100	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0
Konstantin Paju	0	1 470,39	0	0	7,5	0	0	0	7,5	0	0	7,5	0	0

Joonis 2. Uuendatud tööajatabel annab parema ülevaade töötaja tasust vastavalt sisestatud töötundidele.

Lihtsustatud kinnitamine ja registreerimine

Nüüd saab tööajatabelit kinnitada ja registreerida ühe nupuvajutusega ning töötajad tuua sinna vaid paari klikiga. Enam ei ilmu töölt lahkunud töötajad uue kuu tööajatabelisse ja uued lisatakse automaatselt, kui nende lepingureale on määratud tööajatabeli grupp.

Lisamugavusi on seega rohkelt ja paljud küsitööd automatiseeritud. Täpsema info saamiseks võib Palk365 lahendust kasutav klient pöörduda oma konsultandi poole. Kes aga veel seda lahendust ei kasuta, sellel tasub külastada palk365.ee lehekülge. ■

Mõnusat kasutamist!



Aleksei Utkin,
BCS Itera konsultant

Üks idee, kuidas saab kasutada kuluarvestuse moodulit, on eelarvestamine ja eelarve täitmise kontroll objektide lõikes.

Topeltraamatupidamine oma parimas tähenduses

KULUARVESTUSEST MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRALIS

Mida aeg edasi, seda kõrgemale seatakse ootused majandustarkvara suhtes. Paljuski puudutab see just töövahendeid, mis finantsandmeid aluseks võttes aitavad juhtkonnal tulevikku vaatavaid otsuseid langetada. Seega suureneb vajadus veelgi paremate prognoosimise ja analüüsimise vahendite järele.

Tänapäeval kasutatakse prognoosimiseks ja analüüsimiseks ikka veel üsna tihti Excelit või mõnda muud äritarkvaravälist rakendust. Palju mugavam ja kiirem oleks andmeid töödelda ja analüüsida otse äritarkvaras, kasutades kõige uuemaid finantsandmeid.

Kujutage hetkeks ette olukorda, et üks nutikas äritarkvara teeb hoolsalt ettevõtte finantsanalüüsi tarbeks kõikidest raamatupidamiskannetest koopiaid, lisab analüütilised tunnused ja paigutab need turvaliselt eraldi registrisse. Kandeid on hiljem võimalik samas majandustarkvaras reeglite kohaselt töödelda ja seejärel otse süsteemis analüüsida või mõnda ärianalüüsi rakendusse eksportida. Microsoft Dynamics 365 Business Central ongi just selline äritarkvara.

Kirjeldataud funktsionaalsus peitub Business Centrali kuluarvestuse moodulis. See on võimekas abivahend nendele ettevõtetele, kes rakendavad lisaks tavapärasele finantsarvestusele kuluarvestuse meetodeid. Rohkem saaks selle mooduli kasutamisest kasu realsektor (tootmine, kaubandus, vahendus jt), aga ka äriteeninduse ettevõtteid leiavad kuluarvestuse moodulist väga arvestatavaid võidukohti.

Kõige üldisemas plaanis on võimalik moodulit kasutades kulusid või tulusid jaotada kulukohtade vahel statistiliste või dünaamiliste reeglite alusel. Kord reeglid juba soovipäraselt seadistanud, saab juhtkond värskemad andmed otse äritarkvarast ilma, et kuluarvestaja peaks keeruliste valemitega tulemusi rehkendama.

Kuluarvestuse plussid:

- Toetab strateegilist juhtimist.
- Aitab mõõta efektiivsust ja selle parameetreid.
- Võib kasutada mitterahalist informatsiooni.
- Aitab interpreteerida numbrite taga olevat infot.
- Teeb nähtavaks toote ja teenuse omahinna, nii et hinnastamine on täpsem.

Eelarvestamine

Üks idee, kuidas saab kasutada kuluarvestuse moodulit, on eelarvestamine ja eelarve täitmise kontroll objektide lõikes. Sellist eelarvestamise moodust võiksid kaaluda ettevõtteid, kes lisaks klassikalisele ehk kontopõhisele eelarvestamisele vajavad detailsemat vaadet finantsseisule.

Lihne näide: ettevõtte analüüsib finantsnäitajaid kahes dimensioonis, teenuste ja riikide lõikes. Business Centrali abil on võimalik kirjeldada vastavad kulujaotuse reeglid ja panna see automaatselt täituma vajaliku perioodilisusega. Importides eelarvet või koostades seda süsteemis, on siis seejärel näha, kuidas teenuse- või riigipõhine eelarve täitub, ja vajadusel saab uurida suuremate hälvete tekkepõhjust. ■

Miks kaaluda kuluarvestamist ja eelarvestamist Microsoft Dynamics 365 Business Centrali abil?

- Majandustarkvara jääb keskseks andmete allikaks. Kogu arvestusse puutuv info on ühes kohas, seega lihtsamini kontrollitav ja paremini jälgitav.
- Otsuste aluseks on reaalaja andmed.
- Tänu sellele, et andmetöötlus toimub regulaarselt ja automaatselt, saab finantsjuht tegeleda sisulise tööga, luues nii suuremat väärtust.
- Mida automaatsemad on süsteemid ja protsessid, seda väiksem on aja- ja lõpuks ka rahaline kulu.

Palk ja personal lahendused

palk365.ee

itera.ee

palk365 ja personal365

Microsoft Dynamics 365 Business Central tarkvara baasil toimivad lahendused, mis pakuvad kõige mitmekülgsemaid võimalusi ka keerukamate organisatsioonide juhtimiseks, planeerimiseks ja tasude arvestuseks.

Kiire juurutus ja tõenäoliselt suurim funktsionaalsus palga arvestamiseks, tööajagraafikute ehitamiseks ja personali juhtimiseks.

BCS itera



Grupivestlused koos majandustarkvara Dynamics 365 Business Centraliga. Või vastupidi...

Tänu Business Centrali üha tihedamale ühendatusele igapäevaste kontorilahendustega saab rohkem asju ühe näpuliigutusega korda ajada. Nüüd pakub uusi mugavaid lahendusi ka Business Centrali integratsioon Microsoft Teamsiga.



Leho Hermann,
BCS Itera müügijuht

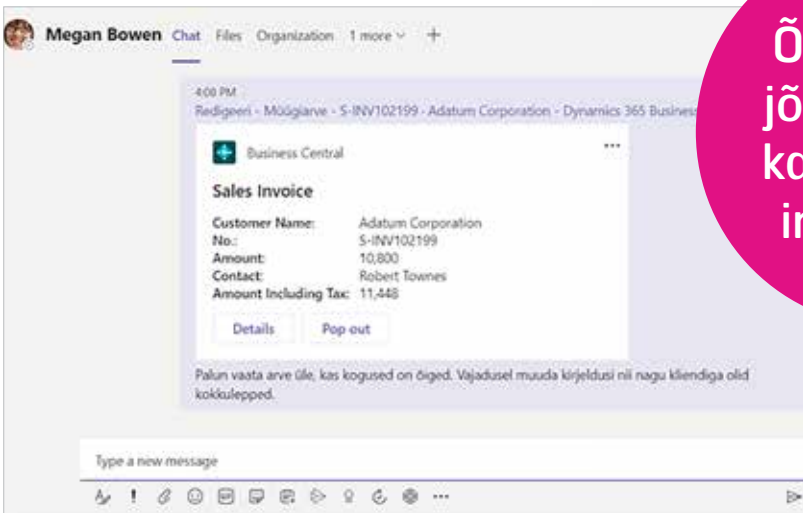
Microsoft on juba mitu aastat iga versiooniuuenduse juures lisanud üha rohkem ühendust muude kontortarkvara komponentidega, olgu see arvete tegemise võimalus otse Outlookist, andmete saatmine Excelist tagasi Business Centrali või Power BI aruannete toomine töölauale jne.

Nüüd on juurde tulnud veel üks võimalus, mille kohta võib öelda, et see on osalt seotud praeguse olukorraga ehk „vana hea“ koroonaga ja suurema kaugtööga. Nimelt on igapäevaseks töövahendiks saanud Microsoft Teams ja Business

Central on pandud koos töötama ka selle rakendusega.

Kui ettevõttes on vaja jagada mingit infot, mis on talletatud Business Centralis, siis selle edastamiseks kolleegile kas niisama info mõttes või mingi ühise tegevuse käigus ei ole vaja öelda, et „mine vaata seda ja seda sealt ja sealt“, või saada *screenshot*'e e-kirjaga, vaid saab kopeerida vajalikust kohast brauseri lingi, panna see lihtsalt Teamsi ning see koht ilmubki vestlusaknasse. Näites on Business Centralist võetud ühe müügiarve link ja lisatud koos kommentaariga vestluskaaslaste Megani vestlusaknasse (joonis 1).





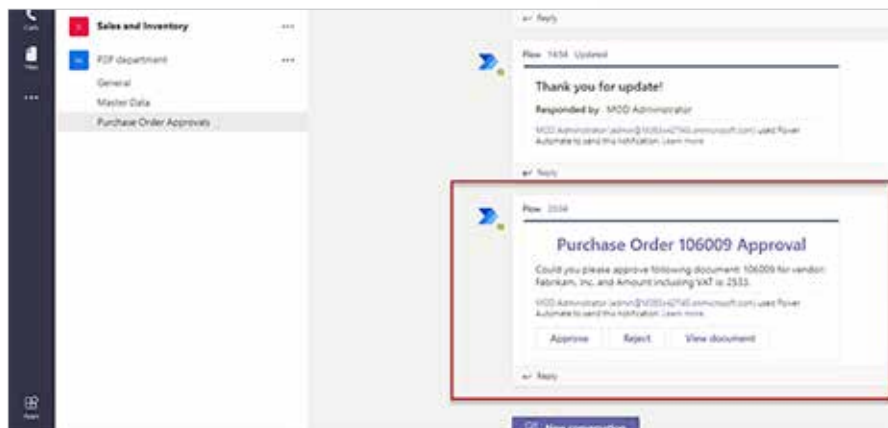
Joonis 1. Kõik muudatused, mis Teamsi kaudu Business Centralis tehakse, kanduvad kenasti edasi.

Kui Megan soovib arvet avada või seal midagi muuta, siis ei pea ta selleks ümber lülituma Business Centrali peale, vaid see on võimalik Teamsi sees. Kõik muudatused, mis Teamsi kaudu Business Centralis tehakse, kanduvad kenasti edasi.

Kui on soov mõned protsessid läbi Teamsi automatiseerida, siis on võimalik kaasata nimetatud Teamsi–Business Centrali kooslusesse veel Power Automate (endine Flow), millega saab eri rakenduste vahel luua

automaatseid töövoogusid. See tähendab, et Teamsi sissekandeid ei pea ise tegema, vaid need tekivad automaatselt teatud tingimuste baasil.

Joonis 2 illustreerib seda, et meeskonnale on loodud Teamsi kanal ostuarvete kinnitamineks. Kui raamatupidaja sisestab Business Centralis näiteks ostuarve ja see peab minema kinnitusringile, siis läheb sellest teade vastavale inimese Teamsi.



Joonis 2. Õige teade jõuab õiges kanalis õige inimeseni.

Arve kinnitaja ei pea käima ise aeg-ajalt Business Centralis vaatamas, kas on midagi kinnitada, vaid saab teate kätte oma peamisest tööalasest suhtluskanalist. Taustal teeb oma tööd Power Automate'i rakendus, mis monitoorib Business Centrali andmeid arvete kohta ning eelseadistatud tingimuste täitmisel hoolitseb selle eest, et õige teade jõuaks õige inimeseni Teamsi kanalisse.

Kokkuvõtteks

Integratsioon Business Centrali ja Teamsi vahel võimaldab panna ettevõttes info kiiremini liikuma ja nii saavad kasutajad oma tööd efektiivsemalt teha. Kui aga kaasata ka Microsofti teisi lahendusi (nt Power Automate), tõuseb töö tõhusus veelgi. ■

Õige teade jõuab õiges kanalis õige inimeseni.

© JOSE MANUEL GELPI DIAZ | DREAMSTIME



Ootame talente

BCS Itera AS klientide äri kasvab ja me otsime oma meeskonda uusi ja võimekaid tegijaid. Saad ennast proovile panna erinevate Microsofti tehnoloogiate integreerimisel klientide äri lahendustesse.

BI (ÄRIANALÜÜTIKA) LAHENDUSTE ARENDAJA

BI (ärianalüütika) lahenduste arendajana töötad välja koostöös meeskonnaga kliendi äri toetava BI lahenduse, viid lahendused ellu ning tagad selle toimivuse.

EELDAME, ET SUL ON:

- väga hea SQL päringukeele tundmine – oskus päringuid luua, koostada andmetötluse protseduure SQL-is ja optimeerida päringute jõudlust
- oskus kasutada Exceli andmeanalüüsi vahendeid ekssperdi tasemel (*pivot table*, *power query* jm)
- arusaamine erialasest terminoloogiast

PAKUME SULLE:

- erinevaid projekte ja väljakutsuvat tööd uute tehnoloogiate valdkonnas
- võimalust kaasa lüüa teenuse- ja tootearenduses
- võimalust pidevalt arendada erialaseid oskusi ja teadmisi nii tootealal kui ka spetsiifilistes äri valdkondades
- tulemustele vastavat tasu
- vajadusel paindlikku tööaega ja kodukontori võimalust

BI (ÄRIANALÜÜTIKA) LAHENDUSTE KONSULTANT-ARENDAJA

BI (ärianalüütika) lahenduste konsultant-arendajana kaardistad kliendi vajadused andmemudelite ja -ladude ülesehitamiseks, optimeerimiseks või täiendamiseks, töötad välja koostöös meeskonnaga kliendi äri toetava ärianalüütikalahenduse, viid lahendused ellu ning tagad selle toimivuse. Lisaks koolitad ja konsulteerid klienti uue lahenduse kasutusele võtmisel ning nõustad teda äri tõhusamaks muutmisel

EELDAME, ET SUL ON:

- kõrgharidus
- vähemalt 3 aastane töökogemus äriettevõttes, kus oled omandanud teadmised äriprotsessidest ja juhtimisarvestuse lahendustest
- arusaamine relatsioonilise andmebaasi ülesehitusest ja OLAP andmete mudelist
- SQL päringukeele tundmine - oskus päringuid luua, koostada andmetötluse protseduure SQL-is ja optimeerida päringute jõudlust
- oskus kasutada Exceli andmeanalüüsi vahendeid ekssperdi tasemel (*pivot table*, *power query* jm)
- oskus kliendi vajadusi mõista ja sobivaid lahendusi leida
- väga hea väljendusoskus eesti keeles
- suhtlustasandil inglise keel ja arusaamine erialasest terminoloogiast

PAKUME SULLE:

- erinevaid projekte ja väljakutsuvat tööd uute tehnoloogiate valdkonnas
- võimalust kaasa lüüa teenuse- ja tootearenduses
- võimalust pidevalt arendada erialaseid oskusi ja teadmisi nii tootealal kui ka spetsiifilistes äri valdkondades
- tulemustele vastavat tasu
- vajadusel paindlikku tööaega
- toredaid ühisüritusi (suusareis, rattamatk, suvepäevad, strateegiapäevad ja jõulupidu jpm)

MAJANDUSTARKVARA LAHENDUSTE (ERP) KONSULTANT

Majandustarkvara lahenduste konsultandina kaardistad kliendi vajadused äriprotsesside ülesehitamiseks, optimeerimiseks või täiendamiseks; töötad välja koostöös meeskonnaga kliendi äri toetava lahenduse, koostad dokumentatsioone, viid lahenduse ellu ning tagad selle toimivuse. Lisaks koolitad ja konsulteerid klienti uue lahenduse kasutusele võtmisel ning nõustad teda äri tõhusamaks muutmisel.

EELDAME, ET SUL ON:

- kõrgharidus (või omandamisel)
- töökogemus äriettevõttes, kus oled omandanud teadmised äriprotsessidest ja juhtimisarvestusest
- oskus kliendi vajadusi mõista ja sobivaid lahendusi leida
- väga hea väljendusoskus eesti keeles
- suhtlustasandil hea inglise keel ja arusaamine terminoloogiast

PAKUME SULLE:

- huvitavat ja väljakutsuvat tööd
- võimalust kaasa lüüa teenuse- ja tootearenduses
- võimalust pidevalt arendada erialaseid oskusi ja teadmisi nii tootealal kui ka spetsiifilistes ärivaldkondades
- väljaõpet kohapeal
- tulemustele vastavat tasu
- vajadusel paindlikku tööaega
- toredaid ühisüritusi (suusareis, rattamatk, suvepäevad, strateegiapäevad ja jõulupidu jpm)

MAJANDUSTARKVARA ARENDAJA

Microsofti tehnoloogiate arendajana töötad välja koostöös meeskonnaga kliendi äri toetava majandustarkvara lahenduse. Koostöös konsultandiga aidad disainida uued digilahendused, arendad need ning teostad esmase testi.

EELDAME, ET SUL ON:

- kõrgharidus (või omandamisel)
- töökogemus tarkvaraarenduse ja programmeerimise valdkonnas (sh tarkvaraliidesed ja andmebaasid)
- teadmised ja huvi ettevõtte äriprotsesside kohta
- väga hea väljendusoskus eesti keeles
- suhtlustasandil inglise keel ja arusaamine erialasest terminoloogiast

PAKUME SULLE:

- huvitavat ja väljakutsuvat tööd
- võimalust kaasa lüüa teenuse- ja tootearenduses
- võimalust pidevalt arendada erialaseid oskusi ja teadmisi nii tootealal kui ka spetsiifilistes ärivaldkondades
- väljaõpet kohapeal
- tulemustele vastavat tasu
- vajadusel paindlikku tööaega
- toredaid ühisüritusi (suusareis, rattamatk, suvepäevad, strateegiapäevad ja jõulupidu jt)

MAJANDUSTARKVARA LAHENDUSTE DEVOPS INSENER / SÜSTEEMI-ADMINISTRAATOR

Majandustarkvara lahenduste DevOps inseneri / süsteemiadministraatorina kaardistad kliendi vajadused infrastruktuuri (taristu) ülesseadmiseks, optimeerimiseks või täiendamiseks. Viid lahenduse ellu ning tagad selle toimivuse. Lisaks koolitad ja konsulteerid klienti uue lahenduse kasutusele võtmisel ning nõustad teda äri tõhusamaks muutmisel.

EELDAME, ET SUL ON:

- Eesti ja inglise keele oskus
- kõrgharidus (või omandamisel) või 3 aastane töökogemus IT valdkonnas
- head teadmised Microsoft'i serveritarkvarast (Azure, Windows Server, SQL Server)
- head teadmised arvutivõrkudest
- positiivne ellusuhtumine ja teotahe

KASUKS TULEB:

- hea suhtlemisoskus
- teadmised tarkvaraarendusest ja automatiseerimiskriptidest
- MCP või muud IT alased sertifikaadid, kutsetunnistused
- vene keele oskus

PAKUME SULLE:

- paindlikku tööaega ja töökohta (kodukontori võimalus)
- väärilist, töötulemusest sõltuvat töötasu
- võimalust kaasa lüüa teenuse- ja tootearenduses
- võimalust pidevalt arendada erialaseid oskusi ja teadmisi
- toredaid kolleege ning tiimiüritusi (nt suusareisid, rattamatkad, suve- ja strateegiapäevad, jõulupeod jpm)
- Töökoht TALTECH-i lähedal tehnoloogialinnakus

itera.ee

Lisainfo: Ene Lätemägi, büroojuht (tel 6503380; ene@itera.ee).
Kandideerimiseks ootame sooviavaldusi ja elulookirjeldusi
e-posti aadressile ene@itera.ee.

BCS itera



Loomesulle konkurentsieelist pakkuvaid lahendusi

itera.ee

LAHENDUSED | UUDISED | KLIENDILOOD

Pakume rahvusvahelise kompetentsiga konkurentsieeliseid loovaid lahendusi kaubanduse, tootmise ja teenindusettevõttele.

Meie klientideks on paljud oma valdkonna juhtivad ettevõtted.

bi365.ee

ÄRIANALÜÜSILAHENDUSED

Ehitame ärianalüüsilahendusi (Business Intelligence) erinevatele majandustarkvaradele. Rohkem infot leiab meie kodulehelt.

palk365.ee

PALGA- JA PERSONALILAHENDUSED

Kiire juurutus ja tõenäoselt suurim funktsionaalsus palga arvestamiseks, tööajagraafikute ehitamiseks ja personali juhtimiseks.

d365.ee

DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRALI MAJANDUSTARKVARA

Maailmas enim kasutatav Microsofti majandustarkvara, mis on teenäitajaks oma võimaluste ja innovatsiooniga. Lahendus pakub läbivat integratsiooni Office'ga, PowerBI'ga ja tehisintellekti Cortanaga.

Youtube BCS Itera TV kanal

VEBINARID

Lai valik eestikeelseid vebinare majandustarkvara, ärianalüüsi ja palga-personali teemadel.

BCS itera



Nõustame ja viime ellu konkurentsieeliseid loovaid majandustarkvaralahendusi. Täna oleme tänulikud eduka koostöö eest üle maailma ca 500 ettevõttele, üle 5000 kasutajale ja paljudele partneritele. BCS Itera on Eesti juhtivaid majandustarkvaralahendusi pakkuv ettevõtte, kelle klientideks on paljud Eesti ja Baltikumi juhtivad ettevõtted.