

äri-IT

ärirakenduste IT ajakiri sügis 2009

Majandustarkvara kasvatab ettevõtet

Toomas Orutar:
*"Laienesime kolme
aastaga üle viie korra!"*

...Elektronsed arved makstakse kiiremini ...Oluline info liigub automaatselt



Suurim konkurentsieelis

Üha enam ettevõtteid on jõudnud tõeni, et äritegevuste toeks loodud erinevate programmide arendamine ja haldamine ei ole enam jätkusuutlik. BCS Itera juhatuse esimees Erko Tamuri selgitab, millist majandustarkvara ettevõtjad tegelikult soovivad.

Lk 4–5

Majandustarkvara toodab jäätist

Premia Tallinna Külmoone IT-arendusjuht Kalvi Tering räägib intervjuus, kuidas arvestustest paberil ja umbkaudsest teadmisest materjalide kulust sai täppisteadmine majandustarkvaras.

Lk 8–9



Eri lahendused aitavad tööstusettevõtteid

Microsoft Dynamics NAV-i platvormis on välja töötatud majandustarkvara erilahendused mööblitööstusettevõtetele ning metalli- ja masinatööstusettevõtetele. Valdkonna eripäradega arvestavad lahendused aitavad planeerida tootmist ja vähendada laovarude all kinni olevat raha.

Lk 10–11

Lahendus jaekaubanduse hädadele

Jaekaubandusettevõtted ägavad üha kasvava infohulga käes. Teave on laiali erinevates andmebaasides, sisseostuotsuseid tehakse sisetunde põhjal, müügandmed pole reaajas kättesaadavad, analüüse koostatakse põlve otsas. Lahendus, mis tõstab jaekaubandusettevõtte taas konkurentsi, on olemas.

Lk 12–13



Mobiilse müügimehe kasutamine on kindla peale minek

Mobiilse müügimehe lahenduse võib juurutada kõikides kaupade müügiga tegelevates ettevõtetes. Edukaid näiteid leiab nii edasimüüjate kui ka maaletoojate hulgast. Kuid kõige suurema efekti annab lahenduse kasutuselevõtt tootmise ja hulgimüügiga tegelevates firmades. Sealjuures kaotajaid ei ole, sest kasu saavad nii ettevõtte ise kui ka tema kliendid.

Lk 14–15

Lahendused, mis kasvatavad äri mitu korda

Jaotuslogistikaga tegelev Logistika Plus on kolme aastaga arenenud viis korda suuremaks. Murrangu tõi uue majandustarkvara kasutuselevõtt.

Lk 16–17



Oluline info jõuab õigete inimesteni

Info igasugustest muutustest äritegevuses ei jää enam edastamata. Äriteavitushendus nõuab vaid ühekordset eelhäälestust, et edaspidi jõuaks majandustarkvarasse sisestatud info juba automaatselt nende inimeste e-postkasti, kelle jaoks on lisandunud teave oluline.

Lk 18

Paberivabadus paneb arved kiiremini liikuma

Paberarved ei jää enam kellegi lauanurgale kinnitust oodates toppama ning finantsosakond ja kulujuhid ei pea neid taga otsides kulutama oma väärtuslikku tööaega. eArvekeskuse abiga võib kogu arvete ringluse muuta paberivabaks ning panna arvete kinnitusringi kiirelt toimima.

Lk 19



Lihtne algus ärianalüüsile

Aruannete koostamine, trendide ja seoste otsimine ettevõtte erinevates tegevusharudes – taoline ärianalüüs ei pea olema keeruline. Välja on töötatud majandustarkvara standardlahendus, milles on enamikku kliente rahuldavad valmisrakendused ning mida on kiire juurutada ja lihtne õppida.

Lk 20

Kliendiportaali õpetavad saama maksimaalset kasu

Majandustarkvarast parima tulemuse saamine ei sõltu ainult juurutuspartneri igapäevasest toest. Tootjapoolsed kliendiportaalid annavad kasutajale soodsa võimaluse õppida tarkvara tundma e-koolitustel ja panna teiste kogemused enda heaks tööle.

Lk 21



Abivahend projektide edukaks läbiviimiseks

Majandustarkvara kasutuselevõtt võib ettevõttes pöörata esialgu kõik pea peale. Seda saab vältida, kui kasutada tarkvara juurutamisel kindlat metoodikat.

Lk 22–23

*Ajakiri Äri-IT ilmub BCS Itera ja Directori koostöös.
Erko Tamuri, BCS Itera, www.itera.ee, Pärnu mnt 130, Tallinn 11317, tel 650 3380, erko@itera.ee.
Väljaandja Director ja Partnerid OÜ, projektijuht Krista Maldur, krista.maldur@director.ee.
Toimetaja Tanel Raig.*

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

Majandustarkvaraga võidada suurima konkurentsieelise

Erko Tamuri, AS BCS Itera juhataja

Majandustarkvara lahendused on kujunenud ettevõtetele erinevate IT-lahenduste valikul peamiseks konkurentsieelist pakkuvaks võimaluseks.

Rahvusvahelisel turul tuntakse majandustarkvara lahendusi ERP-lahenduste nime all (ERP – Enterprise Resource Planning). Eesti keeles tähendab see terviklikku äritarkvara lahendust, mis võimaldab kasutada ühte programmi ettevõtte kõikide äriprotsesside vajadusi arvestades.

Üha enam Eesti ettevõtjaid on jõudnud ettevõtte juhtimises tõdemuseni, et mitmesuguste äriprotsesside toeks loodud ja juurutatud erinevate programmide haldamine, arendus ja koostöö korraldamine ei ole enam jätkusuutlik ja/või efektiivne. Seetõttu on oma IT-investeeringute plaanides terviklikule majandustarkvarale ehk ERP-lahendustele üleminek kujunemas strateegiliseks väljakutseks paljudele juhtidele nii Eesti turul kui ka oma tütar- ja sidusettevõtetes lähivälismaal. Ettevõtjatel on ERP-lahendustele kindlad ootused.

Ma tahan lahendust, mis toob äriprotsessidest minuni selle, mida ma vajan.

Tänapäeva nõuetele vastavad ERP-lahenduste ülesehitused võimaldavad asjatundlikel konsultantidel muuta standardse tehnoloogiaga platvormi just ettevõtja äritegevusega sobivaks lahenduseks. ERP-konsultandid, kasutades järeleproovitud meetodeid ja töövahendeid, kaardistavad koos ettevõtjaga ettevõtte äriprotsessid ja määratlevad konkurentsieelised. Seejärel luuakse saadud informatsiooni abil täpselt ettevõtja vajadustele sobiv lahendus.

Ma vajan lahendust, mis annab kiired vastused minu ettevõtte äritegevuse kohta.

Tunnustatud ERP-lahendused annavad kiire ülevaate ettevõtte äritegevusest alates tootmistellimustest ja laovarude tasemest kuni klientide staatuse ja turunduskampaaniateni. Äri- ja finantsinformatsioon on alati ajakohane ning täielikult integreeritud kõikidest muudest programmi valdkondadest pärineva infoga. Võrreldes eelarveid tegelike tuludega piirkondade, toodete, klientide jms kaupa, on võimalik koostada erinevaid aruandeid.

Ma vajan lahendust, mis aitab mul võtta kliendisuhetest maksimumi.

Omades reaajas täpset informatsiooni kõikide kontaktide kohta, on lihtsam langetada õigeid otsuseid. Ettevõttes on siis selge teadmine, millised kliendid nõuavad kiiret tähelepanu ning kes võivad oodata. Lisaks saab parandada oma müügi- ja turunduskampaaniaid efektiivse planeerimise abil, tuginedes konkreetsetele kriteeriumidele: näiteks müük, kontaktide põhijooned ja varasemad suhted.

Ma vajan lahendust, mis aitab reageerida turumuutustele kiiresti ja efektiivselt.

Korralikud ERP-lahendused aitavad tootmist planeerida ja ümber korraldada, et vastata uutele ja muutuvatele turunõuetele. Kiirelt ja paindlikult on võimalik muuta ja juurutada tootmismeetodeid ja -protsesse, vähendada tellimuste täitmise aega laojuhtimise ja mitme asukoha funktsioonide abil ning kasutada tarne- ja mahuvajaduste planeerimist, et reageerida viivitamatult kõigile ootamatutele muutustele. Parem jälgitavus aitab ettevõtjatel määratleda protsesse, mida saaks teha efektiivsemalt.

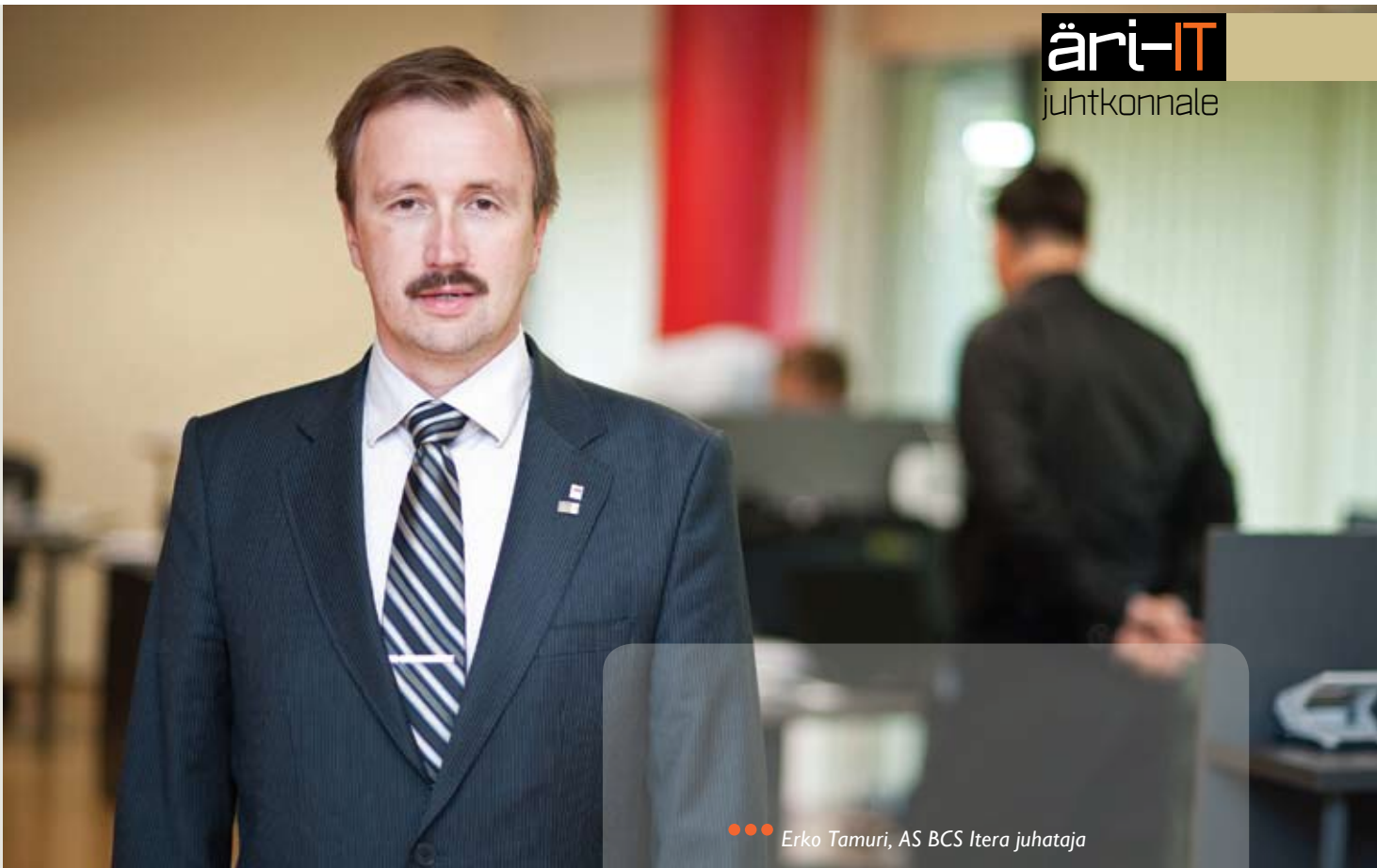
Mida annab investeering ERP-lahendusse?

Ettevõtte saab kasvamiseks usaldusväärse platvormi. ERP on avatud, ent turvaline mitmfunktsionaalne platvorm, milles on usaldusväärne andmebaas. Sellel on kergestiõpitav rakendus, mida võimaldab intuiitiivne kasutajaliides.

Suureneb konkurentsivõime. Tellimuste efektiivne käsitlemine tagab parema teeninduse: kliendid, tarnijad ja teised partnerid saavad end teenindada otse oma võrguportaalist ükskõik millal ja kus.

Paraneb muudatustega toimetulek. Erandeid ja viimase hetke muudatusi saab teha, kasutades mitmekordse planeerimise võimalusi ja/või valida kõige tulusam tootmisprotsess ja/või leida ratsionaalsem suhtlus võtmetarnijate ja -klientidega.

Läbimõeldud ja korralikult juurutatud ERP-lahendused võimaldavad ettevõtetel kasvada omas tempos, toetuda tugevatele külgedele ja kasutada maksimaalselt aega ning ressursse. See kõik aitab ettevõtjatel oma äri paremini kujundada ja tootlikkust suurendada. Investeeringe julgelt ja sihhipäraselt äritarkvara lahendustesse! Need IT-lahendused pakuvad tänases konkurentsivõitluses tugevat eelist, tagades ettevõtte jätkusuutlikkuse ning muutes äri tõhusamaks.



••• Erko Tamuri, AS BCS Itera juhataja

PANE TÄHELE!

Majandustarkvarasse investeerimise meelespea

Rahvusvahelistele standarditele vastavaid äritarkvara lahendusi tasub osta, kui ettevõtjad näevad ja mõistavad, et IT tõstab äri efektiivsust ja tõhusamaks muutub kogu ettevõtte töö alates tootmisest ja laohaldusest kuni kassamüüjate tegevuseni. Ettevõtete jätkusuutlikkuse ja konkurentsivõime jaoks on alati õige aeg äritarkvarasse investeerida. Peamiseks kriteeriumiks on teha seda juhtkonna tasemel ja lõpuni läbimõeldult. Äritarkvara lahenduse õigeaegsaks ja kokkulepitud eelarvega käivitamiseks peab järgima nelja reeglit:

- **esiteks** peab lahenduse rakendamisel olema üks kindel eestvedaja. Ta peab konkreetset äri väga hästi tundma, omama juhtkonna heakskiitu ja IT-lahenduste juurutamise kogemust;
- **teiseks** peab olema teada ja ühiselt kokku lepitud ettevõtte juhtkonna poolne lähteülesanne (võimalik projekti ulatus, ettevõtte pudelikaelad ja tulevase lahenduse edufaktorid);
- **kolmandaks** on oluline pikaajalise kogemusega IT-partneri ning tehnoloogilise platvormi ja/või äritarkvara valik. Ettevõtte peab olema kindel, et IT-partneril on piisavalt lõpule viidud projekte (minimaalselt 50–70), küllaldaselt eksperte (minimaalselt 25–30) ja teadmised konkreetse ärisektori

Terviklikule majandustarkvarale üleminek on kujunemas strateegiliseks väljakutseks paljudele juhtidele nii Eesti turul kui ka oma tütar- ja sidusettevõtetes lähivälismaal.

iseärasustest. Tuleb olla veendunud, et äritarkvara tootja on pikaajalise kogemusega (minimaalselt 20 aastat), kindla tulevikuplaaniga (toode areneb pidevalt) ja tema lahendusi on juurutatud suures ulatuses (minimaalselt 20 000 installatsiooni). Samuti peab tal olema IT-partnerite võrk (Eestis minimaalselt 4–5 partnerit);

- **neljandaks** peab juurutamine toetuma kindlale äritarkvara lahenduse juurutamise metoodikale, mis minimeerib oluliselt riske ajakava, projekti maksumuse ning eesmärgistatud tulemuste saavutamise vallas.

Eesti ettevõtted said oma palgaarvestuslahenduse

Microsoft Dynamicsi platvormi jaoks on turule tulnud uus, ainult Eesti ettevõtete vajadusi arvestav palgamoodul BCS Itera PALK.

Palgalahendused on rahvusvahelistes ERP-tarkvarades üldjuhul jäetud kohalike IT-partnerite vastutada. Regioonide erinevused palgavaldkonnas on nii suured, et neid ei saa rahvusvahelisesse standardlahendusesse paigutada. Seetõttu on ka Microsoft Dynamicsi platvormi jaoks nüüd turule jõudnud uue funktsionaalsusega lahendus BCS Itera PALK.

BCS Itera PALK on loodud ja arendatud majandustarkvara konsultantide ning erinevate ettevõtete personaliinimeste koostöös. Lahendus toetab Microsoft Dynamics NAV-i platvormi ja seda võib rakendada muudest ERP-lahendustest sõltumata.

Lahenduse standardfunktsionaalsus hõlmab töötajate ja töölepingute infot, erinevate tasude ja tööaja arvestust (sh töötajakohased lisatingimused, puhkusegraafikud jpm), tööajagraafikute planeerimist ja tegeliku tööaja fikseerimist ning analüüsi erinevate tunnuste põhjal ja aruandlust vastavalt Eesti seadusandlusele. Lahenduse eripäraks on piirangute puudumine nii kasutajate arvu kui ka palgaarvestuse alla kuuluvate inimeste suhtes.

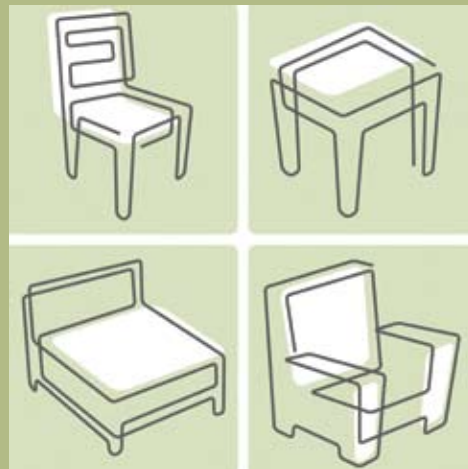
Müügimeesteni jõudis uute lisavõimalustega mobiilne lahendus

Microsoft Dynamics NAV-ile mõeldud mobiilse müügimehe lahendus aitab nüüd müügimeestel kiiresti ja efektiivselt oma tööülesandeid täita ka väljaspool kontorit.

Mobiilsete lahenduste juures on peamiseks saanud see, milliseid lisavõimalusi need pakuvad ja kui palju müügiks vajalikku infot suudab müüja kliendi juures kätte saada. Microsoft Dynamics NAV-i mobiilse müügimehe lahendusega on müügimehel alati ülevaade konkreetse kliendi sortimendist ja seepärast ei ole enam vajadust pakkuda talle alati kogu tootevalikut. Iga hetk on võimalus saada reaalne ja vettpidav laoseis ning tarneaeg – toetatud on erinevad sünkroniseerimismeetodid.

Müük aga ei koosne pelgalt tellimuse tegemisest. Mobiilse müügimehe lahenduse abil on müügifirmal pidev ülevaade oma kaupade asetsemisest, et potentsiaalne ostja neid märkaks. Müügifirma oskab ennustada, millal saata müüki järgmine partii kaupa, et riivil ei tekiks tühja kohta. Hinnakujundajatele jookseb kätte info konkurentide hindadest, turundusosakond saab mobiilse müügimehe abil aga teha turu-uuringuid. Loomulikult on mobiilse müügimehe lahendusel olemas kõik müügi standardtegevused.

Vt lisa lk 14–15.



Majandustarkvara koondab mööblitööstuse vajadusi

Taanlased pakuvad mööblitööstusele Microsoft Dynamics NAV-il baseeruvat majandustarkvara lahendust, mille sisemine loogika on üles ehitatud mööblitööstuse eripärased silmas pidades.

Lahenduse on üles ehitanud inimesed, kes on ise olnud mööblitööstussektoris tegevad ja kursis kõikide eripäradega. Arvestades ka mööblitööstuse omapärasid, on sihtgrupiks täispuidu-, pehme-, kontori-, köögi- ja vannitoa ning eluruumide mööbli tootjad. Kuna tegu on tööstuslahendusega, siis on kesksel kohal tootmise funktsionaalsus. Selle ümber on koondatud kõik vajalik, mis selle tootmisharuga kaasas käib – alates toote disainist-konfiguratsioonist ja ostust-müügist kuni andmehõive ja logistikani välja.

Konkureerivatest lahendustest eristav ja kliendile lisaväärtust andev on eri suunitlusega portaalide olemasolu: hankijaportaal (B2V) ning kliendiportaalid nii edasimüüjale (B2B) kui ka lõppkliendile (B2C).

Tänase seisuga on Euroopas sadakond ettevõtet, kes on mööblitööstuse erilahenduse kasutusele võtnud, ning nende ettevõtete arv suureneb keskmiselt iga kümne päeva tagant.

Vt lisa lk 10.

Microsoft Dynamics NAV saadab e-arveid

Arvete väljaprintimise, ümbrikusse paneku ja ümbrikute postkasti viimise vaeva võib unustada. Microsoft Dynamics NAV-ist saab arved saata Eesti Posti väljatrükkimiseks ning kohaletoimetamiseks.

BCS Itera ja Eesti Posti tütarettevõtte eArvekeskus koostööna on nüüd võimalik ka Eesti ühe populaarsema ERP-tarkvara Microsoft Dynamics NAV kaudu lähendada ja vastu võtta e-arveid.

E-arve on raamatupidamisdokument, mida on võimalik saata, vastu võtta ning säilitada elektroonselt.

Lisaks e-arvetele saab saata ka paberarveid otse NAV-i müügiarvete moodulist. Kliendikaardile lisatakse märge, et kliendile tuleb saata arved arvete operaatori eArvekeskus kaudu, kes edastab need kas Eesti Posti väljatrükkimiseks või saajale mugavalt e-arvena.

LOE LÄHEMALT: www.arvekeskus.ee

Ostuarvete kinnitamine muutus paberivabaks

BCS Itera ja Eesti Posti tütarettevõtte eArvekeskus koostööna on võimalik ERP-tarkvaras Microsoft Dynamics NAV siduda ostuarved e-kinnitamisringiga, mis hoiab kokku finantsosakonna ja kulujuhtide tööaega.

Saabunud ostuarve teekond paberkujul võib ettevõtte sees aega võtta nädalaid ning kulutada kuus kümneid tunde finantsosakonna ja kulujuhtide väärtuslikku aega. Arvete elektroonne kinnitusring muudab aga arvete kinnitamise mugavaks: kulujuhid ei pea selleks isegi kontorisse tulema. Finantsosakonnal on pidev ülevaade arvete liikumisest, lähenevatest maksetähtaegadest ning sellest, kelle "elektroonilisel lauanurgal" on arve kinnituse ootele jäänud. Kinnitatud arved jõuavad koos kinnitajate kommentaaridega (või ka kinnitajate määratud analüüsides) otse Dynamics NAV-i, kus raamatupidajal on võimalik arve üle kontrollida ning vajalikud kanded sooritada.

LOE LÄHEMALT: www.arvekeskus.ee

Mobiilne laohalduslahendus tagab laoseisude tõepärasuse

Mobiilne laohalduslahendus Mobile WHM tagab, et ERP-lahenduses ja füüsilises laos asuvad laoseisud oleksid võrdsed.

Ettevõttele, kes tegeleb erinevate toodete ostu, müügi või ladustamisega, on põhilisi väljakutseid hoida ERP-lahenduses ja füüsilises laos asuvad laoseisud võrdsed. See eeldab, et laos töötavad inimesed registreeriksid kõik sissetulekud, väljaminekud ja laosisesed liikumised kohe, kui need aset leiavad. Kasutades laohalduse mobiilset lahendust, on ettevõtete laotöötajatel olemas vahend, millega hoida ERP-lahenduses olevad andmed värsked.

Kui müügitellimus jõuab majandustarkvarasse, teavitatakse sellest Mobile WHM-i abil automaatselt ka laotöötajaid. Viimastel on võimalik viivitamatult alustada tellimuse noppimist ning tellimuse saab välja saata juba samal päeval. Töötajate mobiilsemaks muutmine annab võimaluse efektiivsemaks firmasiseseks koostööks ja kokkuvõttes parandab see nii teenindustaset kui ka kogu ettevõtte efektiivsust.

LOE LÄHEMALT: www.taskletfactory.com



bi4dynamics

Standardiseeritud ärianalüütika lahendus

Ida-Euroopa parim ärianalüütika lahendus jõudis Eestisse

Eesti turule on jõudnud ärianalüütika (*Business Intelligence*) lahendus BI4Dynamics, mis on kahel viimasel aastal valitud Kesk- ja Ida-Euroopa parimaks Dynamicsi platvormi lahenduseks. Majandustarkvara konsultantide ja ärianalüütika ekspertide loodud ning arendatud BI4Dynamics toetab Microsoft Dynamics NAV-i ja Microsoft SQL Serveri andmebaase. Standardne lahendus hõlmab müügi-, ostu-, lao-, müügi- ja ostuvõlgade ja pearaamatu andmete mitmemõõtmelist analüüsi. Lisaks on võimalik teha ka müügi- ja ostutellimuste, tootmise, projektihalduse jt valdkondade ärikriitilise informatsiooni analüüsi. Lahendus toetab mitme ühes baasis oleva ettevõtte analüüsi.

Vt lisa lk 16.

BI4Dynamics võimaldab terviklikku ärianalüütika lahendust

Microsoft Dynamicsi platvormil töötavas lahenduses on

- andmeid;
- andmekuubikud (erinevate ärivaldkondade – müük, ladu, ost jne – andmete kogumikud, mida on ärianalüütika lahenduse abil võimalik omavahel analüüsida);
- automaatsed protseduurid igapäevasteks andmete uuendamisteks;
- eelkoostatud aruanded Microsoft Excelis.



Tarkvara planeerib jäätise tootmist

Autor: **Kärt Blumberg**



Materjalide ja kaupade liikumise üle aitab Eesti tuntuimal jäätisetootjal Premia Tallinna Külmoonel arvet pidada majandustarkvara, mis laseb kõiki töö etappe võimalikult täpselt planeerida.

Lisaks Tallinnas asuvale peakontorile on nad oma tarkvaralahenduse ilma märkimisväärsete kulutusteta viinud ka Leedu tütarettevõttesse. Peagi tahetakse lahendus laiendada ka Lätti.

Premia Tallinna Külmoone IT-arendusjuht Kalvi Tering selgitab, kuidas IT on aidanud firmal areneda. Tering on ettevõttes töötanud juba peaaegu kümme aastat. Tema eestvedamisel on ettevõttes võetud kasutusele erinevad IT-lahendused alates üldiste tööprotsesside juhtimisest ja personalilahendusest kuni tootmise ja laohalduse lahenduseni.

Millised on olnud olulisemad arenguetapid firma ITarengus?

Esimene etapp algas 2000/2001. aastal, mil vahetasime vana platvormi uue ja täiesti teistsuguse vastu välja. Sellele järgnes üle-eestiline tütarfirmade ühendamine samasse süsteemi. Kolmas oluline etapp oli liita Läti ja Leedu sidusettevõtted samasse süsteemi. Järgnes kolme suurema valdkonna – lao, palgaarvestuse ja tootmise – arendamine. Viies etapp oli vaikumisperiood: 2006.–2008. aastal ei olnud mingeid suuremaid arendusi, kuna pidime programmi uuendama. Tänavu 1. aprillil läksime üle uuele versioonile, mis on väga tugeval tasemel. Uute võimaluste kasutuselevõtt kestab veel praegugi.

Kuidas IT on kaasa aidanud firma edule?

Näiteks kui muutsime 2000. aastate alguses tütarfirmad filiaalideks, nende töötajate arv vähenes ja tegevused koondusid, siis seda võimaldas ja toetas majandustarkvara. Kui filiaalid olid koondatud, tekkis küsimus, miks meil peaks enam olema nii palju raamatupidajaid. Vähendasime nende arvu kõvasti.

Tänu aadressisüsteemiga laoprogrammile, kus on kirjas näiteks kõigi kaupade asukohad laos ja säilimistähtajad, on võimalik kaupu tunduvalt kiiremini komplekteerida. Kui enne oli meil Tallinna, Tartu, Rakvere ja Pärnu laos kokku 25–30 inimest, siis nüüd teeb sama töö ära 15 inimest.

Või võtame palgaarvestuse. Nüüd näiteks arvestatakse laotöötajatele palka selle järgi, kui palju on keegi jõudnud kaupu komplekteerida. Kõik fikseeritakse.

Igäuel on väga konkreetne vastutus tehtud vigade eest. Näiteks kui keegi pani Selveri tellimuse valesti kokku, siis on see registreeritud ja seda saab järele vaadata. Samuti kui keegi teeb teistest ikka kaks korda rohkem tööd, siis ta ka teenib oluliselt rohkem.

Mida olete tootmises IT abil ära teinud?

Varem olid meil väga paljud rehkendused paberi peal ning erinevad tädid kirjutasid andmeid neli-viis korda ümber. Nüüd registreeritakse iga liigutus programmis ning materjalide ja kauba liikumise kohta ei ole vaja mingeid žurnaale täita.

Materjali kuluarvestus on kõvasti täpsemaks läinud: näiteks on kohe teada, mis päeval on millist materjali ja kui palju mingi jäätise sisse läinud. Varem oli meil sellest üsna üldine ettekujutus, teati lihtsalt, kui palju materjali kulus päevas. Ka planeerimise pool on paranenud. Müük paneb oma kavatsused programmis paika, selle põhjal teeb tootmine oma plaanid. Tootmisplaan tehakse ette kuuks ajaks ning selle põhjal juba nädalate ja päevade arvestuses. Nii on juba täpselt määratud, milliseid koguseid millise liini peal õhtuses või hommikuses vahetuses toodetakse. Selle põhjal arvestatakse ka materjali vajadus ja selle järgi saavad sisseostjad oma otsused teha. Varem selgus tavaliselt keset päeva, et mingit toorainet tuleb laost juurde tuua. Kuna ladu asus kaugel, siis tekkisid logistikaprobleemid.

Oluline moment on ka valmistoodangu arvelevõtt. Varem oli nii, et erinevad inimesed kirjutasid ühtesid ja samu andmeid kolmes kohas käsitsi ümber. Tollal oli valmistoodangu arvelevõtt väga töö- ja ajamahukas, samuti käis see päeva-paarise viitega. Sama lugu oli materjale maha kandes. Näiteks nähti, et tooraine on olemas, hakkame nüüd tootma, kuid siis selgus, et tegelikult oli vajaminev tooraine juba eelmisel päeval ära kulutatud.

Kaupade arvelevõtmiseks ja laost väljaviimiseks kasutame praegu skannerlahendust. See võimaldab alused pärast komplekteerimist viie sekundi jooksul arvele võtta. Eksida seejuures ei saa.

Teil on tugev tootearendus. Kas olete ka seal IT-d rakendanud?

Ei ole. Meie tootearendus puudutab toidutehnoloogiat, seal ei ole majandustarkvaraga midagi teha.

Mis muutused olete laos läbi viinud?

Kõige suurem muutus on see, et kõik kaubad asuvad kindlatel aadressidel. Põrandal on kaupade komplekteerimise pinnad, riulitel ladustamiskohad. Programm jälgib, millal põrandal materjalide või kaupade kogus alla miinimumi langeb, ja annab siis töstukijuhitud sellest teada. Kogu teadmine on programmis, kui seda ei oleks, siis ei leiaks vist keegi mitte midagi üles. Laos on ikkagi üle 6000 alusekoha. Midagi kuskil paberitel ei dubleerita. Aadresside süsteem on muidugi väga tähtis ka säilimisaegadega seoses, me töötame ju ikkagi toiduainetega. Programm annab alati vanemad tooted välja, samas liiga väikese säilimistähtajaga tooteid me enam välja ei annagi. Ühe suurema efekti on kindlasti andnud pihuarvutite kasutuselevõtt meie müügimeeste poolt. Varem kirjutas igaüks kõik vajaliku paberile ja esitas siis tellimuse müügisekretärile, kes sisestas selle tarkvarasse. Nüüd teeb müügimees seda pihuarvutiga ja ladu saab varakult hakata kaupu kokku panema. Laos tegeleb meil komplekteerimise korraldamise ja arvete väljastamisega ainult üks inimene hommikuses ja teine õhtuses vahetuses. Meil on palju külas käidud ja selle üle imestatud. Alles hiljuti vaadati ja üllatuti, sest suvel läheb meil välja tuhatkond arvet päevas.

Kuidas on kulgenud tarkvara viimine Lätti ja Leetu, mis on juttude järgi meist väga erineva ärikultuuriga riigid? Kust on tulnud seal efektiivsus?

Lätis läks nii, et sealne tütarfirma sai 2002. aastal meie majandustarkvaraga liidetud, kuid läks seejärel paari aasta pärast pankrotti. Ostsime nüüd seal kaks aastat tagasi palju suurema ja tugevama ettevõtte. Praegu analüüsime, kui palju nende soovid erinevad sellest, mis meil siin juba töötab, kui mahukas on erisusi sisse viia ning kas neid kulutusi üldse tasub praegu teha. Tollal, kui oma

tarkvara esimest korda Lätti viisime, oli sealne firma küllaltki väike ning ärikultuuri erinevusi ei tulnud välja. Leedus on meil samas küllaltki lihtsalt läinud. Sealse tütarettevõtte liidestamise meie üldise lahendusega 2003. aastal ning laohaldusega 2007. aastal. Lahendus sai üle viidud üsna üks ühele, praktiliselt sama, mis siin töötas ja oli end juba õigustanud.

Efektiivsus avaldub aga selles, et ladu on kiiremini komplekteeritav, ülevaadet kaupadest ja nende säilimisaegadest on parem. Ühes laos suudetakse komplekteerida kogu Leedu kaubad. Varem oli üks keskladu ja neli kohalikku. Lisaefekt on see, et lahenduse töölepanek ei maksnud firmale peaaegu midagi.

Samuti on Leedus tööle pandud täpselt sama müügimeeste pihuarvutilahendus, mis oli ennast eelnevalt paar aastat Eestis igati õigustanud. Ka see sai läbi viidud ilma oluliste programmiliste täiendusteta ja sujus seetõttu suhteliselt probleemideta.

Millised väljakutsed ootavad ees?

Üks on lahenduse viimine Lätti. Teine eesmärk on kevadel kasutusele võetud uuest platvormist maksimum kätte saada. Suur reserv on olemas veel tootmise poolel. Programm annab võimaluse tootmist veelgi täpsemalt prognoosida ja planeerida, kuid kas seda ka firmale vaja läheb, seda ei ole juhtkond veel otsustanud. Laiemalt on meie tähelepanu suunatud Eestist väljapoole, sh Venemaale, ja tootesortimendi laiendamisele.

Premia hakkab müüma ka jahutatud tooteid

Juba 1956. aastast ellu kutsunud ettevõtte on Premia Tallinna Külmoone Eesti vanim jäätisetootja. Jäätistega Väike Tom, Regatt, Eskimo jms hoiab ta Eestis turuliidri kohta 40-protsendilise turuosaga. Samuti on ettevõtte turuliider Leedus ja kolmas Lätis. Premia on ka tugev hulgimüüja, müües sügavkülmutatud juurikaid, pelmeene ja muud kaupa. Tuntuim on Maahärä kaubamärk. Juba lähinädalatel hakkab ettevõtte müüma ka jahutatud kaupa, näiteks kalatooteid.



Kõik-ühes-lahendus mööblitööstusele

“Meil on vaja suurendada kasumlikkust ja vähendada kulusid, tarnimaks tooteid õige hinnaga ja õige ajaks. Meil on vaja vähendada varudes kinni olevat kapitali ning standardiseerida tootekomponente, millest mõningaid toodetakse kauges paikades.”

Kõlab tuttavalt? Mööblitööstus on põnev ja rohkesti väljakutseid pakkuv tööstusharu, kus tuleb võrdset keskenduda nii oma äri edendamisele kui ka uutele suundadele, olles sealjuures (kulu)efektiivne. Seetõttu on ka tööstusharus ettevõtte ressursiplaneerimise tarkvarad (ERP) üheks olulisemaks lahenduseks. Peamised selle tööstusharu valdkonnad, kus ERP-lahendusi kasutatakse, on järgmised:

täispuitmööbel – tegemist on tüüpiliselt küllaltki hinnalise mööbliga, mida valmistatakse vastavalt tellimusele, vastavalt komponentide laovarudele. Siin on väga tähtis hallata toote variante, kuna erinevatest puitudest ja pinnatöötlusvahenditest on võimalik moodustada mitmesuguseid kombinatsioone;

pehme mööbel – ka siin on variantide haldamine väga oluline, sest mängus on erinevad värvid, kangad jne. Mõned tooted valmistatakse või isegi ostetakse sisse vastavalt müügitellimustele, kusjuures laovarused hoitakse vaid osal komponentidel;

kontorimööbel – selles segmendis on tootevalik sageli kombinatsioon lattu toodetavatest ja tellimuse alusel toodetavatest kaupadest. Enamgi veel, laovaruna müüvad tooted on saadaval moodulitena, mida võib kombineerida erinevateks lõpptoodeteks, mida hallatakse samuti erinevate variantidena;

köögi- ja vannitoamööbel – siin on lisaks variantidele oluline ka üksiktellimustel erinevate mõõtmistulemuste haldamine. Nii võib iga toode olla unikaalne ja kliendipõhine, st kõik on valmistatud vastavalt tellimustele. Ülitähtis on muudatuste haldus, kuna köögi joonised võivad muutuda korduvalt, enne kui klient need lõplikult heaks kiidab. Ka müügilogistika võib olla üpris keeruline, sest mõned tootjad toimetavad oma tooted otse lõpptarbija kodusele aadressile;

eluruumide mööbel – siin kohtub mööblitööstus moega ning teiste interjööri toodetega. Piirid mööbli ja muude sisustustoodete vahel on suhteliselt hägusad, mistõttu klientidele meeldib teha sisustustoodete oste tervikuna; trend “kõik ühest kohast” on lähiaastatel järjest kasvav.

Kogu äriprotsess ühes lahenduses

Praegu Eesti turul pakutav mööblitööstuslahendus TRIMIT on terviklik ERP-lahendus, mis hõlmab kogu äriprotsessi alates tootedisainist kuni aruandluse ja statistikani. Lisaks äriprotsesside toele sisaldab lahendus ka äriportaale. Nende eesmärk on vähendada vigu, vältida kahe- või isegi enamakordset andmesisestust ning parandada kõigi asjaosaliste omavahelist suhtlemiskiirust; anda reaajas andmetele ligipääs

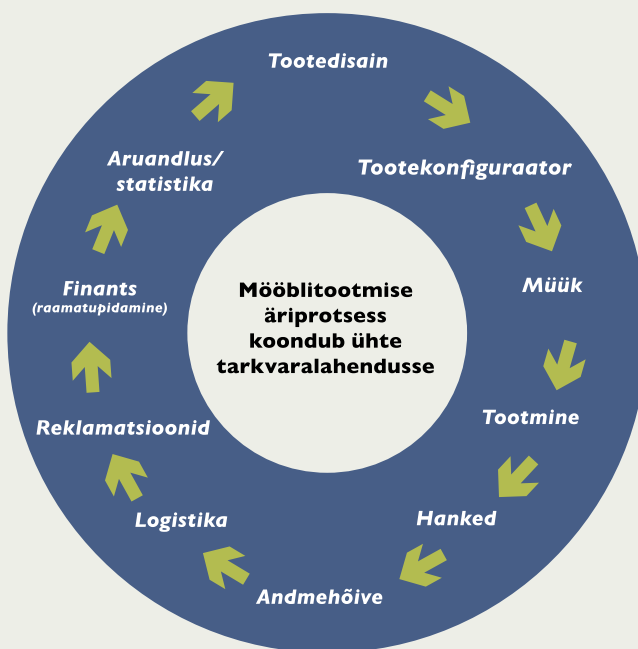
ning lubada klientidel sooritada oste igal ajal, nn 24/7. B2B-portaal lubab laiendada turustuskanaleid veebikaupluse näol. Nii saavad kliendid olulist teavet (toodete saadavus laos, võimalik tarneaeg) reaajas ning esitada tellimusi ka väljaspool tootja ametlikku tööaega.

B2C-portaal on orienteeritud ja disainitud spetsiaalselt lõpptarbijatele ostude sooritamiseks. Eesmärk on kiirendada laovarude käivet ja tagada toodete maksimaalne kättesaadavus ka neile tarbijatele, kes eelistavad oste teha internetis.

Mööblitootjate loodud äritarkvara

Mõnes mõttes on TRIMIT-i mööblitööstuslahenduse loonud tööstusharu ettevõtte ise, sest nemad on sinna panustanud oma laia kogemustepagasi. Nende kogutud teadmiste baasil ongi loodud ühtne mööblitööstuse äri lahendus. Uued ettevõtted võivad liituda TRIMIT-lahenduse kasutajaringiga, pelgamata et lahendus püsib vaid teooriatel. Samuti käib lahendus ajaga kaasas: tootesse kaasatakse üha uut ja uut tööstusharupõhist oskusteavet. Nõnda on kõikidel ettevõtetel, kes kasutavad TRIMIT-it, lahendus, mis areneb koos tööstusharu uute vajaduste ja nõudmistega. Mööblitööstus ühendab endas pikka ja keerulist väärtus- ja tootmisahelat. Omavahel on tihedalt seotud ettevõtte püüdlused saavutada konkurentsieelist ning kiirus, millega suudetakse rahuldada klientide nõudmisi. Mida kiiremini ettevõtte üksikliendi vajadustega kohandatud tooteid suudab tarnida, seda vastuvaidlematum on tema konkurentsieelis.

LOE LÄHEMALT www.trimit.com



Pudelikaelte asemel sujuv töövoog

Autor: **Evelin Õis, BCS Itera ERP-konsultant**

Metalli- ja masinatööstuslahendus TRIMIT vähendab märgatavalt selliseid vigu, mis põhjustavad pingeid kliendisuhetes ja tekitavad töötajates stressi. Selle lahendusega ei saa luua vigast tootmistellimust ja mida ei saa koostada, seda ei saa toota.

Sageli asub teadmine, kuidas tootmises asjad käivad, ettevõttes vaid väheste või isegi üheainsa inimese peas. Sõltumine neist vähestest inimestest kipub tekitama nn pudelikaelu ja muudab väga keeruliseks reageerimise muutuvale turunõudlusele. TRIMIT on laialt proovitud lahendus Microsoft Dynamics NAV-i platvormil. TRIMIT-i metalli- ja masinatööstuslahenduses hallatakse põhilist teavet – tooteid ja materjalispetsifikatsioone – väga lihtsalt kasutatavate andmemallide abil. Nii on isegi kõige keerulisemad tootestruktuurid hõlpsasti kontrolli all, mis omakorda vähendab märgatavalt vigu ja ka tootmiseks kuluvat aega. Lahendus katab kõiki tootega seotud äriprotsesse:

Tootedisain ja -konfiguratsioon

Tooteandmeid on lihtne luua ja hallata. Ühe valmistoote põhjal on võimalik luua piiramatut arvu variante. Paindlik valemikeskus toetab valmistoodete massi, kubatuuri ja materjalivajaduse arvutusi.

Müük

Toote konfiguratsioon algab juba müügitellimusel, kus koostatakse kliendile sobivate parameetritega toode. Seejärel luuakse müügitellimusest automaatselt ja moonutustevabalt ka tootmistellimus ja vajalikud ostutellimused.

Tootmine

Tootmisressursside planeerimine lubab arvestada protsessi kitsaskohtadega, et vältida ressursside ülekoormamist. Materjalivajaduse arvutamine lubab arvestada peale süsteemis olemas olevate müügitellimuste ka valmistoodete müügiprognoose ning neist tulenevaid materjalivajadusi.

Ostud

Igast müügitellimusest on võimalik luua automaatselt ostutellimused. Igal ostutellimusel salvestatakse link müügitellimusele – nii on alati võimalik jälgida, missuguse kliendi müügitellimuse tarbeks on ost tehtud.

Täisintegreeritud andmehõive

Tööaegade registreerimine annab sisendi nii tootmistöötajate palgaarvutuseks kui ka toodangu kuluarvutuseks. Rakendus toetab niihästi erinevate inimeste kui ka tootmisoperatsioonide tööaegade üheaegset registreerimist.

Logistika

TRIMIT-i metalli- ja masinatööstuslahendus sisaldab paindlikke seadistusvõimalusi valmistoodete laost noppimiseks. Kui koorem on komplekteeritud, võimaldab tarkvara luua ja väljastada müügiarved täpselt nopitud ja koormasse asetatud toodete kohta.

Pretensioonide haldus

See rakendusala võimaldab süstemaatilisel jälgida klientidel

tulnud või hankijale suunatud pretensioone, luues seega tervikliku ülevaate müüdud ja ostetud toodete kvaliteedist. Kliendi pöördumine on võimalik registreerida viitega müügiarvele, andes juhtumi kohta põhjaliku taustainfo, sh ekspediitori andmed. Eraldi on võimalik kajastada kliendipoolse pöördumise sisu ning ettevõtte enda otsust ja järeltust pretensiooni põhjuste kohta. Vastavalt ettevõttes tehtud otsusele (tagasi lükata, arve krediteerida, alandada hinda, toode asendada või parandada) luuakse NAV-is vajalikud dokumendid.

Finantssuhted ja raamatupidamine

Lisaks tavalistele raamatupidamistoimingutele sisaldab lahendus ka ettevõtetevaheliste tehingute automaatse (elektroonilise) vahetamise võimalusi, transpordi- ja ekspordidokumentatsiooni väljatrükke ning erinevaid müügiarvete väljastamise võimalusi: paberi peal, EDI-ga, e-posti teel.

Aruandlus ja statistika

TRIMIT-i metalli- ja masinatööstuslahendus sisaldab palju standardaruandeid, mis annavad põhjaliku ülevaate äriprotsesside osadest. Microsoft Dynamics NAV on integreeritud Microsoft Exceliga ja ka mitme Business Intelligence'i (ärianalüütika lahendused) tootega.

LOE LÄHEMALT www.trimit.com



Metalli- ja masinatööstuse majandustarkvara lahendused masstootmise ja tellimuspõhise tootmise jaoks

Masstootmises põhinevad tootmismahud müügiprognoosidel ja/või ettevõtte laovarude hoidmise poliitikal. Eeliseks on minimaalne tarneaeg ja tootmisressursside ühtlane koormatus.

Tellimuspõhine tootmine on parim lahendus, kui erinevad kliendid vajavad erinevaid tooteid. Eeliseks on minimaalne laovaru ning samas laiemi tootevalik klientidele.

TRIMIT-i metalli- ja masinatööstuslahendus toetab nii tellimuspõhist kui ka masstootmist ning nende kõikvõimalikke kombinatsioone.

Inforägastikus eksleva kaubandusjuhi pääsetee

Jaekaubanduse tiheneva konkurentsiga turul tuleb toime tulla järjest paisuva infohulgaga. Olukorda survestab ka majandusolukord, mis on jaemüüjaid eriti valusasti löönud. Otsuste tegemisel annab juhtidele kindluse vaid tarkvaralahendus, mis on usaldusväärne, reaalselt toimiv ning katab kõik firma äriprotsessid.



Probleem

Pudelikaelad jaekaubanduses

Probleemid erinevate tarkvarasüsteemide ühendamisega. Info on laiali erinevates andmebaasides, tervikliku pildi saamiseks tuleb teha kas palju käsitööd või siis omada ranget kontrolli automaatliideste üle.

Olemasolev tarkvara ei toeta laienevat äri.

Laienemise takistused võivad olla erinevad: kas tarkvara ei toeta naaberriigi seadusandlust (nt fiskaliseerimismõõded Lätis) või ei ole mõeldud suurte andmemahtude jaoks vms.

Väheste võimalustega allahindlus- ja müügikampaaniate haldus. Praeguses situatsioonis, kus tuleb väga kiiresti reageerida turu muutustele, on ülimalt oluline, et kõik hindadega seotu oleks paindlik (saaks teha kiireid allahindlusi, hinnamuutusi jms).

Sisseostud, mis põhinevad sisetundel. Situatsioonis, kus ei saa lubada, et raha seisaks laokaupade all kinni, peab lao täiendamine olema väga hästi läbi mõeldud. See omakorda eeldab kvaliteetse alusinfo olemasolu.

Kassa tööd häirib ebakvaliteetne internetiühendus. Kassad, mis töötavad reaalselt, sõltuvad väga palju võrguühenduse kvaliteedist ning häire ühenduses võib töö seisata tundideks – ettevõtte jaoks on see otsene saamata jäänud tulu (lisaks veel võimalik maine kahjustumine jms).

Müügiandmed pole reaalselt kättesaadavad. Aeganõudev ärianalüüs, mis pannakse kokku põlve otsas. Osaliselt tuleneb see probleem kõigist eelmistest punktidest, kuna hea analüüsi eelduseks on kvaliteetsed andmed ehk eelnevalt hästi tehtud töö.

Lahendus

Terviklik jaekaubandustarkvara

Microsoft Dynamics NAV-i platvormil on terviklik jaekaubanduslahendus LS Retail, mis katab kõik jaekaubandusettevõtte spetsiifilised äriprotsessid alates kassast, kaupluse juhtimisest, sisseostudest, lao- ja kliendihaldusest kuni finantsaruandluseni välja. Lahendus toetab järgmisi ärivaldkondi:

finantsjuhtimine;
ostude planeerimine ja ostuprotsess;
kauba vastuvõtt ja ladustamine;
hinnakujundus ja kampaaniad;
kauba väljastamine laost ja vastuvõtt kauplustes;
kauba müük kauplustes (kassa);
müügianalüüs.

Probleemid lahenevad

- Protsesside optimeerimine ja integreerimine terves tarneahelas.
- Ühtne müügiprotsesside haldamine kauplusest peakontorini.
- Võimalus koostada kiiresti paindlikke müügikampaaniaid ja hinnamuutusi.
- Tööjõudu säästev tehniline lahendus.
- Võimalus koostada efektiivsed tööajagraafikud, arvestades kellaegasid, millal kaupluse külastatavus on suurim.
- Õiged otsused sisseostul: need baseeruvad kauba müügi ajalool ja -eelarvel ning optimaalsena hoitavatel laovarudel.
- Lojaalsete püsiklientide usalduse hoidmine ja kasvatamine. Kaubanduseripärade analüüs (nt müügid kellaegade arvestuses).

Mobiilses müügitöös peitub konkurentsieelis



Autor: Viljar Käärt, BCS Itera ERP-konsultant

Kontor ja ladu (NAV andmebaas)



Kliendid, kaubad,
hinnad, kampaaniad

Müügitellimused

Müügimehed (PDA-d koos mobiilse müügirakendusega)



Viimaste aastate statistika näitab, et mobiilsed seadmed (PDA-d, nutitelefonid) on muutunud järjest populaarsemaks ning lisaks tavakasutusele on need seadmed leidnud koha ka ettevõtete äriprotsessides. Tihti otsitakse konkurentsieelist mobiilse müügimehe lahendusest.

Mobiilse müügimehe lahenduse juurutamisega ettevõttes kiirendatakse oluliselt müügiprotsessi ja muudetakse müügitöö efektiivsemaks ja tõhusamaks. Samas on võimalik luua partneritega uusi koostöövorme, mis on kasulikud mõlemale poolele. Mobiilse müügimehe lahenduse võib juurutada kõikides vähegi kaupade müügiga tegelevates ettevõtetes. Edukaid näiteid leiab nii edasimüüjate kui ka maaletoojate hulgast. Kuid kõige suurema efekti annab lahenduse kasutuselevõtt tootmise ja hulgemüügiga tegelevates firmades. Sealjuures kaotajaid ei ole, sest kasu saavad nii ettevõtte ise kui ka tema kliendid. Näide lahenduse juurutanud hulgemüüjast:

Ettevõtte

Enne saabusid klientidelt või müügiesindajalt kaubatellimused enamjaolt faksi teel või telefonikõnega. Müügiesindajad pidid need majandustarkvarasse käsitsi sisestama. Nüüd, mobiilselt müües, jõuavad kaubatellimused otse või mõne klahvivajutusega lattu, kus neid võib kohe täitma hakata. Saavutatud on ajavõit ja oluliselt väiksem eksimuste arv – kliendile tarnitakse õiged kaubakogused õigel hetkel.

Klient

Jaemüüja ei pea lattu soetama liiga suuri varusid ega muretsema, et osa tooteid on infovahetuse aeglusest tingituna läbi müüdnud. Teda külastab varem kokku lepitud regulaarsusega mobiilne müügimees, kes hoolitseb selle eest, et kaupa oleks laos alati õige kogus, ning kes koostab ise tellimusi. Saage julgelt mobiilseks ning kohandage oma ettevõtte müügiprotsess mobiilsete lahendustega. Kasu saate sellest nii ise kui ka teie partnerid.

Mobiilne lahendus annab ettevõttele eelised

Mobiilse müügimehe lahendus eeldab tööjaotust

Ettevõttes lepitakse lahenduse juurutamisel kokku kindlad protsessid, rollid ja kohustused. Selgelt eristatakse ja jaotatakse tööülesanded. Lihtne müügiprotsess on järgmine:

- müügijuht koostab ERP-lahenduses müügimehe teekonna ja müügiplaani. Vajadusel koostab ta mingile klientide segmendile kampaania või teeb klientidele eripakkumisi;
- müügimehel on igahommikuseks rutiiniks laadida PDA-sse uued kaubad, hinnad ja kampaaniad;
- müügimees külastab kliente vastavalt PDA-sse laaditud päevaplaanile. Vajadusel saab ta ise plaanis muudatusi teha (näiteks luua uue kohtumise või muuta olemasoleva toimumisaega) ning selle ERP-sse tagasi saata;
- kliendi juures saab müügimees PDA andmete põhjal tutvustada uusi kaupu, anda ülevaate kehtivatest kampaaniatest ning tarneaegadest;
- vajadusel vormistatakse kliendi sortimendis olevate kaupade põhjal uus tellimus, mis saadetakse kohe pärast kinnitamist traadita interneti või 3G-/GPRS-andmesideühenduse kaudu ERP-lahendusse müügitellimuseks. Soovi korral lisatakse tellimusele lao jaoks kommentaare;
- laad saab ERP-sse saadetud müügitellimuse põhjal alustada kaupade väljastusprotsessiga – noppimise ja komplekteerimisega.

• Lahendus kiirendab suhtlemist ja täpse info hankimist klientide vajaduste kohta ja vähendab tellimuste täitmisele kuluvat aega, tõstes ettevõtte usaldusväärsust nii klientide kui ka oma töötajate silmis.

• Mobiilsed lahendused aitavad ettevõtte töötajatel olla igapäevatoos efektiivsemad. Sellega väheneb aeganõudev käsitöö, mis on seotud e-posti ja telefoni teel saadud tellimuste käsitsi sisestamisega ERP-lahendusse. Lõpevad paberiservadele tellimuste ülestähendamised ja eksimuste tõttu kliendile kaubararv viivitused.

Müügiprotsess kiireneb

- Müügitellimused (kogused, hinnad) sisestatakse ühekordselt.
- Hilisema müügianalüüsi jaoks seotakse tellimused kohe müügimehega; kliendi tellimuse kinnitamisel PDA-s jõuab tellimus kohe lattu, kus saab viivitamatult alustada kaupade väljastamise protsessiga.
- Lahendus on kasulik mõlemale poolele: võivad nii ettevõtja kui ka tema kliendid. Ettevõttel kiireneb müügiprotsess, samas klient ei pea ise laovarude täiendamisega tegelema, vaid seda teeb hankija.
- PDA-s hoitakse kõikide kaupade infot. Müügimees saab kliendile alati anda detailset infot kauba kohta, ülevaate hindadest, kehtivatest ja algavatest kampaaniatest ning eeldatavast tarneajast.
- Kehtib põhimõte "close the deal" –: kliendi juures luuakse tellimus, mis kinnitatakse kohe ja saadetakse ERP-lahendusse. Ei teki olukorda, kus kliendi passiivsuse tõttu jääb kaup müümata.
- Ettevõttele, kes kasutab mobiilset müügimeeste lahendust, on see täiendav konkurentsieelis. Kliendid räägivad omavahel, et "näed, see on see hankija, kes tegeleb meie varude jälgimisega ise".
- Müügimeestel on paindlikumad töögraafikud ja see võimaldab neil oma aega paremini planeerida.





Kolme aastaga viis korda suuremaks

Autor: Kärt Blumberg

Kiiresti arenev OÜ Logistika Pluss on suutnud kolme aastaga kasvatada oma mahtu üle viie korra ning laiened peagi hulgemüügisektorisse, alustades Eestis koostööd esmalt Maximaga.

Värske plaani järgi hakkab kaupade maaletoomise ja müügiga tegelema vastloodud tütarfirma OÜ LPD, kaupade ladustamine ja laialivedu jääb Logistika Plussi hooleks. Olgugi et tehing töötab tulla hea, on Maxima tuntud ka nõudliku kliendina, kes ootab koostööpartneritelt suurt täpsust.

Logistika Plussi see ei heiduta. Aastatega on ettevõtte suutnud tänu korrastatud protsessidele ja IT-lahendusele kliendi kaebuste osakaalu langetada alla 0,05 protsendi komplekteeritud ridade kohta. Eestis loetakse aktsepteeritavaks juba 0,25 protsenti.

“Klientide jaoks on see aga väga tähtis. Kõik, kes tulevad, küsivad reklamatsioonide kohta,” rõhutab ettevõtte tegevjuht Toomas Orutar. See on ka üks suuri asju, mille üle Orutar tõeliselt rahuldust tunneb ning mis on nii mõnedki kliendid nende juurde üle meelitanud.

Majandustarkvaraga uuele tasemele

Veidi alla nelja aasta tagasi Elcoteqi tooteliini juhi kohalt Logistika Plussi tulnud mehe ülesandeks oli viia ettevõtte täiesti uuele arengutasemele. Visiooni seisukohast olid võtmetähtsusega majandustarkvara kasutuselevõtt ning töökorralduse tõhustamine, et oleks võimalik juhtida varasemast mitu korda suuremaid kaubamahte. Samuti soovisid nad tollal hakata pakkuma enda jaoks uut tavalao-ning jaotusveo teenust. Aktsiisi- ja tolliladu olid olemas juba varasemast ajast.

See oli ka AS-i BCS Itera juhataja Erko Tamuri pilgu läbi esimeseks murranguliseks momendiks ettevõtte arengus. Nii teadis veel kolm ja pool aastat tagasi iga laomees Logistika Plussis, kust lao nurgast mingi veini mingit aastakäiku peab otsima. Kogu info oli töötajate peas. Nüüd on kõik nagu öö ja päev. Ainuüksi oma suurimale kliendile Valiorile kuulub ligi 2500 ruutmeetrit üle üheksa meetri kõrgust laopinda. Mälu järgi ei suudaks enam ükski töötaja kõigi kaupade asupaiga kohta ammendavat vastust anda, seda teeb arvuti.

“Kui räägime praegu efektiivsusest, siis on töömaht pigem suurenenud, aga inimeste arv vähenenud,” selgitab Orutar, kelle sõnul on nende töötajate arv langenud nelja aastaga 126 inimeselt 54 inimesele. Koondamis ei ole nad seejuures pidanud läbi viima, sest vajaduse vähenemine tööjõu järele oli juba prognoositud ning personaliga olid sõlmitud tähtajalised töölepingud.

“Masu on meid vastupidiselt õpetanud ja pannud mõtlema, kuidas efektiivsemalt tegutseda,” rõõmustab Orutar, rõhutades, et ettevõtte on nende aastate jooksul investeerinud järjekindlalt nii tööprotsessidesse (näiteks juurutanud Jaapanist pärit töömeetodi 5S) kui ka infotehnoloogiasse. Julge otsus on end ära tasunud ja ettevõtte on suutnud keerulise aja kiuste vastuvoolu purjetada.

Investeeringud teenivad tagasi

“Järgmine aasta on meie jaoks pöördepunkt nii käibe kui ka kasumi poolelt vaadates,” on mees üsna kindel. Seda laseb loota ka asjaolu, et investeeritud kuus miljonit krooni on hakanud end vaikselt tagasi teenima.

Oma valdustes liigub Orutar tähtsalt ja enesekindlalt. Temast õhkub rahulolu saavutatuga. “Meil on viis boksi, igaüks 2500 ruutmeetrit,” osutab ta käega üle lao viibates sissejuhatavalt. “Siin on Värska vesi, Setumaal toodetud, kuid kõik käib läbi meie lao. Nad ise ei pea üldse logistikaga oma pead vaevama. Meie täidame kõik nende klientide tellimused,” selgitab Orutar teenuste loogikat.

Kõigil klientide toodetel on laos oma aadress ning see võimaldab jälgida nende säilimistähtaegu ja kaupu väljastada vastavalt kliendi soovile. Näiteks tahavad suured kaubaketid, nagu ETK ja RIMI, et neile saadetud kaupadel oleks ees veel kaks kolmandikku säilimisajast, seda vastupidiselt üldlevinud tavale väljastada laost kaupu *first-in-first-out*-põhimõttel. Nii suurte kaubakoguste korral võimaldab tööd mõistliku ajakuluga ja täpselt teha vaid tarkvara, mille abil leiab laotööline soovitud kaubad hõlpsasti üles.

Ka tellimusi saavad kliendid esitada automaatselt. Kliendil tuleb tellimus lihtsalt oma firma andmebaasi sisestada ja sellest piisab – andmebaas on Logistika Plussi lahendusega liidestatud ning kõik soovid ja vajadused jõuavad *online*-kiirusel lattu.

Valmimas on uued arendused

Suur osa lao tegevustest ongi Logistika Plussis majandustarkvara poolt fikseeritav, juhitar ja kontrollitav. Programmi on pidevalt arendatud ja tegevusi automatiseeritud ning see on Tamuri meelest olnud teine oluline arenguetapp firma jaoks.

Näiteks valmib ettevõtte hiljemalt novembri alguseks käsiterminali esimene etapp. See tähendab, et kui uus kaup tuleb lattu, siis skannitakse toode kaasaskantava seadmega sisse ning programm arvutab ise välja, kuhu laoriilule kaup tuleb viia. Enne pidi laohoidja autojuhilt saadud paberi järgi ise kõik üle kontrollima ja andmed programmi sisestama. Ka inventuuri on sellise lahendusega imelihtne teha: käi vaid riikli juurest riikli juurde ja skanni tooted sisse. Seejärel printi välja aruandlus.

Eriahendused nõuavad tähelepanu

Tõeliseks pähkliks osutus ettevõttes aktsiisi- ja tollilao arendamine, kuna aktsiisikeskusele ning maksu- ja tolliametile esitatav aruandlus on väga keeruline ja seadustega peenelt reguleeritud. “Kuna me ei paku stampteenust, vaid erinevaid keerulisi lahendusi, siis eks olime jännis nii meie kui ka arendaja,” meenutab Orutar. Arendajal puudus inimene, kes



Elcoteqi tooteliini juhi kohalt logistikafirmat Logistika Pluss juhtima tulnud Toomas Orutar on majandustarkvara abiga viinud ettevõtte uuele tasemele.

“Masu on meid õpetanud ja pannud mõtlema, kuidas efektiivsemalt tegutseda.”

tundnuks põhjalikult aktsiisi- ja tollimaksu seadust, ning nemad ise ei osanud alati kõike küsida. Mure oli aga selles, et kui kuskil programmis läks midagi valesti, siis viga aina süvenes ja ajas valeks kogu aruandluse.

Nüüdseks on need probleemid õnneks ületatud ning ametkonnad on ettevõtte kvaliteeti aktsepteerinud. “Tänaseks on meil ikka väga hea asi,” rõõmustab ka Orutar, kes pürgib üha uuemate sihtide poole, suutmata tehtut pikemat aega imetlema jääda ning käed rüpes istuda.

“Kui eesmärk on käes, siis hakkab vaatama, kuidas veelgi enam saavutada,” kõlab üks mehe kreedosid, mida ta ettevõttele üle kannab. Ühtlasi on sellest ajendatud ka firma soov jätta oma jalajälg hulgimüügisektorisse, alustuseks koostöö näol Maximaga.

Siit jõuame ka ettevõtte kolmanda tähtsa arenguetapini – laienemine uutesse valdkondadesse. Kuna tarkvaraplattform on väga hea liidestatavusega, pole siingi probleeme. Müügi jaoks vajalike täienduste sissevõtmine kestab BCS Itera esindaja sõnul ligikaudu kuu aega ning on ettevõtte jaoks rahaliselt soodne. Nii peaski Logistika Pluss sukelduma uutesse tegevustesse juba hiljemalt novembrist.

OÜ Logistika Pluss

Logistikakeskus valmis septembris 2006

Laopinna suurus: 12 600 m²

Lao kõrgus: 9,3 m

Käibe kasv:

2005. aasta käive 6 mln krooni;

2008. aasta käive üle 36 mln krooni.

Logistika Plussi kasvu toetav majandustarkvara:

- laohalduse juhtimise lahendus:
 - kaupade vastuvõtt, ladustamine, noppimine, komplekteerimine ja lähetamine,
 - veoringide juhtimine,
 - adresseerimissüsteem,
 - töökorralduste prioriteetsuse juhtimine;
- käsiterminalide lahendus (kauba vastuvõtt ja ladustamine);
- laoteenuste haldamise lahendus kõikides ladudes (laotegevuste ja laomahtude arvuline analüüs);
- reklamatsioonide haldus;
- tolliterminali lahendus;
- peenkauba lahendus;
- aktsiisilahendus;
- tollilahendus;
- töötlemislaos lahendus;
- pandipakendite lahendus;
- omanikuvahetuse lahendus;
- hulgimüügilahendus;
- raamatupidamis- ja finantslahendus;
- elektroonilised andmeliidesed klientide tellimuste haldamiseks.

KOMMENTAAR

Erko Tamuri, AS-i BCS Itera juhataja

“Logistika Plussi edu trump on hea fookusseerumine oma valdkonnas ja IT-lahenduse usaldamine oma ärihuve silmas pidades. Nad on ennast selle toel arendanud ja saavad ka uusi teenuseid selle pealt operatiivselt pakkuda.

Kui kolm ja pool aastat tagasi IT-partnerina Logistika Plussiga käed löime, ei olnud neil isegi seda logistikakeskust, kus nad praegu oma äritegevust korraldavad. Nende visioon oli julge, eriti kuna toetusid selles tugevalt IT-lahendusele. Tollal pakkusid nad ainult aktsiisi- ja tollilao teenust ja ettevõtte tervikuna kasutas selleks erinevaid lahendusi. Laohalduslahendust neil üldse ei olnud.

Kuna ettevõtte kuulub kontserni, on ka teised sidus- ja tütarettevõtted majandustarkvara platvormi oma äri huvides kasutama hakanud.

Plattform on usaldusväärne. Kui on uus äriidee, siis on võimalik seda märkimisväärselt väiksemate kuludega ellu rakendada.”

Vajalik info õigel ajal

Autor: **Urmas Raude**, BCS Itera ERP-konsultant

Olulistest muutustest äriprotsessides ja koostöös on töötajatele, partneritele ja klientidele kerge teada anda äriteavituse abil – see on lihtne lahendus, mis saadab vajaliku sõnumiga e-teate otse majandustarkvarast.

Äriteavituse abil võib olla kindel, et kõik olulised grupid saavad muutustest äritegevuses teada õigel ajal ning neil on info, et tegutseda vastavalt muutunud plaanidele. Et info jõuaks õigel ajal õigete inimesteni, tuleb majandustarkvaras eelnevalt kirjeldada sündmusi ja/või olukordi, mille kohta soovitakse teateid saata, samuti grupe või isikuid, kellele teade saadetakse. Edasi korraldab juba äriteavituse lahendus: teavitus olukorra tekkimisel saadetakse valitud gruppidele automaatselt e-kiri koos olukorra täpsema kirjeldusega.

Taoline ühekordne oluliste sündmuste ja informeeritavate gruppide määramine hoiab edaspidi kokku aega, mis kuluks info otsimisele iga päevaga aina suurenevast andmehulgast. Keskenduda saab ainult teabele, mis on määratud gruppide jaoks oluline. Tekib olukord, kus ettevõtte töötajad on teadlikud kõigist olulistest sündmustest. See annab võimaluse asuda tegutsema juba tükk aega enne, kui olukord muutub kriitiliseks. Näiteks võib äriteavituse lahenduse abil jõuda määratud isikuteni teade, et tarne või tootmistellimuse täitmine hilineb või olulise kaubaartikli kogus on langenud alla vajaliku taseme. Seejärel saab ettevõttes juba varakult planeerida vajalikud muudatused äritegevuses või jagada infot klientidele, tarnijatele ja äripartneritele.

Eelhäälestatud teavitus informeerib olukorra muutusest:

ostutellimus – vaja on kinnitada kaupade saabumist: äriteavitus saadab valitud isikutele info, et kaup saabub;

ostutellimus – tarnijalt on saamata tellimuse kinnitus: äriteavitus saadab tarnija esindajale teate, et tellimuse kinnitust pole saabunud;

ostutellimus – kaup pole tarnijalt saabunud: valitud isikud saavad kauba viibimise kohta teate, kui kaup ei ole saabunud lubatud päeval;

tootmistellimus – tootmine hilineb: tootmisjuht saab teate, et tellimuse täitmine pole alanud ettenähtud ajal või lõpetatakse plaanitud hiljem;

varud – kaubavarude taseme kontrollimine: tarnija või logistikud saavad hoiatuse, et mingi kauba kogus on laos langenud alla etteantud taseme;

tootmiskomplekt – retsepti on uuendatud: ostujuht või teised valitud isikud saavad teate, et tootmiskomplekt on muutunud.

Võit äriteavituse lahendusest

Äriteavitus:

- võimaldab tõhusamat ajakasutust, sest aitab keskenduda kriitilistele valdkondadele äris;
- tagab tarneahela parema mõistmise ja kontrolli;
- ühendab äriprotsesse ja olulisi andmeid;
- annab teada kitsaskohtadest, enne kui nad muutuvad probleemiks.

Paberivabadus muudab ettevõtte tõhusamaks

Autor: Leho Hermann, BCS Itera ERP müügikonsultant

Ettevõtte efektiivsuse tõstmiseks on võimalik majandustarkvaras automatiseerida äridokumentide liikumist ettevõtte sees ja ettevõtete vahel.

Iga ettevõtte saab oma hankijatelt arveid ja saadab ise oma klientidele arveid. Saabunud ostuarve teekond võib paberkujul võtta ettevõtte sees nädalaid ning kulutada kuus kümneid tunde finantsosakonna ning kulujuhtide väärtuslikku aega. Üheks uueks võimaluseks on üle vaadata, kuidas toimib arvete ringlus majasiseselt ja oma partneritega.

Arvete saatmise puhul on praegusel ajal valdav, et iga kuu lõpus genereeritakse mingi kogus arveid, mis saadetakse posti teel laiali. See tähendab kulu paberile, ümbrikutele ja inimesele, kes seda tööd teeb. Alternatiiviks on eArvekeskuse lahendus, mis võimaldab suunata paberarvetega tegelemise majast välja või muuta kogu protsessi paberivabaks.

Arvete saatmine majandustarkvarast

Üks võimalus on saata arved majandustarkvarast Eesti Posti. Arved lähevad majandustarkvarast Eesti Posti poole teele elektrooniliselt: ettevõttel ei ole vaja neid ise välja printida, ühekaupa ümbrikusse panna, margiga varustada ning postkasti toimetada. Müügiarved trükitakse välja Eesti Postis ning toimetatakse hiljemalt ülejärmisel tööpäeval kliendile. Teine võimalus on saata arved välja e-arvetena. Sealjuures ei ole õige e-arveks lugeda PDF-i. PDF-arve saaja peab endiselt tegema käsitööd arvel oleva info kasutamiseks (pangas ülekande teostamiseks, majandustarkvarasse sisestamiseks). E-arve on raamatupidamisdokument, mida on võimalik saata, vastu võtta ning säilitada elektroonselt. Kui saaja on liitunud e-arvete vastuvõtmise võimalusega, siis on e-arveid eArvekeskuse kaudu võimalik saata otse klientide majandustarkvaradesse.

E-arvete saatmise võimaluse kasutamiseks saab Dynamics NAV-i kasutaja oma lahenduses määrata kliendikaardil, et kliendile tuleb saata arved arvete operaatori kaudu. Kui arve on valmis, siis suunatakse arve konteerimisel automaatselt vaheserverisse, kust see ilma lisakäsitööd tegemata imporditakse kliendi ERP-tarkvarasse.

Arvete elektroonne kinnitamine

Suuremates mitme vastutustasandiga ettevõtetes on enamasti kohustuslik kuluarved kinnitada enne nende maksmisele suunamist. Tüüpiliselt liiguvad arved paberkujul laualt lauale, kus need saavad kas allkirja või pitseri. On oht, et arve ununeb kuhugi lauale teiste paberite vahele, läheb üldse oma teekonnal kaotsi või jääb ootama kinnitust kelleltki, keda pole parasjagu majas.

Kinnituste kiirendamiseks ja kindlamaks muutmiseks on eArvekeskuse keskkonnas olemas spetsiaalne kinnitusringi toiming. Kõik saabuvad ostuarved (paberarved, PDF-arved,

e-arved) registreeritakse eArvekeskuse ostuarvete registris, kust sekretär või finantsosakonna töötaja saab need saata ettevõttesisesele kinnitusringile. Kinnitajale saabub e-postiga teavitust uuest kinnitusootel olevast arvest ning personaalne link. Lingile vajutades on võimalik näha arvet PDF-kujul koos eelmiste kinnitajate kommentaaridega ning võimalusega arve koos oma kommentaaridega edasi suunata.

Arvete elektroonne kinnitusring muudab arvete kinnitamise mugavaks ning kulujuhid ei pea selleks otstarbeks isegi kontorisse tulema. Finantsosakonnal on pidev ülevaade arvete liikumisest, lähenevatest maksetähtsustest ning sellest, kelle "elektroonilise lauanurgale" on arve kinnitusootele jäänud. Kinnitatud arved jõuavad koos kinnitajate kommentaaridega (või ka nende määratud analüütikaga) otse Microsoft Dynamics NAV-i, kus raamatupidajal on võimalik arve üle kontrollida ning seejärel vajalikud kanded sooritada.

Dokumente säilitatakse kogu säilitustähtaja ulatuses (seaduse järgi seitse aastat) koos kinnitusringi kommentaaridega eArvekeskuses.

Arved ringlevad paberita

Arvete saatmine majandustarkvarast võimaldab:

- saata arve NAV-ist otse Eesti Posti väljatrükkimiseks ning kliendile kohaletoimetamiseks;
- saata e-arveid teistele e-arvete vastuvõtjatele;
- saata e-arveid internetipanka.

Arvete muutmine elektroonseks toob kokkuhoiu

Igakuine ostuarvete arv	400	600	800	1000	1200
Ligikaudne kokkuhoid kuus (kroonides)	9000	14 000	18 000	23 000	28 000
Ligikaudne kokkuhoid aastas (kroonides)	108 000	168 000	216 000	276 000	336 000

Allikas: EArvekeskus, www.arvekeskus.ee

Elektroonsed arved liiguvad paberarvetest kiiremini

- Arved jõuavad õigel aja raamatupidamisse.
- Arved ei lähe ettevõtte sees kaduma ning tekib selge ülevaade arvete kinnitamise staatusest.
- Lähetuses või kontorist eemal viibivate töötajate lauad ei ole enam arvete kinnitamisel pudelikaelaks.
- Kulujuhid ei pea arvete kinnitamiseks kontorisse tulema.

LOE LÄHEMALT www.arvekeskus.ee

Ärianalüüsi esimesi samme õpetab standardne lahendus

Ettevõtte, kes soovib samm-sammult alustada oma ärianalüüsi lahenduse juurutamist, on soovitatav kasutada standardiseeritud BI-lahendust BI4Dynamics.

Ärianalüüs on üks olulisemaid valdkondi ettevõtte juhtimisel. Aruannete koostamine ja konsolideerimine, trendide ja seoste otsimine ettevõtte erinevates tegevusharudes, adekvaatse juhtimisinfo olemasolu (nn ühe tõe olemasolu ettevõttes) – see eeldab ettevõttes korralikult toimivat majandustarkvara lahendust ning andmete läbimõeldud ülesehitust. Taolise analüüsiga alustades on hea kasutada BI4Dynamicsi standardlahendust, milles on enamikku kliente rahuldavad valmisrakendused. Lahendust on võimalik kiirelt juurutada ja lihtne õppida.

BI4Dynamics on terviklik ärianalüüsi lahendus, milles on andmeait, automaatsed protseduurid igapäevasteks andmete uuendamisteks, Microsoft Excelis koostatud eelaruanded ning OLAP-kuubikud. OLAP-kuubikuteks nimetatakse andmekuubikuid, mis on andmekogumid erinevatest ärivaldkondadest: müük, ladu, ost jne. Neid andmekogumeid on ärianalüüsi lahenduste abil hea kõikvõimalikes vaadetes omavahel võrrelda. Standardlahenduses saab müügi-, ostu- ja laoandmete ning samuti müügi- ja ostuvõlgade andmete analüüse teha näiteks regiooni, müügiisiku, projekti, osakonna, lao jne järgi. Lisaks kindlaks määratud võimalustele on iga valdkonna jaoks olemas ka omad spetsiifilised analüüsivõimalused. Peamised valdkonnad ja analüüsivõimalused ärianalüütika lahendusega alustamisel:

- müügianalüüs** – kasutatakse 21 mõõdikut ja 26 tunnust;
- müük kliendi liigi järgi** – kliendiandmestiku kanded sobitatakse teiste andmestike kannetega (näiteks kaubad, pearaamatu kontod, ressursid, põhivarad) ja see võimaldab saada täielikku ülevaadet müügist klientidele;
- maksja / ostja / kauba saaja** – lahendus kaasab müügilähetuse info, et analüüsida koguseid ja väärtusi suvalise ette antud parameetri järgi;
- müügivõlgade trendid ja maksedistsipliin** – võimalik on uurida suurt hulka võtmenäitajaid eri tunnuste abil: keskmine debitoorne võlgnevus kokku ja päevades, keskmine üle tähtaja võlgnevus päevades ja võlgnevuse koefitsient pluss klientide makseharjumuste muutumine ajas;
- lao võtmenäitajad ja lao ringlus** – võtmenäitajad võimaldavad lao ja lao ringluse põhjalikku analüüsi;



Leho Hermann, ERP müügikonsultant

müügi- ja ostutellimuste päevaväljavõtted –

lahendus võimaldab jälgida kliendi tellimuste ajalugu, analüüsides tellimusi summa, koguste, allahindluste ja staatuse muutuse järgi. Lisaks võimaldavad päevaväljavõtted majandustarkvara andmeidast jälgida ja analüüsida kõiki konteerimata dokumente (tellimused, koondtellimused, arved ja kreditarved jms).

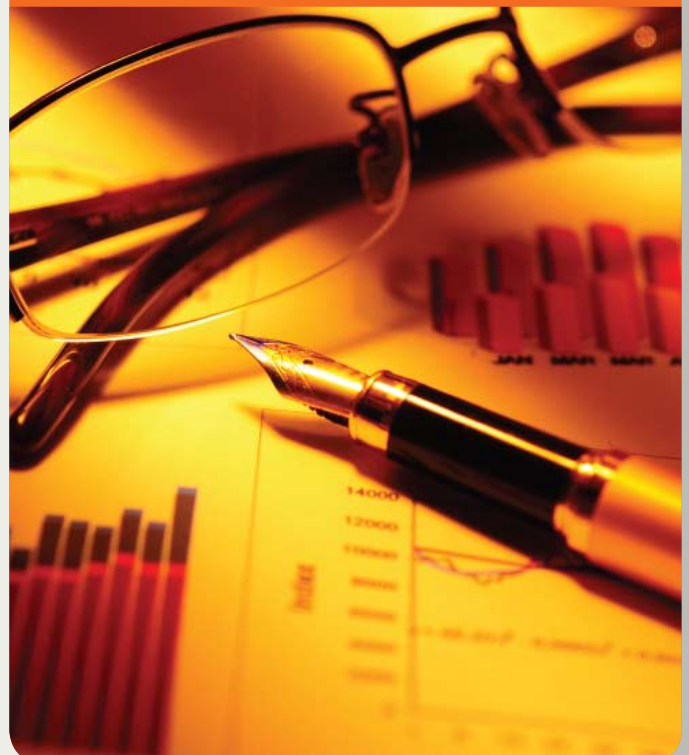
BI4Dynamicsi lahendus toetab Microsoft Dynamics NAV-i ja Microsoft SQL Serveri andmebaase.

LOE LÄHEMALT

www.bi4dynamics.com

BI4Dynamics

- **Terviklik lahendus juurutatakse vaid 1 päevaga.**
- **Standardlahenduse moodulid: müük, ost, ladu, müügivõlad, ostuvõlad, pearaamat.**
- **Lisatavad moodulid: müügitellimused, ostutellimused, kontoanalüüsid, tootmine, hooldus, projektihaalus.**
- **Andmekuubikutega on lihtne ühendust luua. Selleks võib valida meelepärase toote, näiteks MS Exceli.**



Kliendiportaal aitab majandustarkvarast võtta parimat tulemust

Autor: Leho Hermann, BCS Itera ERP müügikonsultant

Majandustarkvarast parima tulemise saamiseks on lisaks majandustarkvara juurutuspartneri igapäevasele toele võimalik väga edukalt kasutada ka tootjapoolset kliendiportaali. Kui ettevõtte on uue majandustarkvara juurutamise lõpetanud, siis enamasti tehakse juurutuspartneriga kokkulepped, millistel tingimustel (sh maksumus) hakkab toimima edaspidine toeprrotsess: probleemide ja uute jätkuprojektide lahendamine või näiteks uutele kasutajatele koolituste läbiviimine. Peale juurutuspartneri igapäevase toetuse on aga võimalik väga edukalt kasutada ka otse tootjapoolseid kliendiportaalide.

Üheks selliseks kliendiportaalks on CustomerSource. Selle kliendiportaali on Microsoft loonud kõigi Microsoft Dynamics toodete klientidele, et maksimeerida oma lahendusest saadavat kasu ning vähendada pikaajaliselt toekulusid. Veebilehelt võib leida kogu info ettevõttes kasutatava ERP-lahenduse kohta, alustades administratiivsest infost kuni erinevate foorumite ning e-koolitusteni välja.

Portaalist võib leida

...detailed infomaterjalid ERP-lahenduste kohta.

Manuaalid erinevate moodulite kohta, mis annavad ülevaate kasutusvõimalustest. Nende abil on võimalik saada ülevaade, mida majas oleva lahendusega lisaks olemasolevale veel teha. Väga tüüpiline on, et esimeses etapis juurutatakse ainult teatud osa kõikidest nendest lahenduse võimalustest, mida ostetud litsents võimaldab. Seega on väga hea, kui on kirjalikud materjalid, kust saab ammutada lisateadmisi nende võimaluste kohta, mis on küll reaalset olemas, kuid pole töösse pandud. Võib-olla ei pruugi kõiki kohe vaja minna, kuid kindlasti on hea, kui majas on olemas teadmine, milliseid võimalusi soetatud ERP-lahendus pakub.

...ülevaated (Statements of Direction), mis suunas ERP-turg ning Dynamicsi lahendused liiguvad.

Praktika on näidanud, et meie riigi väiksuse tõttu ei suuda me alati ise olla esirinnas uute ideede genereerimisel. Sel juhul on hea, kui on olemas koht, kust saab infot mujal maailmas samas vallas toimiva kohta. Microsoft annab klientidele tulevikustsenaariumides suunised, mis võiks ERP-vallas juhtuda kolme, viie või seitsme aasta pärast. Selle põhjal saab Eesti klient teha otsuseid, kuidas arendada oma ERP-lahendust või kuidas muuta äriprotsesse, et ajaga kaasas käia.

...foorumid Microsofti toodete kohta. Foorumites on võimalik küsimusi esitada või mõtteid vahetada teiste omasuguste lõppkasutajatega või saada tagasisidet otse Microsofti spetsialistidelt. Kes on harjunud foorumi-tüüpi



suhtluskeskkonnaga, need teavad, et tänu heas mõttes kirjule kasutajaskonnale on alati võimalik saada oma probleemidele tuge või leida ideedele toetajaskonda.

...teadmusbasisid (knowledge-base). Baasidesse on kogutud erinevad probleemid, infokillud, soovitusid jms ERP-lahenduste kohta. Kui kasutajal tekib mingi küsimus, siis enne selle esitamist partnerile on võimalik teadmusbasisist otsida, kas keegi on äkki juba varem olnud sarnase probleemi ees ja sellele vastuse leidnud. Tüüpiline küsimus on, et milliseid operatsioonisüsteeme minu ERP-lahendus toetab. Teada saamiseks piisab paari tunnussõna sisestamisest otsingumootoris ja vastus tuleb mõne minutiga.

...e-koolitused. Need on 15–60-minutilised interaktiivsed sessioonid, mis keskenduvad kindlale valdkonnale. Koolituse jooksul antakse kasutajale ülevaade mooduli võimalustest ning õpetatakse samm-sammult seda ka kasutama. Seega ei ole koolitus lihtsalt loengu vormis kuulamine, vaid pigem praktiline seminar, kus on võimalik saada reaalne kasutamisoskus mingi kindla funktsionaalsuse piires.

Lisaks sellele, et e-koolitused aitavad olemasolevatel kasutajatel teadmisi juurde saada, on see ettevõttele hea võimalus hoida kokku koolituskulusid ning lasta uutel majandustarkvara kasutajatel läbida interaktiivsed sessioonid, mis annavad esimese pildi ERP- võimalustest. Protsessispetsiifilised nüansid saab selgeks õpetada ka ettevõtte enda peakasutaja. Kokkuvõtvalt aitab kliendiportaal iseseisvalt leida oma probleemidele lahendusi, küsimustele vastuseid, ideedele toetavat materjali jne. Kui kõiki loetletud võimalusi aktiivselt kasutada, siis annab see pikemas perspektiivis kindlasti nii rahalist efekti kui ka parandab ERP-lahenduse kasutamist tänu sellele, et pidevalt suurendatakse majasisest oskusteabe hulka oma majandustarkvara kohta.

Microsofti kliendiportaal on aadressil
<http://www.microsoft.com/dynamics/en/us/customersource.aspx>



Metoodika hoiab tarkvara juurutamisel korda

Autor: Külli Rebane, BCS Itera ERP-lahenduste projektijuht

Majandustarkvara kasutuselevõtt toob kaasa muudatusi kogu ettevõttes. Seetõttu on oluline, et kõigil oleks selge arusaam, mis ja kuidas hakkab toimuma. Üks võimalus on tarkvara juurutamiseks kasutada Microsoft Dynamics SureStepi metoodikat.

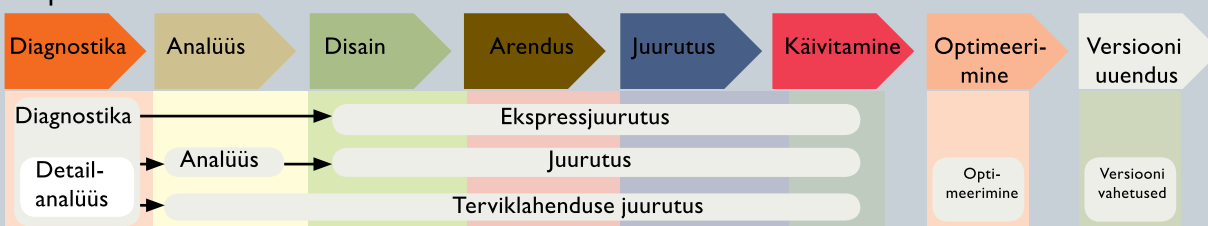
Majandustarkvara lahenduste (ERP-lahendused) juurutamine on pikaajaline ning paljudest rollidest ja etappidest koosnev protsess. Seda on lihtsam läbi viia ja hallata kui järgida seejuures kõikidele osalistele teadaolevaid mängureegleid. ERP-projektide läbiviimiseks on maailmas välja töötatud erinevaid mooduseid. Microsoft Dynamics SureStep on mõeldud nii terviklahenduste juurutuseks kui ka lahenduste hilisemaks haldamiseks. Samuti

on sellega sobiv läbi viia erinevaid jätkuprojekte, sõltumata ettevõtte või lahenduse suurusest või kestusest. SureStep on abivahend projektide edukaks ja õigeaegseks ning kokkulepitud eelarve ja kvaliteediga läbiviimiseks.

Juurutuse käigus läbitakse kindlad sammud, milles igal projektis osalejal on täita kindel roll. Teada on ka tulemus, milleni tegevuskava järgides tuleb jõuda. Kvaliteedi tagamiseks on igas etapis ka teatud hulk kohustuslikku dokumentatsiooni ning vahendid muudatuste, riskide, eelarve ja ajakava ning suhtluse haldamiseks.

Tarkvara juurutamine Microsoft Dynamics SureStepi järgi

Etapid



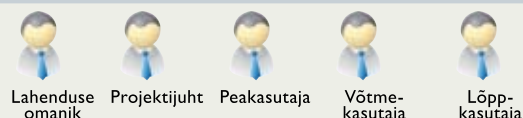
Kõiki etappe läbivad protsessid

Äriprotsesside analüüs Seadistamine Andmeülekanne Infrastruktuur Installeerimine Liidestamine Testimine Koolitus

Projektijuhtimine

Riskijuhtimine Skoobi haldus Muudatuste haldus Ajakava/Eelarve Ressursihaldus Kommunikatsioon Kvaliteedijuhtimine Müügijuhtimine

Täitja rollid



Diagnostikaetapp

ERP-projekt algab hetkest, kui ettevõtte teadvustab endale vajaduse uue tarkvara järele. Selleks ajaks ei pruugi veel olla teada, milline tarkvara toetab ettevõtte protsesse kõige paremini ning millega edasi liikuda. Diagnostikaetapi käigus kaardistatakse protsesside ja/või tarkvara kitsaskohad ja ootused uuele lahendusele. Pannakse paika esialgne projekti ulatus. Etapi tulemusel loodav dokumentatsioon on heaks alusmaterjaliks sobivaima lahenduse valimisel.

Analüüsietapp

Eesmärk on väga detailselt kirjeldada ettevõtte praeguseid ning tulevase äriprotsesse ning seejärel äriprotsessidest tulenevalt ka nõudeid tarkvarale.

Disaini- ehk projekteerimisetapp

See koosneb tegevustest, millega pannakse analüüsist saadud info põhjal paberile väga konkreetne ettekujutus ettevõtte tulevases tarkvaralahendusest koos kõikide vajalike tarkvarakohanduste detailse kirjeldusega. Kuna edasine töö toimub disainidokumendis kokku lepitud lahendusega, siis võib öelda, et tegu on ühe tähtsama etapiga juurutusprotsessis. Selles etapis on ettevõtte võtmeisikute aktiivne osalemine kriitilise tähtsusega.

Arendusetapp

Programmi viiakse sisse disaini käigus kokku lepitud standardtarkvara muudatused.

Juurutamine

Siin toimub eelnevates etappides välja töötatud lahenduse töösserakendamine ehk tehakse vajalikud seadistused, kantakse üle või sisestatakse tööks vajalikud andmed ning testitakse lahenduse igapäevatööks valmisolekut. Juurutusetapi lõpus kaasatakse koolituste käigus projekti aktiivselt ka kõik tulevased lõppkasutajad.

Käivitamisetaapp

Keskendutakse ettevõtte lõppandmete laadimisele uude süsteemi ning ettevalmistatud lahendus võetakse ettevõttes realselt kasutusele.



Eelista kindlat metoodikat:

- **see tagab, et kõikide projektide elluviimisel rakendatakse sarnast lähenemist. See omakorda annab kindluse, et läbitavad etapid ning rollijaotus on osalistele teada;**
- **paraneb kommunikatsioon kliendi ja IT-partneri vahel ehk räägitakse rohkem ühte keelt;**
- **ootused ning tulemused on kaardistatud ja mõõdetavad;**
- **tekib väga kindel arusaam tegevustest, millega lõpptulemuseni jõutakse;**
- **kujunevad kindlad projektijuhtimise rutiinid, juhised ning dokumentatsioon.**
- **kasutada saab teiste (rahvusvahelisi) parimaid teadmisi ja kogemusi, mitte ei pea ise midagi avastama hakkama.**



Terviklikud tootmislahendused teadlikele ettevõtetele

Microsoft Dynamics NAV annab vabaduse
keskenduda äritegevusele

BCS Itera
Microsoft Business Solutions partner Eestis

AS BCS Itera, Pärnu mnt 130, 11317 Tallinn
tel 6503 380, e-post itera@itera.ee, <http://www.itera.ee>

BCS Itera omab Microsoft Business Solutionsi poolt välja antud ärirakenduste juurutamise
sertifikaati (välja antud 01.07.2003), millega on tunnistatud ettevõtte ärirakenduste juurutusmetoodika
vastavaks Microsoft Business Solutions ametliku juurutusmetoodikaga.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

