

# MAJANDUSTARKVARA ÜLEARENDUST TEKITAB TÖÖTAJATE KONSERVATIIVSUS

▣ AUTOR: Tanel Raig



ASi KLICK EESTI IT-JUHT ANDRES ELLO ON MAJANDUSTARKVARA STANDARDLAHENDUSI MUUTNUD ETTEVÕTTE VAJADUSTE JÄRGI. SAMAS VÕITLEB TA ARENDUSETTEPANEKUTE VASTU, MIDA TÖÖTAJAD TEEVAD, ET VÄLTIDA UUENDUSI JA TÖÖ-TADA EELMISEST TARKVARAST SISSEHARJUNUD VÕTETEGA.



ANDRES ELLO • AS Klick Eesti IT-juht

## Mis arengufaasis hakkas Klick kasutama ERP-lahendusi?

Kõigepealt kasutati Accessi-põhiseid lahendusi. Pärast seda läksime Eeva peale (see võis olla aastal 2005) ja kasutasime seda üle kolme aasta. Eeva oli meil paralleelselt Microsoft Dynamics NAViga kasutusel tegelikult eelmise aasta septembrini. Alles siis läksime ka NAVis üle palgamoodulile ja Eeva jäi lõplikult kõrvale.

## Mis sundis majandustarkvara vahetama?

Oli ajajärk, kus laienesime Lätti ja Leetu. Siis oli meil 30 poodi ja vana lahenduse jõudlus ei vedanud enam välja. Tollase lahenduse põhjal ei olnud võimalik teha pan-Baltic äri. See oli peamine põhjus, mis viis uue tarkvara otsinguni.

Täna on majandus teinud pöördeid ja me oleme oma äriaga jäänud taas Eesti-keskseks, kuid oleme rahul, et kasutame NAVi.

## Milliseid plusse teile praegu kasutatav majandustarkvara annab?

Meie jaoks on oluline, et tarkvara toimiks ka *offline*-lahendusena. Varem pidid kassad online'is olemiseks võrgus olema ja kui võrku ei olnud, siis tööd teha ei saanud. Nüüd jätkub töö ka ilma võrguta. Iga kassa tööjõudlus sõltub nüüd kassast endast, mitte sellest, kui koormatud või mittekoormatud on server.

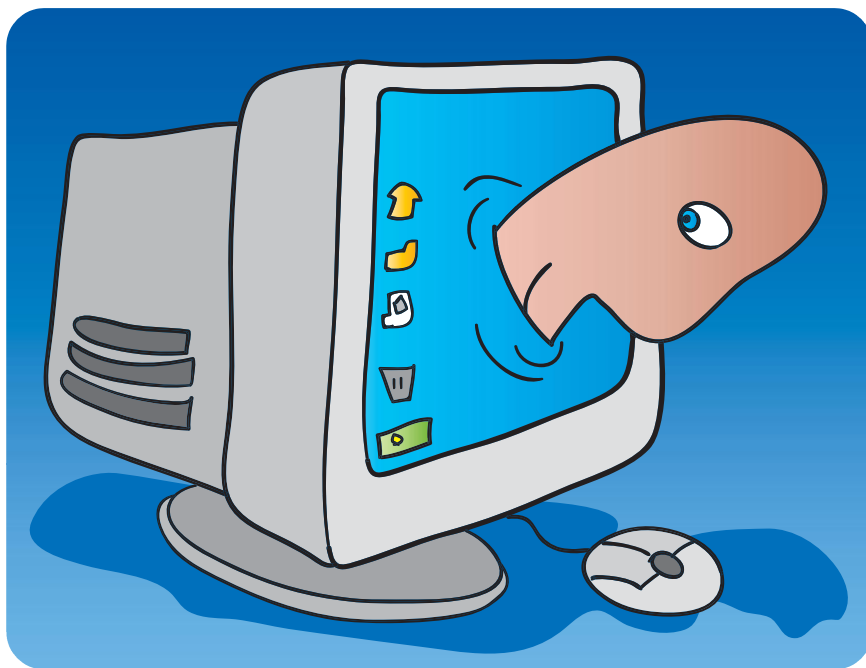
Hea on aruandluse pool. NAVist on palju lihtsam andmeid eksportida Excelisse ja seal neid soovi kohaselt edasi töödelda. Eevast oli Excelisse andmeid saada raskem.

Vana tarkvaraga oli probleem ka aastalõppudel. Kui aasta hakkas lõppema, siis mõjutas see jõudlust. Iga aasta tehti uus andmebaas, et see toimiks kiiremini. NAVi oleme kasutanud kaks aastat ja siiani on meil andmed ühes baasis.

## Kuivõrd on Klicki vajadusi rahuldanud NAVi standardlahendused ja kui palju on tulnud lahendusi täiendada vastavalt teie vajadustele?

Kindlasti on tehtud uuendusi ja igasuguseid liidestusi. Neid nähti ette juba disainifaasis. Selle aja jooksul, mis mina olen IT-juhiks olnud, oleme kasutusele võtnud palgamooduli. See on küll tegelikult omaette projekt ja seda me arenduseks ei loekski. Samuti oleme kasutusele võtnud kinkekaardid. NAVis on selleks standardfunktsioon olemas, kuid see ei olnud meie jaoks turvaline. Arendasime seda edasi ja nüüd tehakse alati serverisse päring ning kontrollitakse kinkekaardi kehtivust.

Oleme täiendanud mitmeid aruandeid. Meil on vaja, et Exceli failina saadetakse ettemääratud ajal ja kujul e-postile mingid aruanded. Samuti oleme muutnud ettemaksu lahendust. See on sarnane kinke-



## KLICK EESTI

Tegevusalaks jaekaubandus:  
18 poodi ja veebipood,  
kaubamärk Klick  
Müügikäive 2009: 12 mlj eurot  
Töötajaid:  
keskmiselt 90-110  
Majandustarkvara kasutajaid:  
kõik töötajad

### Majandustarkvara lahendused:

- NAV (terviklik majandustarkvara)
- LS Retail (jaekaubanduse erilahendus)
- BCS Itera palga- ja personalilahendus

kaardi lahendusega, kus serveris hoitakse infot selle kohta, kas ettemaks on tasutud või on see aktuaalne.

Enda käe järgi on tulnud NAVis päris palju muuta. Puhas standardlahendus ei ole algusest peale meid rahuldanud.

### Kui palju on nende oma käe järgi sättimiste juures tehtud ülearendusi ehk arendusi, mida hiljem tegelikus töös ei kasutata?

Ülearendusi tekkis päris esmasel tarkvara rakendusse võtmise ajal. Siis pandi disainifaasis kokku palju nõudmisi, mis tulenesid tihti inimeste harjumisest vana tarkvaraga. Inimesed ei teinud ise selgeks või ei selgitatud neile piisavalt hästi, kuidas uue tarkvaraga saab asju ajada. Siis nõutigi mitmeid asju, mis tulenesid vanast kasutusharjumusest. Alguses neid ehk kasutatigi, kuid ajapikku õpiti tundma NAVi

võimalusi ning sissearendatud erisused on jäänud tähelepanuta. Ma arvan, et ülearendused on tihti probleemiks seal, kus inimestel on vanad harjumused sees.

### Kuidas ülearendusi vältida?

Töögrupil, kes nõudmisi kokku paneb, peab olema rohkem aega süveneda tarkvara nõudmistesse. Nad peavad aru saama, kuidas protsessid toimivad. Teise asjana tuleks kuidagi rohkem motiveerida inimesi, et nad oleks avatud uutele lahendustele.

### Kuidas teie olete inimesi motiveerinud?

Kui me palgamooduli kasutusele võtsime, üritasime kasutada võimalikult standardilähedast lahendust. Meil oli tekkinud arusaam, et ei ole mõtet taga ajada seda, kuidas käis vanasti, vaid vaadata, kuidas saab toimetada uue lahendusega.

Arendustundide osas annab see päris kõva säästu, kui kasutada olemasolevat. Motiveerisime inimesi sellega, et eesmärk on arendus võimalikult soodsalt toimima saada. Präänikut ei ole me otsestest andnud.

### Kas arenduste läbiviimiseks on paika pandud mingi kindel tööprotsess?

Sõltub arenduse mahust, kas see on väiksem asi või suurem (nt palgamoodul). Väiksema puhul on lihtne: paneme kokku nõudmised ja kooskõlastame need osakonnaga, keda see muudatus mõjutama hakkab. Siis küsin koostööpartnerilt lahendusele pakkumise. Kui juhatus pakkumise sobivaks kiidab, siis annan selle töösse. Kui lahendus on valmis, saab see asjasse puutuva osakonnaga testitud ja kinnitatud. Kui kõik toimib, siis tõstame uue lahenduse päris baasi üle.

Suurema projekti, palgamooduli puhul andsime aga arendajale suhteliselt laiapõhjalise ülesandepüstituse: tahame hakata kasutama NAVi palgamoodulit ja palume spetsifikatsiooni, mida NAVi palk pakub. Saime ka mingi küsimustiku, mille ära täitsime, ja siis läkski tegemiseks. Tagantjärele mõeldes oleks pidanud mõningaid asju rohkem lahti kirjutama. Meil olid mõned erisused, mis on standardlahendusest teistmoodi. Samas ei ütleks, et need ainult meie erisused oleks. Näiteks on meil üks inimene, kes saab tunnipalka pluss kuupalka. See pole ju väga erandlik, kuid ometi võttis selle lahendamine päris palju aega. Õnneks tuli see probleem juba testis välja.

#### Kui oluline on testiperiood?

Üle testida on suhteliselt raske. Palgamooduli puhul käis meil üleminek küll suhteliselt kiiresti. Eesmärk oli enne euro tulekut valmis saada, nii et testimiseks

#### Kuidas eurole üleminek sujus?

Täiesti sujuvalt. Alustasime ettevalmistuste ja testimisega üsna vara. Tegime kaks test-üleminekut. Tegelik üleminek võttis vähem aega, kui olime prognoosinud. Esimese testi tegi koostööpartner ja mina vaatasin pealt. Teise ülemineku tegin mina ja koostööpartner vaatas pealt. Päris ülemineku tegin mina. Üleminek oli juba 2. jaanuari õhtuks valmis ja 3. jaanuaril said kasutajad süsteemi sisse. Väikeseid probleeme oli, aga laias laastus asi toimus. Ise prognoosisime, et kui hästi läheb, siis 4. jaanuaril saavad inimesed tööle hakata.

#### Kas teie veebipood töötas aastavahetusel?

Veebipood ja fotopood olid maas. Kõikvõimalikud majandustarkvaraliidesed olid ülemineku ajaks kinni keeratud. Veebipood ei ole küll majandustarkvaraga liidestatud, kuid inimene, kes veebipoe eest vastutab, pidas targemaks selle kinni keerata, et ära hoida segadused pangamak-

## „ÜLEARENDED ON TIHTI PROBLEEMIKS SEAL, KUS INIMESTEL ON VANAD HARJUMUSED SEES.”

seetõttu väga palju aega ei jäänud. Oli olemas testiplaan, mida järgisime. Testides tuli välja väikesi vigu, näiteks arvutas programm avansilisi makseid valesti. Pikka aega võitlesime, et puhkuse arvestamisel võetaks sotsiaalmaksu sotsiaalmaksu reservist, mitte ei tekitaks lisakulu. Selle seadistamine võttis uskumatult kaua aega.

#### Miks oli oluline enne eurot valmis saada?

Me ei tahtnud kahe baasiga euro peale üle minna. Täiesti piisav ettevõtmine oli juba NAVi üleviimine eurole. Nii et meie soov oli selleks ajaks vabaneda ballastist teise süsteemi näol.

setega. 3. jaanuaril tegime e-poe jälle lahti. Ma usun, et see ei olnud meile väga suur kadunud käive. Üleminekul sai hiljem veel silma peal hoitud, et kusagilt hankijatelt ei tuleks valedes valuutades arveid.

#### Kuna eurole üleminek sujus nii valutult, siis oli äkki kogu see kära ülemineku-ettevalmistuste ümber ülepingsutatud?

Ma ei ütle, et see ülepingsutatud oli. Meil endal läks selle peale palju ressursi. Aga see läks õigesse kohta. Teine võimalus oleks olnud alustada null saldoga. See oleks andnud kõva aja kokkuhoiu, kuid siis ei oleks baas olnud jätkusuutlik ja ajalugu oleks pidanud vaatamas käima vanast baasist. ■

## SOOVITUS

### ANDRES ELLO SOOVITAB:

- Enne uute arenduste alustamist mõtle vajadused ja lahenduse funktsionaalsus hästi läbi.
- Kui ei suuda kõike üksipulgi ise lahti mõelda, siis palu majandustarkvara partnerilt, et ta lahenduse põhjalikult lahti kirjutaks.
- Ära kirjuta arendajale soovitatavat lahendust liiga detailselt ette, siis ei pruugi ta teistsuguseid võimalusi pakkudagi.
- Hoiu konsultatsiooni-tundide pealt kokku ja püüa alguses ise majandustarkvara kasutamisel tekkinud küsimustele vastuseid leida. Iga küsimine arendajalt maksab vähemalt pool tundi.
- Tee oma ettevõttes nähtavaks inimesed, kes valdavad mingit osa majandustarkvara lahendustest kõige paremini ja kellelt teised töötajad saaksid nõu küsida.