

## RAMIRENDI KOGEMUS: VÕTA AEGA!



AUTOR: Tanel Raig

EHITUSSEADMETE RENTIIJA RAMIRENT IT-JUHT KRISTJAN KABIN JA FINANTS-DIREKTOR MEHIS MALTSAR TEAVAD, KUI OHTLIK ON KIIRUSTAMINE MAJANDUSTARKVARA JUURUTAMISEGA. SEDA JUHTINUD MEHED VÕITLESID TÖÖTAJATE VASTUSEISUGA MUUTUSTELE JA VÄHESEST TESTIMISEST TEKKNUD VIGADEGA.

18



### Mis ajendas Ramirenti majandustarkvara vahetama?

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

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

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

tas on majandustarkvara maas ja peab taastama andmebaasi varukoopiast.

### Miks otsustasite NAVi kasuks?

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

### Mis uue tarkvara kasutuselevõtmisega ettevõttes muutus?

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

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

külg see, et protsessid lähevad riikides sarnasemaks.

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

### Kuivõrd uus majandustarkvara on parandanud klienditeenindust?

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

mist, disainides selle ligilähedaseks eelmise programmi väljastatavaga. Tegelikult me ise arveid ei prindigi, vaid saadame need elektrooniliselt teenusepakkujale, kes need kliendini toimetab talle sobival viisil, kas e-posti või tavapostiga. Aga NAVi andmebaasi on võimalik ühendada kas või veebiportaali, kus klient saab vaadata näiteks oma arveid ja tasumisi või teha broneeringuid. Tõsi, hetkel me seda külge arendanud pole, oleme rõhku pannud funktsioonidele, mis on igapäevatöös olulisemad.

Rendilahendusse lisandus aga väga funktsionaalne kalender, kust saab jooksva ülevaate rendil ja vabadest seadmetest nii tooterühmade kui toote tasandil. Ramirendi varasemates tarkvarades sellist funktsionaalsust polnud.

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

**Kas tarkvara testimiseks jäi piisavalt aega?**

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

Meil toimus uue tarkvara kasutuselevõtmine praktiliselt kolme kuuga. Sellisele projektile oleks aga normaalne kulutada rohkem, võib-olla isegi terve aasta tihedat tööd. Seetõttu jäigi meil puudu ajast viigade väljasõelamiseks ja nende kõrvaldamiseks. Sellele ei tohi käega lüüa. Kõik protsessid tuleb viimse detailini laskudes läbi testida. See võtab palju aega, aga sellega tuleb arvestada.

**Mida te oma kogemusest oskate soovitada ettevõtetele, kellel majandustarkvara kasutuselevõtmine ees seisab?**

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

**Eestis väljatöötatud baasi lisati hiljuti ka Leedu filiaal ja lähikuudel lisandub Läti. Kui valuline on juba töötava lahenduse kopeerimine kontserni naaberriigi ettevõtetesse?**

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

protsessid riigiti veidi erinevad, lisaks tuleb mängu ka iga riigi unikaalne seadusandlus. Sellest tingituna arendustest siin ei pääse, kuid reaalset oleme saavutanud taseme, kus uue riigi saame ettevõtte andmebaasi lisada ning käivitada väga kiiresti. ■

## RAMIRENT

19

**Tegevusala:** ehitusseadmete rent

**Esindusi:** 13

**Käive 2008. aastal:** 230 mln kr

**Töötajaid:** 65

**Majandustarkvara kasutajaid:** 40

## MAJANDUSTARKVARA LAHENDUSED:

**Rendilahendus:**

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

**Raamatupidamis- ja finantslahendus**

**Laoarvestus**

**Müügi- ja ostuarvestus**

**Elektroonilised andmeliidesed klientide tellimuste haldamiseks**

## KOMMENTAAR

**Külli Rebane, BCS Itera projektijuht**

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

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