

MAJANDUSTARKVARA VÕIMEKUST SUUDAB TESTIDA REAALNE ELU

▣ AUTOR: Tanel Raig

HULGIFIRMA TRIDENS IT-ARENDUSJUHT URMAS TUTT RÄÄGIB, ET UUELE MAJANDUSTARKVARALE ÜLEMINEKUL OLI HETK, KUS TUNDUS, ET HULLEMAKS MINNA EI SAA. ÕMETIGI POLE KELLELGI SOOVI ENAM VANA LAHENDUSE JUURDE TAGASI PÖÖRDUDA.

Milliseid majandustarkvara lahendusi Tridens kasutab?

Kasutame majandustarkvara Microsoft Dynamics NAV, ärianalüüsi lahendust BI4Dynamics ja mobiilset müügisüsteemi SaleSpot. Samuti palga- ja personalilahendust, mis on BCS Itera enda arendatud lisamoodul Dynamics NAVile.

Miks oli Tridensil vaja uusi majandustarkvara lahendusi?

Vana süsteem oli ammenud. Seal oli kõik puudu – funktsionaalsust jäi puudu, tuge ja arenguruumi ei olnud enam. Analüüsi ei saanud kätte, töökindlus puudus

Logistikaga. Tridens valis oma tarkvara ja eraldunud logistikafirma Trialto oma. Nende kahe süsteemi omavaheline integreerimine oli veel lisaülesanne.

Miks muutsite niigi keerulise ülesande veelgi raskemaks ja hakkasite kahte eri majandustarkvara kontsernis juurutama?

Mõlemad ettevõtted on eraldiseisvad juriidilised isikud ja valisid endale tarkvara ise. Trialto baseerub Dynamics AXA-l. Haju- tasime sellega riske juhaks, kui ühes või teises süsteemis häireid peaks esinema. See tingiski eraldi tarkvarade valiku.

„MAJANDUSTARKVARA VALIK EI OLE IT-PROJEKT, VAID ÄRIPROJEKT. SELLEPÄRAST PEAVAD SELLESSE OLEMA KAASATUD REAALSED KASUTAJAD.”

ja see jooksis seetõttu tihti kokku. Oli juhus, kus töötasime kolm päeva paberi ja pliiatsiga. Hetke päevatöö kannatas eelmise tarkvaraga ära teha, kuid vigade parandamist ei toimunud. Sellel tarkvaral ei olnud enam arendajat Eestis. Ettevõtte vajaduste tuli leida mingi kaasaegne lahendus.

Kuidas jõudsite selgusele, millised on Tridensi vajadused?

Kaardistasime iga osakonna vajadused. Tekkis ligikaudu zoleheküljeline kogumik, kuhu sai kirja, mis meil hetkel on ja mis me tegelikult tahame.

Samal ajal toimus ka firma jagunemine – logistika eraldati müügist ja turundusest ning liideti Tridensi tütarettevõtte Trialto

Üldiselt ongi kahte sorti lähenemist: kas infosüsteemide ühendamine või tükeldamine. Meie valisime tükeldamise. Samas on süsteemid avatud. Logistika võib käidelda ükskõik kelle kaupa, mitte ainult meie süsteemis. Meie tarkvara on liides- tativ suvalise logistikakeskusega. Samuti on meil avatud mobiilne müügisüsteem. See tähendab, et müügitahed saavad tellimusi teha ühe pihuarvutiga ja neil ei pea olema eri logistikakeskuste PDA nagu padrunivöö ümber keha.

Milline meeskond arenduste elluviimiseks moodustati?

Meil oli väljastpoolt maja sisseostetud projektijuht. Lisaks kuulusid meeskonda



firma juhatuse liige, IT-juht, keskastme- juhtidest ärijuhid: ostu-, müügi-, turun- dusjuht ja sisekontroll. Sisekontrollist on saanud tarkvara peakasutaja. Peakasutaja ei pea olema raamatupidaja või IT-juht. Kuna meie tegeleme rahvusvahelise alko- holi ja aktsiisikaupade kaubandusega, siis peavad äriprotsessid olema väga täpselt regelementeeritud. Seetõttu on sisekontrolli peakasutaja roll meie puhul õigustatud. Keskastmejuhtide ülesanne oli vaadata, et kõik protsessid saaksid väga täpselt paika pandud. Nemad pidid valikutele hindama, kuidas lahendused rahuldavad vajadusi ning et kõik nõudmised oleks täidetud. Majandustarkvara valik ei ole IT-projekt, vaid äriprojekt. Sellepärast peavad sellesse olema kaasatud reaalsed kasutajad.

Mis valmistas juurutamise juures kõige enam probleeme?

Meil ei olnudki probleeme. Meil olid soovid. Arenduspartneril oli nende realiseerimine keerukas. Kõige keerulisemad kohad olid arusaamine maksuarvestuse, tolli ja aktsiisikaubanduse osast. Samuti integratsioon logistikapartneri süsteemiga ja mobiilse müügisüsteemi käivitamine. Üldiselt saadi süsteem suhteliselt lühike- se ajaga käima. Kuigi paar päeva olime ka augus, kus tundus, et enam halvem ei saa olla.

Mis põhjustas auku kukkumise?

Alguses jäi ressursi väheseks, nii arenda- jal kui meil. Laboritestid ei ole ikkagi see, mis elu ise. Kui 30-40 müügitahed oma seadmetega (müügi)põllule läksid, siis



URMAS TUTT • Alkoholi hulgikaubandusega tegeleva ASi Tridens IT-arendusjuht Urmas Tuti arvates saab majandustarkvara kõige paremini testida realses kasutuses.

võisid nad seal vaid kivi otsida, mille otsa istuda - info ei liikunud, tellimused ei liikunud. Tehniline lahendus oli nõrk. Kui esimesel hommikul kõik korruga oma andmeid hakkasid laadima, siis oli süsteem terve esimese nädala maas. Päevas teevad müügimehed tuhande tellimuse ringis. Lisaks sisseostud, ladudevahelised liikumised – süsteemis ringlevate dokumentide hulk on tuhandetes. Tundus, et sellega ei osatud arvestada.

Kas sellist olukorda saab juurutamisel vältida?

Rohkem peab testimat, kuid võimalikult reaalse elu lähedastes tingimustes. Matemaatikat saab kontrollida, kas kõik arvutatakse õigesti. Koormustest on aga realselt raske teha. Kõige parem test on tegelik elu ise.

Me selgitasime oma protsesse: mitu arvet päevas, mitu dokumenti – liikide kaupa, arvete kaupa. Kuid sellest ei piisanud.

Minu kui patsiga poiste esindaja küsimärk on see, et milleks aastapikkune ettevalmistus. Kui partner on välja valitud ja ülesanne püstitatud, siis on kolm kuud maksimum, mida juurutamise peale kulutada. Ei ole vahet, kas testsüsteem tiksub kolm või kuus kuud. Nagunii ei ole arendajal kuskilt võtta teist Tridensi hulka inimesi, kes realselt süsteemi testivad, teevad tuhandeid dokumente, või panna 40 müügiinimest korruga tehinguid tegema. Arendaja peab valmis olema, et paar esimest juurutamise nädalat töötab ta ainult kliendi juures. Jorutamisel ei ole mõtet.

Kuidas Tridens süsteemi tööle sai?

Terve esimene kuu pärast auku kukkumist elas BCS Itera oma parimate ajudega meie kontoris. Tulime august välja ja pärast pooleaastast tööd uue majandustarkvaraga ei ole tunnet, et sooviks endise lahenduse juurde tagasi pöörduda.

Mis on uue majandustarkvara lahendusega ettevõttes muutunud?

Saame vähema hulga inimestega hakka. Kui küsisin raamatupidamisest muutuste kohta, siis nad ütlesid, et kui varem oli neil vaja nelja inimest, siis nüüd saavad nad töö ära teha kolme inimesega. Näiteks on raamatupidamises muutunud automaatseks laekumiste kirjapanek. Meil on tuhandeid kliente ja varem tuli neid märkida käsitsi.

Tellimuste puhul tulid need algul mingisse puhvrissse, kust need alles edasi majandustarkvarasse tõsteti. Lao jaoks pidi eraldi trükkima laolehed ja uue ringiga arved ning saatelehed.

Palju oleme võitnud ka tarkvara töökiiruses. Varasema majandustarkvara puhul pidi müügisekretär üle toa hõikama: „Ega keegi midagi ei tee tarkvaras, ma võtan tellimuse vastu,” sest muidu läks programm liiga aeglaselt. Või kui üks raamatupidaja tegi aruannet, siis teistel oli ees teade, et server on hõivatud. Nüüd neid probleeme enam ei ole.

Oleme saanud juurde tuua mitmeid liidesusi: mobiilne müügisüsteem, Telema, paari tarnija infosüsteem. Vanas süsteemis oli praktiliselt võimatu neid juurde tuua. □

TRIDENS

21

Tegevusala: hulgikaubandus

Käive: 2009. aastal

450,2 miljonit krooni

Töötajaid: 96 inimest (Tridens AS)

Majandustarkvara kasutajaid:

NAVi kasutajaid 30, SaleSpoti kasutajaid 30, kokku 60

MAJANDUSTARKVARA

LAHENDUSED:

- majandustarkvara Dynamics NAV,
- ärianalüüsi lahendus BI4Dynamics,
- mobiilne müügisüsteem SaleSpot,
- BCS Itera palga- ja personalilahendus.

KOMMENTAAR

Maigi Levandi, Tridensi ostujuht

Põhiline muudatus on see, et uus programm töötab tunduvalt kiiremini ja ei jookse kokku. Tänu sellele saavad ka paljud tööd kiiremini tehtud. Tänu arendaja abile oleme ostupoolel saanud sisse viia mitmeid muudatusi. Näiteks toimib e-kirja kaudu kaubajäakide hoiatuse süsteem. See annab iga päev hoiatuse, milline kaup hakkab laost otsa saama. Teine suur asi on see, et saame kõik tellimused kohe programmi sisestada. Kauba saabumisel vajavad need vaid ülekontrollimist. See on ajaline kokkuvõtte, kuna varem tegime tellimused Excelis ja sisestasime alles kauba saabumisel tooted programmi – see tähendab, et ühte tellimust sisestati kaks korda. Tegemisel on veel aruanne tarneaukudest, müügiplaanide sisestamine ostuaruandesse (aruanne, mille järgi arvutatakse ostukoguseid) jne.