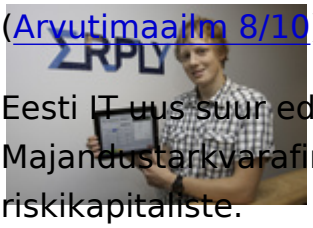
Erply murrab läbi interneti Eestist välja

16 years ago- 21.09.2010 By Madis

(Arvutimaailm 8/10)



Eesti IT uus suur edulugu on tulemas sealt, kust seda keegi oodatagi ei osanud. Majandustarkvarafirma Erply võidab ülemaailmseid konkursse ja paelub riskikapitaliste.

Erply kohta võis alles öelda *startup*, kuid praegu ja köögipoolelt vaadates polegi enam tegu alustajaga: firmal on 700 maksvat klienti ning koos tasuta versiooni kasutajatega on üle 3000 ettevõtja usaldanud oma majandusandmed nende serveritesse.

Erply on suure haardega ettevõtmine – Londonisse registreeritud ettevõtte juhi Kristjan Hiiemaa saime kätte mõni päev pärast San Franciscost saabumist. Parasjagu on käimas ettevalmistused USAsse laienemiseks. Otsitakse sobivat serverikeskust, sest riigi seadusandlus nõuab andmete hoidmist nende enda territooriumil.

Mis on Erply?

Kõige selle kõrval on võib-olla isegi veidi piinlik, et valdaval enamikul meist ei ole mingit ettekujutust sellest, mis asi on Erply. Erply on veebipõhine firmalahendus, mille eesmärgiks on pakkuda ostujuhtimist, müügiprotsessi ja laoarvestust. ERP ehk Enterprise Resource Planning ütleb AMi lugejale ju piisavalt. ERP annab tunnetuse ettevõtte tuksumisest – see on ettevõtjale oluline planeerimiseks ja sealt tulenevad raamatupidamisandmed. Tarkvara eesmärk on aidata ettevõtjatel optimeerida ettevõtte tegevust ja vältida nn tööõnnetusi.

Näiteks toob Kristjan välja, et kui mööblimüügiga tegelev pood leiab laost hunniku seismajäänud toole ja korraldab sooduskampaania, kus toolid minimaalse marginaaliga maha müüakse, siis peab jõudma ka ostujuhini asjakohane info, muidu võib ta teha andmete põhjal valejärelduse, et toolid müüvad edukalt ja tellib neid juurde. Et toolid müüdi peaaegu sisseostuhinnaga, siis uue partii realiseerimine osutuks kulusid piisavalt katva hinnaga võimatuks. Hea ettevõttesisene infovahetus ja selleks sobiv juhtimistarkvara tagavad, et sellised äpardused jääks minevikku.

Veebipõhisus ei ole absoluutne. Erply tegeleb ka rakendustega, nagu näiteks iPad-versioon, mis hakkab võimaldama väikse sordivalikuga äride müüki, näiteks tänavamüügis. Samuti hakkab see ehk võimaldama kiirelt laoseisu revideerimist. Sellele lähedaselt kaalutakse ka iPhone'i ja Androidi rakendusi. Erply on spetsialiseerunud firma, mille eesmärk on pakkuda võimalikult paljudele ettevõtetele sobivat tarkvara, mitte teha iga konkreetse kliendi jaoks spetsiaalseid lahendusi. See võimaldab kokku hoida – kogu pakett on põhjalikult testitud. Et ei kasutata täiendusi, mis oleksid omased vaid mõnele konkreetsele kliendile (näiteks pluginad), siis on süsteemi uuendamine ja andmete liikumine kiire ja kontrollitud.

Käisime Eesti firma juhi Martti Pajuga Rocca al Mare kaubanduskeskuses ja astusime sisse nelja poodi. Hobimaailma kassasüsteem sai mõne minutiga uuendatud, et saaks näidata puuteekraanidele sobivat uut kasutajaliidest. Pärast pildistamist viidi kassa kohe tagasi senise versiooni juurde – vaid mõne minuti küsimus.

Veebipõhise rakenduse eelis on seega keskne ja kiire hallatavus. Sama süsteemiga võib müüa ühest väikepoest, aga ka tervest poeketist. Müüa võib kõike: mudelrongidest ja laevadest-lennukitest Hobimaailmas, Scorpion Bay riiete, Cycle Band lastekaupade ja veinini Carpe Vinumis. Tarkvara on võimalik seostada levinumate vabatarkvaraliste poemootoritega, aga sisaldab ka ise lihtsat veebipoemootorit.

Keskse laohaldusega on kõik asjad lihtsamad – veebipoele pole vaja omada eraldi ladu. Samas suuremal ketil on nagunii vaja eraldi ladusid erinevatele poodidele ja see kõik on vajadusel olemas. Urmo Aava müüb Erply tarkvarapõhiselt autotarvikuid, erinevatel kaupadel on oma spetsiifika, näiteks varuosalehel näidatakse kohe ka
võimalikke analooge.

Valmis toode aastaga

Kuivõrd Erply ei tee ettevõte rätsepalahendusi ehk tarkvara ei kirjutata üksiku kliendi jaoks eraldi ringi, siis on Erply sobivam väiksematele ja keskmistele ettevõtetele. Marat toodi hiljuti Axaptalt Erplyle üle ning senised 50 000kroonised kuuarved langesid 15 000 tasemele. Kolmes riigis tegutseva ettevõtte süsteemide vahetamiseks kulus kaks nädalat. Ületoomine kestab vaid paar tundi poe kohta ja tarkvara vähendab sulgemisaegu: Erply lubab inventuuri läbi viia poodi sulgemata, tarvis läheb ribakoodilugejat ja paari vaiksemat momenti, kus kliente poes vähe. Samuti võib e-pood ja pärispood toimida sama personaliga ja koos:

töötajad teenindavad kohale tulnud ostjaid, kui neid parasjagu pole, siis jälgivad veebi vahendusel tulnud tellimusi ja valmistavad ette nende saatmist.

Ettevõtte ressursiplaneerimise (ERP) tarkvara eesmärk peaks olema täielik ülevaade ettevõtte seisundist, Erply lubab seda saavutada. Nende sõnul paljudel juhtudel, näiteks Axapta protsess, ei vii firma hetkeolukorrast kokkuvõtva lõppülevaateni.
Erply tarkvara on loodud põhifookusega umbes aasta jooksul, esimesed kliendisuhtedki on umbes sama vanad. Selle aja jooksul said osad valmis ja integreeritud, mõni komponent on vanem. Inimestel on sel alal juba pikem kogemus: Martti Paju on tegelenud sarnaste, kuid mitte veebipõhiste rakendustega juba ammu.
Nii Martti kui ka Kristjan on varem töötanud Intralis, kusjuures Kristjan on õppinud hoopis politoloogiat, kuid täiendanud end hiljem majandusalal.

Erply võitis eelmise aasta septembris Tech-Crunchi Euroopa alustavate tehnoloogiaettevõtete Seedcampil 50 000dollarise investeeringu (5–10% osaluse vastu). Märtsis kirjutas Tech-Crunch 2 miljoni dollarisest investeeringust Erplysse, tõstetakse esile firma Eesti päritolu ja loodetakse, et see suudab teha majandustarkvara osas sama, mis tegi Skype suhtlemisega – odavamalt ja rohkem. Firma peakontor asub ilusas kohas Nõmme mändide all Rahumäel. Parafraseerides ühes filmis kõlanud lauset „inimesed klaasmajades uputavad laevu”, siis võiks oodata klaasmajade uputamist Nõmme mändide alt.

Kristjan Hiiemaa ei välista siiski, et juba varsti peab ka Erply kolima mõnda konditsioneeritud klaas-betoon ärimajja, sest pole aega jännata kinnisvaraga ja maja hakkab ettevõtmisele väikeseks jääma – hoov on autosid täis. Oma esinduskontor on ka kesklinnas.

Erply keskendub mastaabiefektile, käsitööd ei pea kliendile tegema, kuigi teenustasu eest tuleb ka seda ette (arvete sisestamised, skanneerimised).
Kui küsimustele saab tarkvara piires vastata, siis pole vaja ühelegi kliendile midagi nullist juurde luua. Süsteemi arendatakse pidevalt: kui mõnd täiendust küsib mitu klienti, siis tehakse see ära ja see jõuab kõigile ilma kelleltki lisaraha võtmata. Siin on erinevus traditsiooniliste majandustarkvarapakkujatega, kes küsivad raha eriprojektide tarkvaraarendamise eest. Selle vastandina on Erply standardlahendus, mis areneb pidevalt edasi. Enamikke arendussoove on võimalik lahendada hästi toimiva klienditoe abil, sest äriprotsessid on üldjoontes sarnased.

Tihti piisab vaid põhjalikest selgitustest, juhenditest ja mõne veeru-välja lisamisest, et tagada kliendirahulolu. Väliste rakenduste integreerimiseks saab kasutada Erply API-lahendusi. Nende võimaluste pikem kirjeldus on kättesaadav aadressil www.inventoryapi.com.

Igas riigis oma nõksud

Erply võimaldab klientidel kasutada aruandegeneraatorit, millega on võimalik enamikust sisestatud andmetest ise aruandeid kombineerida. Tihti ei soovigi Erply kliendid ise aruandeid luua, vaid paluvad klienditoel seda teha. „Kujutlege, et helistate Erply klienditoe telefonile ja sooviksite üht uut aruannet. Kõne lõppedes on aruanne juba olemas ja kasutatav," kirjeldab Martti aruande valmimist.
Peale otsese tarkvarapoole pistab Erply nina ka konsultatsioonivaldkonda. Klientidele võimalikult lähedal olles saab pakkuda häid nõuandeid, et äri paremini korraldada. Business Intelligence pakett aitab kliendil korraldada paremini äriprotseduure, näiteks inventuuri tõhusamini teostada, ostu juhtida ja analüüsida, laovarusid hallata, hinnamaatriksit rakendada jne.

„Tihti tekib ettevõtte juhtidel küsimusi, kuidas muutuda efektiivsemaks, kuidas saavutada IT-lahendusi, kasutades kokkuhoidu tööjõukuludelt. Nendele küsimustele saame Erply toote raames pädevalt vastata ning jagada häid kogemusi," räägib Martti. Laia profiiliga tegutsemisel on omad nõksud. Mõnes riigis on maksuameti hallatav fiskaalprinter (Lätis, Rootsis, Kreekas jne), millele on vaja luua eraldi liides. Riikides võivad olla erinõuded kassaprinteritele, kaaludele ja muule.

Esimesena tuli Eesti turult välja minnes palgata omale Londonis tippadvokaadifirma. Teistmoodi ei saagi teatud riikides asju ajada. Odav see ei ole, aga teeb asjaajamise oluliselt lihtsamaks, sest ettevõtteid esindavad advokaadid panevad asjad omavahel paika.

Majandustarkvara on kaup, millega aetakse äri, õigusruum on erinev ja sellega tuleb arvestada. Majandusküsimused ja äriajamine toimivad erinevates riikides sisuliselt sama moodi, aga tuleb kohanduda seadustega. Enamasti minnakse välisturule koostööpartneriga, kes end seal paremini tunneb. Juba praeguseks on tõlgitud tarkvara kaheksasse keelde.

Väga oluline osa alustava ettevõtte toote kavandamisel on disain. Kristjan mainib uhkusega Oliver Reitalu kaastööd selles osas, temal on aastaid Skype'i kasutajaliideste disaini kogemust. Arendust tuleb teha väga erinevates

süsteemides: serverite alumises kihis jookseb Java, äriloogika jaoks on loodud omaette XML-põhine lahendus. Andmebaasina kasutatakse enamasti MySQL-ist harunenud Percona Serverit, mis on sobivam kiirust nõudvateks lahendusteks.

Põhimõtteline tugi on olemas ka Oracle'i andmebaasidele, mida mõni suurklient on ka soovinud kasutada. Serverite opsüsteemina on kasutatud FreeBSD-d, aga viimasel ajal on selgelt orienteeritud siiski Linuxile.

Serverikeskused on Erplyl Linxtelecomis ja Šveitsis, need dubleerivad teineteist. Serverid on Delli omad, neid ostetakse kolme-nelja kaupa kord kuu või paari tagant juurde – pole vaja korraga varuda –, arhitektuur on skaleeruv.

Peale serverikeskuste dubleerimise on klientidel ka alternatiivne ligipääs, mis viib varukoopia lahenduseni. Firma tagab lepinguliselt oma klientidele SLA 96,7%.

Majandustarkvarale on turvalisus üliioluline.

Teenust pakutakse üle HTTPS-protokolli ning sealjuures kasutatakse 256bitist krüptimist, mis tagab kasutaja arvuti ja serveri vahel turvalise andmeliikluse. Martti sõnul ei identifitseerita Erply helpdesk'i teenuse osutamisel klienti firmanimega, vaid tuvastatakse spetsiaalse koodi alusel.

Seda koodi läheb lisaks kasutajanimele ja paroolile vaja ka ettevõtesse sisselogimisel. Mis saab siis, kui teenusepakkujaga peaks midagi juhtuma? Martti ütleb, et Erply kliendil on alati võimalik väljastada kõik väljavõtted sisestatud andmetest Excelile arusaadavasse vormingusse (XLS, CSV, TXT). Klienditugi aitab iga klienti, et andmeid väljastada või aruande koondeid hankida ja eksportida. Seega on kartuse korral võimalik kliendil pidada enda failides toimunust lisaarhiivi.
Google on väga oluline Majutatud ning eemal paiknevas serveris hoitavate andmetega majandustarkvara pakub erilist rõõmu idanaabri ettevõtjatele, kellel juhtub tihti, et arvutid lähevad ettevõttest jalutama (ka seadusesilmade kätte). Eks ühe kontoriga ettevõtetel on alati risk, et tulekahju või vargad võivad olulised andmed minema viia. Samas moodsad lahendused, nagu Google Gears, ja sellele vastavad HTML5 standardiseeritud võimalused aitavad müügil toimuda ka võrguta režiimis.
Oluline on ka kasutajaliidese töökiirus, sedagi aitab tõsta klientarvuti funktsioonide kasutamine.

Google on Erply jaoks oluline – firma sisemeilisüsteemgi on nende teenus (nagu Gmail, aga Gmaili logo kohal on ettevõtte logo). Google'i veebipõhisest kontoritarkvarast jätkub tihti. Kristjan ise kasutab alles mõned nädalad Maci,

paljud töökohad on muidugi Windowsil.

Martti kurdab, et hoolimata Microsofti püüetest Windows 7 luues Vista vigu mitte korrata, ei taha siiski paljude kassasüsteemide riistvara korralikult Windows 7-ga läbi saada. Linuxil on aga kassaarvutite operatsioonisüsteemina potentsiaali. Erply kontoris on ülal näidiskassaseadmed, muuhulgas puuteekraaniga kassaterminal, mida veel reaalselt meie poodidesse jõudnud pole. Nagu kassasüsteemide pakkujatel väljakujunenud on, siis müüb ka Erply erinevat kassariistvara ja kassadesse sobivaid arvuteid.

Tarkvara tuleb ju testida riistvaral ja hea on pakkuda just seda, millega ühilduvus kontrollitud.

MADIS VESKIMEISTER

FOTO: **KALEV LILLEORG**
Martti Paju tutvustab iPadi kui töövahendit – mobiilne müük ei vaja kassaaparaati.

- Tegijad