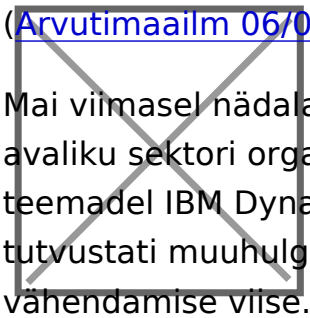
Sorin Visan: Kuidas kärpida kulusid ja saada kasu

17 years ago- 02.06.2009 By AM

(Arvutimaailm 06/09)



Mai viimasel nädalal kogunesid IBMi kliendid ning erinevate teiste ettevõtete ja avaliku sektori organisatsioonide esindajad kuulama loenguid päevakajalistel IT-teemadel IBM Dynamic Infrastructure Foorumile. Huvilisi oli pea 150, kellele tutvustati muuhulgas IT-haldamise ja teiste operatiivsete äriajamise kulude vähendamise viise. Arvutimaailm intervjueeris üht esinejatest, IBMi tarkvaraüksuse Kesk- ja Ida-Euroopa arenevate turgude regiooni juhatajat Sorin Visanit.

- Kas kulude kärpimine on tõesti ainus reaalne valik tänapäeval? Kas pole võimalik saavutada edu ka mingisuguste investeeringute kaudu, mis tasuksid end ära süsteemide suuremana tööefektiivsuse ja lihtsusega?

Eks kõikide ettevõtete peamine eesmärk on kasvatada oma rentaablust – kas müügitulude kasvatamise või kulude vähendamise kaudu. Hetkel on fookus kulude kärpimises lihtsalt seetõttu, et paljudel ettevõtetel pole enam ressursse suureneda ega teha investeeringuid. Seega pole kulude kärpimine nendele meeldiv, vaid pigem ainukene võimalik asi, mida teha.

- Mis on kõige tähtsamad asjad, mida silmas pidada, et IT-süsteemide töövõime ei saaks kulude kärpimise ajal kannatada?

IBMis on meie eesmärgiks mõelda ning muuta ka klientidele kättesaadavaks täpselt vastupidine seisund. Nimelt et tõsta IT-süsteemidest saadavat reaalset kasu, samas kui nende operatiivsed kulud vähenevad.

- Kas IT-ga on võimalik vähendada ettevõte kulutusi kiirelt ja juhul kui on, siis milliste lahendustega?

Äriajamise operatiivseid kulusid on tõepoolest võimalik vähendada mõnekuuse kuni üheaastase, vahel isegi lühema tasuvusajaga. Selleks on vaja saada aru neljast eri tüüpi kuludega seotud strateegilisest peateemast.

Esiteks on vaja analüüsida ja saavutada reaalne nägemus ettevõtte kõikidest kulustruktuuridest ehk koondada erinevates ahelates asuv informatsioon integreerituks Financial Performance Management süsteemiks. Kanada päritoluga meedia ja meelelahutuse valdkonnas tegutsevale kliendile tasus IBM Cognos FPM-lahenduse juurutamine ära juba pärast esimest kasutamiskuud. Terve aasta investeeringutasuvuseks (ROI, Return on Investment) mõõdeti lausa 1820%.

Teiseks on vaja ühendada varade haldamine ehk Asset Management. Paljudel ettevõtetel on oma eri osakondades palju kattuvaid varasid ja seetõttu ka nendega seotud kulutusi. IBMi Maximo tarkvaralahendusi kasutades võib nt pikendada varade kasutustsüklit neljandiku võrra ning vähendada sama palju klientidele teenusteosutamiseks kuluvat aega.

Kolmandaks on IT-administraatoritele vist kõige tuttavam osa – infrastruktuurikulude vähendamine korralike haldamistööriistade abil. Kategooriasse loetakse kuni 50% säästud ettevõtte reisi- ja telefonikuludest tänu Lotus grupitöötarkvara juurutamisele. Tänu IBM Tivoli Storage Manager varunduslahendusele on kliendid säästnud andmesalvestamise ja -varundamise haldamiskuludest 30-50%, kuid ka salvestusseadmete virtualiseerimise abil saavutanud kuni 30% salvestusmahutavuse kasvu. Enamikul nendest valdkondadest jääb uute tarkvarasüsteemide tasuvusaeg poole aasta kanti.

Ja viimaseks saab ise äriajamise kulutusi kärpida tarkvaralahendustega, mis nt vähendavad ja automatiseerivad erinevate dokumentide ja ankeetide paberikujul esitamist ja käsitlemist. Teatud WebSphere tarkvara tooted aitavad analüüsida andmeid ja reageerida kiiremini olukordades, kus logistikasüsteemid jäävad hätta.

- Kuna enamik Eesti ettevõtetest on IBMi vaatenurgast üsna väikesed, siis mida soovitaksite nendel teha, et saavutada säästusid?

Kõigepealt soovin öelda, et ka Eesti ja väiksemad Eesti ettevõtted on IBMi jaoks väga tähtsad, sest tegelikult on ju väikse või keskmise ettevõte (VKE) definitsioon üsna suhteline, kohaliku turu seisundist lähtuv küsimus. VKEd on lõppude lõpuks üks Euroopa kõige paremini hakkamasaavatest kui mitte isegi kasvavatest ärisektoritest.

Ülimalt tähtis ka VKE-dele on aga hakata mõtlema ettevõtluse strateegilistele küsimustele. Praegune majanduskriis on õpetanud, et liiga lühinägelik ja ainult asjadeajamise igapäevasele tegevusele keskendunud ärijuhtimine ei tasu pikemas perspektiivis end ära. On vaja pöörata tähelepanu neile neljale teemale,

millest eelpool kõnelesime.

IBM toetab väiksemaid ettevõtteid ka nende vajaduste järgi spetsiaalselt programmeeritud Express tarkvaratoodete abil, mida võib leida pea igast meie tarkvaralahenduste grupist k.a. Tivoli- ja Websphere tootevaldkonnast. Express-versioonide funktsioone pole olulisel määral vähendatud, pigem on nende juurutamine ja kasutajaliides tehtud tavaversioonidega võrreldes lihtsamaks.

- Kas viimastel aastatel IBM poolt läbi viidud tarkvaratootjate ostutsunami on lisanud teie mainitud Express-tarkvaratoodete arvu?

Sõna otseses mõttes mitte – kõiki VKE-dele sobivaid tarkvaralahendusi pole automaatselt ümber nimetatud Express toodeteks. Aga üks näide meie portfoolio laienemisest on ka siin varem mainitud Cognos. Kuigi ma ei oska nimetada, kes on hetkel meie kõige väiksem Cognos lahendusi juurutanud klient, kasutavad neid vägagi erineva suurusega organisatsioonid.

- Millised IT-lahendused siis sobivad VKE-dele kõige paremini?

Praktilises mõttes kõik need, millest oleme siin vestluse ajal juba rääkinud. Ettevõtete vajadused on ju individuaalsed, aga tarkadele soovitaksin igal juhul alustada tutvumist just IBMi Express toodetega.

- Tõite oma ettekandes näiteid tarkvaralahenduste tasuvusaegadest. Kas need olid arvutatud IBMile tüüpiliste suurte ja keskmise suurusega klientidele tehtud projektide järgi? Kas VKE-d võivad oma infrastruktuuri lihtsuse ja väiksema personali koolitamise ajasäästu abil saavutada investeeringutasuvuse (ROI, Return of Investment) veelgi kiiremini?

Need lahendused, millest oma ettekandes ja siin intervjuu ajal olen rääkinud, on valitud esindama võimalikult lühida juurutamisajaga tooteid. Tunnistan, et IBMil on olemas ka terviklikumaid tarkvaralahendusi, mille puhul on ka tasuvusaeg pikem. Põhiline mõtteviis meie kõikide tarkvarade taustal on siiski see, et pakkuda kliendile maksimaalset kasu võimalikult vähese juurutamise ja ülalpidamise töömahuga.

- Kuidas IBMil on õnnestunud ostetud tarkvaratootjate ja nende lahenduste integreerimine oma organisatsiooni igapäevsesse töösse, kui asju vaadata siit ka Eestit hõlmava Kesk- ja Ida-Euroopa regiooni vaatenurgast? Missugune on olnud klientide poolt saadud tagasiside?

Meie äri eesmärkidele sobivate ettevõtete soetamine on tähtis osa IBMi globaalsest strateegiast. Tänu aastaid jätkunud tehingutele oleme ka siinkandis juba paljukogenud ning see integreerimise protsess on väga efektiivseks lihvitud. Tundub, et ka väga paljud kliendid on kiitnud olukorra heaks, sest nüüd neil on võimalus saada kõik oma vajadustele sobivad lahendused ühelt tarnijalt ning toodete omavaheline integreeruvus on loomulikult ka arenenum. Pöörame pidevalt tähelepanu klientidega suhtlemises kontaktvõrgustiku lihtsustamisele – et igaühel oleks olemas oma peamine ja vastutav kontaktisik, kellega murede või uute soovide korral ühendust võta. Seda ka meie uute tarkvaraüksuste osas.

- Kas Kesk- ja Ida-Euroopa rajooni suuremate riikide (sh Poola ja Slovakkia) ning väiksemate nagu Eesti ja teiste Baltimaade klientide vajadustes, ostukäitumises või üldisemalt ärikultuuris on Teie kogemuse järgi mingeid huvitavaid või märkimisväärseid erinevusi?

Tegelikult on äristruktuurid näiteks mu enda töökohas Rumeenias ning Eestis üsna sarnased. Erinevusi on riikide vahel märgata teatud valdkondades – nt tipptaseme andmesidevõrkude kasutamisvõimalustes, aga üldisemaid samme äripraktikate moderniseerimises ja äriprotsesside haldamise juurutamises on tehtud enam-vähem samas tempos.

Ka ELi liikmeteks saamine ühendab riike. Tänu sellele on paljud IBMi poolt ellu viidud riigiasutuste ja teiste avaliku sektori organisatsioonide projektid olnud üsna sarnase sisuga – kõikjal peab ju jälgima samu ELi nõudeid ja tingimusi. Olukord on toonud IBMile ohtralt väärtuslikke kogemusi, mida saame ära kasutada, kooskõlastades asju erinevatest ELi riikidest pärit klientidega.

Vastused pani kirja **TIMO RAUSSI**

- Tegijad