Ettevõtja, nüüd on sinu võimalus Alibabat teha

6 aastat tagasi - 18.03.2020 Autor: Egon Raamat

Egon Raamat, Avatud Lahendused OÜ juht/ Äritarkvara konsultant

Majanduse madalseis. Katkestatud tarneahelad, tühistatud reisid, edasi lükatud tarbimine. Ettevõtjad tegelevad kriisijuhtimisega ning paljud projektid ja investeeringud on külmutatud. Kuid ajalugu on näidanud, et langus võib olla ideaalne aeg investeeringuteks ja innovatsiooniks. Just SARSi pandeemia (2002-2004) oli katalüsaatoriks meteoriidikiirusel kasvanud väiksele e-kommertsettevõttele Alibaba. Airbnb ja Uber aga hakkasid koguma populaarsust 2008 finantskriiside järgselt, kui massidel oli käes vähem sääste ja sissetulekut.

Kui rasked ajad on möödas, juhtub tõenäoliselt kaks asja. Töötajad ilmuvad uuesti oma töökohta ja tarnijad toimetavad kaubad kohale. Kõik teevad vahepealse kompenseerimiseks erilisi pingutusi. Kas taastumisprotsessi kõver meenutab U-, L- või V-tähte, seda me täna ei tea. U-stsenaariumiga jääks ebakindlus mõneks ajaks püsima, kuid olukorra normaliseerumine tooks stabiilse taastumise. L tähendaks languse pikemat kestust. V järsku langust, aga ka sama kiiretmajanduslikku taastumist, ja just selline on olnud kasvukõver eelmiste tervisekriiside puhul. Kõigepealt langeb järsult ja siis tõuseb sama järsult. Kuidas peaks keskmise suurusega ettevõte sellisteks stsenaariumideks valmistuma?

Selge on see, et esimene reaktsioon on kulud kokku tõmmata. Tegudes muidugi keerulisem kui sõnades. Ükski ettevõtja ei raiska ju niisama raha, kulud on niigi optimeeritud ja suunatud põhitegevusele. Kõrvaltegevused on enamasti vähese kaaluga, aga ka sealt saab ja tulebki kokku hoida.

Ettevõtjatel puudub ülevaade, kuhu töötajate aeg kulub. Sageli ei võimalda tarkvara seda kas üldse või siis piisavalt mugavalt mõõta. Et saada aru, kuhu raha kaob, on vaja saada aru, kuhu aeg kaob. Lahendus võib olla väga lihtne, aga ilma andmeteta jääb see aspekt täiesti tähelepanuta. Näiteks mõnel juhul hinnapakkumiste tegemiseks võib kuluda kümneid tunde. On väga oluline aru saada, millal on mõistlik seda aega investeerida ja millal mitte. Vabaneva ressursi saaks suunata suurema tuluga tegevustele.

Edasi tuleks mõelda, kuidas arendada oma unikaalseid konkurentsieeliseid, et järgmisest kasvulainest kasu saada. Ettevõtlikkus, usk ja suutlikkus muuta kriis võimalusteks on meie ettevõtete jaoks nüüd üliolulise.

Täna on kodust töötamine/õppimine uus reaalsus ja mitte IT firmade töötajate privileeg. Kaotavad need, kelle tarkvaralised lahendused ei võimalda kodust töötamist. Võidavad need, kes mõtlevad raamist välja, saavutavad suurema paindlikkuse ja on valmis drastilisteks turuolukorra muutusteks.

Suurtel jaepoodidel läheb hästi, kuna paanikas inimesed ostavad hunnikute viisi kaupa, aga millises olukorras on väiksemad kauplejad, mis on nende võimalused?

Õnneks mitte olematud. Paar päeva tagasi alustas Bolt Food toidukaupade kohaletoomisega väiksematest toidupoodidest. See pole mitte lihtsalt olukorraga toime tulemine, vaid reaalne innovatsioon.

Kliendid nõuavad aina kiiremaid tarneid, rohkem paindlikkust, tahavad ise näha ja teha (ntks hallata ise oma tellimusi, näha ajakohaseid laoseise jne). Infovahetus on järjest kiirem ning inimfaktor ahelas järjest vähem oluline. Tarkvaraülesanne peaks olema kõike seda toetada, mitte takistada. Ometi näevad paljud töötajad ja ettevõtted pigem digitaliseerumisega kaasnevat lisatööd.

Ikka veel on paljude ettevõtete andmed, teadmus ja väärtuslik äriinfo erinevatel andmekandjatel- erinevates programmides, Exceli tabelites, paberdokumentidel, inimeste mälus, isiklikes nutiseadmetes jne. Seetõttu tulevad ka juhtimisotsused pika viitega ja nõuavad palju ressursse eelnevaks analüüsiks. Samuti on suur ajakulu, mida ettevõtted kulutavad käsitsi- ja topelt tööle partneritega äriinfot vahetades. Info liigutamise automatiseerimine tõstab ühelt poolt tootlikkust, teisalt väljendub majanduskasuna nn kaudsetes tuludes. Näiteks mugavus, kliendibaasi kasv, aga ka hea ja usalduslik suhe oma klientide ja tarnijatega.

Just praegu on hea aeg üle vaadata IT süsteemide vastavus ärieesmärkidele ja strateegilise andmevoo haldamine. See peaks tegelikult olema esmatähtis, kuid lükatakse kriisiohjamise keskel kõrvale. Sageli teadmatusest, kuna ikka veel arvatakse, et IT-projektid nõuavad väga suurt kapitali. Tegelikult saab täna koos pilvandmetöötluse saabumisega tarkvara kui teenus (SaaS) pakkuda oluliselt madalama hinnaga ja kuutasupõhiseid alternatiive.

Ettevõtja! Ebaõnn on meeleseisund. Ärimudelid on ja jäävad muutuma. On ideaalne aeg, mida arendustegevusteks maksimaalselt ära kasutada ja end kasvuks positsioneerida. Leia täna vähemalt üks lahendus, mis muudab sinu äri

tõhusamaks. Veelgi parem, leia lahendus, mis katab suure osa sinu väärtusahelast.

- Tegijad

- Lahendused

Pilt

