



Traadita internet ja arvutivõrgud

- eraisikutele
- firmadele
- korteriühistutele ja hotellidele

Uued lahendused uuel kodulehel

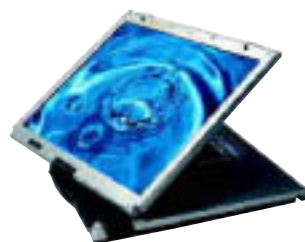
www.3kgroup.ee

Move IT

ORDI tahvelarvuti PEGASUS T210

16 990.-

Intel® Celeron® -M 1,4 GHz protsessor, 256MB DDR mälu, 30GB 5400rpm kõvaketas, integreeritud graafikakaart, Intel WiFi võrgukaart, 4 kaardi lugeja MS/SD/MMC/SM, IRDA port, VGA-väljund, 14" XGA puuetundlik ekraan, pliats käsitsi kirjutamiseks, Li-ion aku kuni 4 tundi, kaal 2,6 kg, Windows XP Pro Tablet + viirusetõrjetarkvara



ENDURO M362

19 150.-

Intel® Pentium® -M protsessor 715, 256MB DDR mälu, 40GB 5400rpm kõvaketas, Combo DVD-lugeja/CD-kirjutaja, integreeritud graafikakaart, integreeritud veebikaamera, Intel WiFi võrgukaart, Firewire IEEE 1394 port, Bluetooth 1.1, VGA-väljund, TV-väljund, 14" XGA (1024x768) ekraan, EST/SWE klaviatuur (soovi korral US/RUS), Li-ion aku kuni 4 tundi, 2,5 kg, MS Windows XP HOME + viirusetõrjetarkvara



ENDURO CL56

23 240.-

Intel® Pentium® -M protsessor 715, 512MB DDR mälu, 60GB 5400rpm kõvaketas, Combo DVD-lugeja/CD-kirjutaja, graafikakaart ATI M11 128MB Radeon 9700, Intel WiFi võrgukaart, Firewire IEEE1394, SD mälukaardi pesa, IRDA port, VGA-väljund, TV-väljund (S-Video), 15" SXGA+ (1400x1050) ekraan, EST klaviatuur, Li-ion aku kuni 5 tundi, kaal 2,8 kg, MS Windows XP HOME + viirusetõrjetarkvara



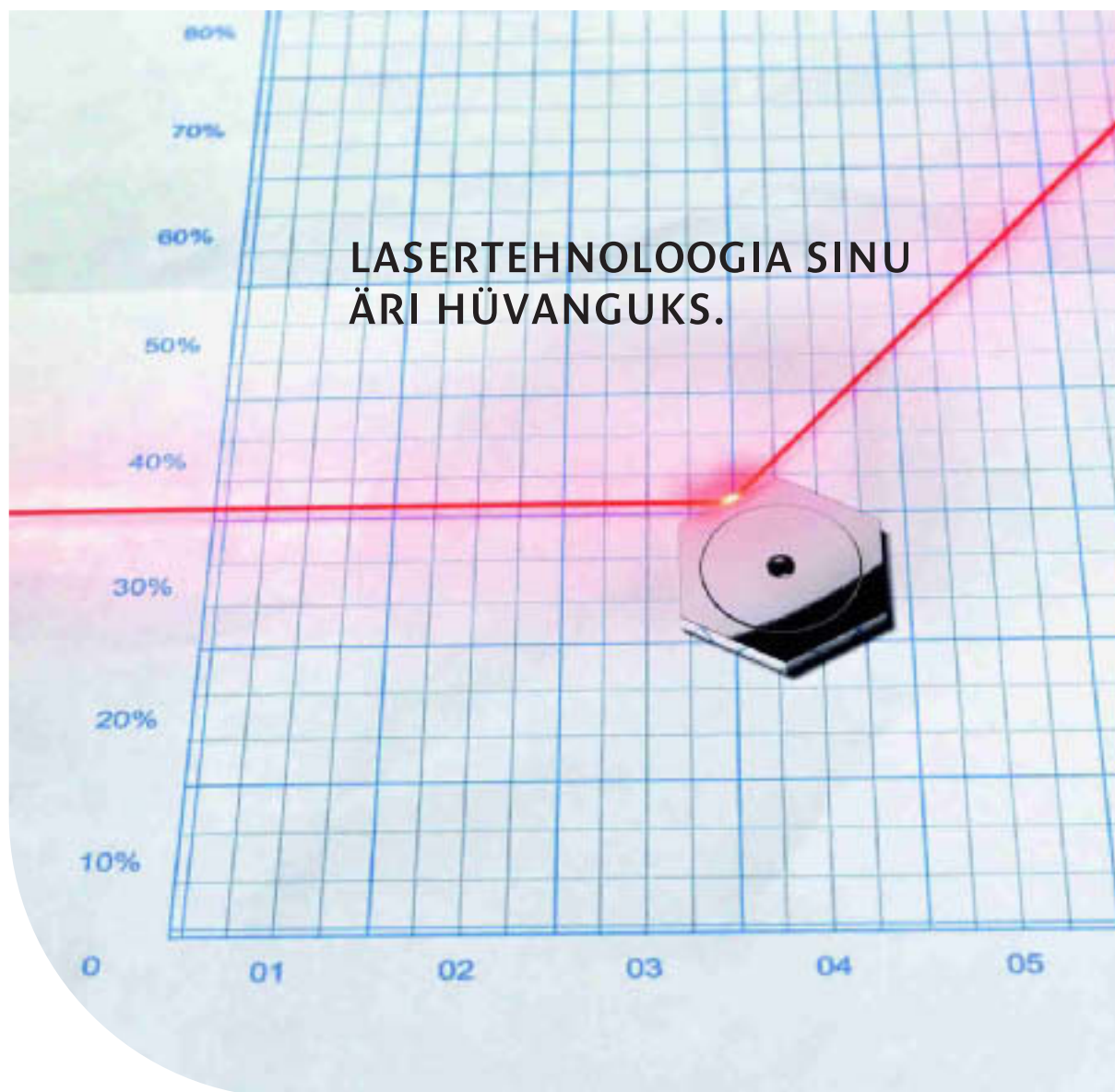
ORDI salongid: Tartu: Kүүni 5b, 744 1488; Tallinn: Jõe 2, 614 3044; Pärnu mnt. 142, 611 5690; Pärnu: Aia 8, 447 1450; Narva: Tallinna mnt. 4A, 356 0531 **ORDI edasimüüjad:** Tallinn: 100% Arvutisalong 661 9112, 636 3184; Aspron 645 4906, Astronoomilised Kassasüsteemid 656 3204, Canman 614 0841, Clannet 671 1317, Crescom Süsteemihaldus 630 1408, Egardi Kaubandus 630 0230, 636 2723, Fleksont 626 7863, HT Comp 661 0578, Rapo 645 0345, Tregore 660 4791; Tartu: Astronoomilised Kassasüsteemid 744 1550; PC Expert 740 9999; Haapsalu: Sivero 472 0700; Jõgeva: Opter 772 2050; Jõhvi: Büroomaailm 337 0297, IVC Arvutiteenused 337 0717, Uus Programm 337 1064, Kuressaare: Arvutiäri 453 1630; Narva: Brainella 357 6841, Büroomaailm 359 2092, Digiline OÜ 501 3769, Elpaste OÜ 356 0676, 359 1919; Pärnu: Merit Tarkvara AS 443 3679; Rakvere: Canman 322 3057, Kristallkotkas 322 3806; Rapla: Martti Raavel 489 4694; Sillamäe: ASSPRO 397 3910; Tõrva: Silver Arvuti 501 5282; Valga: Animato 766 1000, ELTE Arvutipood 766 8751, Olor K.T. 766 1048, Vester TKM 766 8268; Viljandi: Inforing 433 3700; Võru: Andermi 782 8195, Dotbox 56 577 689, Urmas Kaiv 522 7602, Tarivara 782 8110; **ELIONI esindused** üle Eesti; **Internetipood:** www.ordi.ee

ORDI



MOBILE
TECHNOLOGY

Intel, Intel logo, Intel Inside, Intel Inside logo, Intel Centrino, Intel Centrino logo, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium, Pentium, and Pentium III Xeon are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.



Canoni spetsialistid neljast valdkonnast – printimine, paljundamine, värviskaneerimine ja faksimine – kogunesid eesmärgiga luua tõeliselt multifunktsionaalne laserseade. Nende töö tulemuseks on lai valik kompaktsid seadmeid, mille võtmesõnadeks on kiirus (kuni 18 lk/min), efektiivsus, töökindlus... ja tulu kasutajale.



LaserBase MF5630

- ▶ "Kõik-ühes" digitaalne laserseade:
- ▶ printer
- ▶ paljundusmasin
- ▶ värviskanner



LaserBase MF5650

- ▶ "Kõik-ühes" digitaalne laserseade:
- ▶ printer
- ▶ paljundusmasin
- ▶ värviskanner
- ▶ faks

Uusi seadmeid saad testida kõigis Canoni müügikohtades. Lähem info aadressil www.canon.ee.

you can
Canon



Indrek Kald
ITee toimetaja
e-post indrek.kald@aripaev.ee
tel 667 0193

Välisturg toob TOPis võidu

Tänase ITee vahelt leiab taas Eesti arvutifirmade TOP 95. Kui aasta tagasi andsid esikolmikus tooni koduturule kaupu ja teenuseid pakkuvad firmad, siis seekord on situatsioon vastupidine. Esimesest kolmest on kaks paljuski orienteeritud välisturul tegutsemisele. Nii Reaalsüsteemid kui ka Aqris Software tutvustasid end tänava kevadel Saksamaal maailma suurimal tehnoloogiamessil, lisaks on Aqrise töötajad käinud USAs konverentsidel. Reaalsüsteemid on müünud oma tööd nii euroliidu maadesse kui ka SRÜsse. Aqrise klientide nimekiri torkab samuti silma, sest paljuski eestlaste loodud tarkvaralahendusi kasutavad teiste seas sellised ärimaailma gigandid nagu Nokia, Siemens, Ford jt.

Teise koha saavutanud Webmedia tegutseb edukalt Eesti turul, peale kodulinna Tartu ka Tallinnas ja mujal. Kuid nende koduleht on vaid inglisekeelne. TOPi tabelitest torkab silma ka see, et esikümnefirmadest tervelt kuus mulluses edetabelis ei figureerinud. Samas polnud eelmise aasta võidufirmade edu ilmselt juhuslik, parimana on neist seegi kord esikümnesse sattunud Trigger Software (samuti peamiselt välisturgudel oma toodangut pakkuv firma).

Peale TOPi on ajakirjas põnevat lugemist ka seoses eelmisel nädalal Pärnus toimunud IT-foorumiga "Visioonist lahendusteni". Seal ettekande pidanud EMT juht Valdo Kalm uuris Eesti firmajuhtidelt nende IT-alaseid vajadusi ja tulevikuootusi. Juhid ootavad IT-meestelt ärikeeletundmist, võtab Kalm oma ettekande kokku. Turgu peab dikteerima äripool, mitte tehnoloogia ja selle entusiastid, usuvad Eesti ettevõtjad. Tippjuht peab ITd taipama juba seetõttu, et tehnoloogiafanaatikute juhitud areng läheb üldjuhul ettevõttele kalliks maksma, väidab Kalm...

SISUKORD

Eesti edukaimad arvutifirmad

Millised on Eesti edukaimad arvutifirmad ja mis on nende edu taga?
lk 8–23



1. koht Reaalsüsteemid ▶

Reaalsüsteemide looja Tiit Vapper müüb oma firma tööd nii ida- kui ka läänepoolsele.

lk 10–11

Mida ootavad Eesti ettevõtjad IT-meestelt lk 6

Millised olid mullu Eesti parimad arvutifirmad lk 8–9

Kuhu müüb oma tooteid Eesti edukaim arvutifirma lk 10–11

Kuidas vaatab konkurentidele Tartu firma Webmedia lk 12

Millised suurfirmad kasutavad Eesti tootja tarkvara lk 13

Eesti arvutifirmade 2002. ja 2003. a majandustulemused lk 15–17

Ligi saja Eesti arvutifirma üldandmed lk 18–23

Mis on äritarkvara juurutamise olulisemad etapid lk 24–25

Millest lähtuda IT-teenuse sisseostmisel lk 25

Miks muuta motivatsioonisüsteemi CRMi osaks lk 26–27



▲ 2. koht Webmedia

Webmedia juht Priit Alamäe Tartu
kontori-hoone ees.

lk 12

3. koht Aqris Software

Aqrise osanikud
on Oliver Wihler
(vasakul) ja
Sander Mägi.

lk 13



AUTORID



Valdo Kalm

EMT juhatuse esimees kirjeldab Eesti ettevõtjate vajadusi ja ootusi seoses ITga.



Tiit Valdur

MicroLink Eesti tiimijuht õpetab tellima äritarkvara.



Rita Norit

Zebra Infosüsteemide teenindusjuht analüüsib IT-teenuste sisseostu.



Villu Parvet

CMA partner kirjutab müügimehe motiveerimise IT abil.



Georgi Viies

Falck Eesti turundusdirektor õpetab klienditeenindust juhtima.



Jüri Kaljundi

MicroLinki turundusjuht soovib oma lemmiklinke.



Adam Leemet

Overalli turundusjuht lahkab IT-meeste ja ettevõtjate vastuolu.

Mis tekitab firmas soovi kliendihalduse (CRM) järele lk 28

Mis uudistooted tulid Eesti turule suve lõpus lk 34–35

Mida pakuvad Eesti ehitusmaterjali-tootjad oma kodulehtedel lk 30–32

Mida põnevad on Eestis IT-alal viimase kuuga juhtunud lk 36–37

Millised on ettevõtjale kasulikud internetilingid lk 33

Kas uskuda IT-visionääri või IT-skeptikut lk 38

Äripäev

ÄP peatoimetaja: Igor Rõtov
väljaandja: Äripäeva Kirjastuse AS

Pärnu mnt 105, 19094 Tallinn
tel: (372) 667 0111
(372) 667 0222
faks: (372) 667 0265
(372) 667 0165

e-post: aripaev@aripaev.ee
WWW: <http://www.aripaev.ee>

Toimetus e-post: aripaev@aripaev.ee
tel: (372) 667 0111
faks: (372) 667 0265

Reklaamiosakond e-post: reklaam@aripaev.ee
tel: (372) 667 0105
faks: (372) 667 0200

Tellimine ja levie-post: register@aripaev.ee
tel: (372) 667 0099
faks: (372) 667 0300

Tellimishind 12 kuuks 2205 kr

Tellimine internetis www.aripaev.ee/tellimine
ftp://ftp.mbp.ee/incoming/

trükk: AS Kroonpress

Toimetus võtab endale õiguse kirju ja kaastõid vajaduse korral lühendada. Toimetus kaastõid ei tagasta. Kõik ajalehes Äripäev ja tema lisades avaldatud artiklid, fotod, teabegraafika (sh päevakajalised, majanduslikud, poliitilised või religioossed teemal) on autoriõigusega kaitstud teosed ning nende reprodutseerimine, levitamine ning edastamine mis tahes kujul on ilma Äripäeva Kirjastuse ASi kirjaliku nõusolekuta keelatud.

Kaebuste korral ajalehe sisu kohta võite pöörduda Pressinõukogusse, pn@eal.ee või tel (372) 646 3363

ITee toimetaja Indrek Kald
tel: (372) 667 0193, e-post: indrek.kald@aripaev.ee

reklaamiprojektijuht Rutmar Lohu
tel: (372) 667 0171, e-post: rutmar.lohu@aripaev.ee

kujundaja: Sverre Lasn
fotograaf: Indrek Susi

ITee kolleegium: Linnar Viik, Peeter Marvet, Adam Leemet, Tõnu Grünberg, Igor Rõtov

ITee ilmub iga kuu kolmandal teisipäeval

Juhid ootavad IT-meestelt ärikeelee tundmist

Tehnoloogiavälised ja IT-inimesed peavad leidma ühise keele ning see on äri-, mitte IT-keel. Tehnoloogia on vaid püstitatud ülesannete realiseerija, usuvad Eesti tippjuhid.

Valdo Kalm

EMT juhatuse esimees

IT-inimestele heidetakse ette, et nad püüavad olla Delfi oraaklid. Nemad valdavad infot ning teavad, kuhu maailm pöörduv ja mida inimesed tahavad. Selle müüdi kummutamiseks läksin teiste valdkondade tippjuhtide juurde ja küsisin, mida arvavad info- ja kommunikatsioonitehnoloogiast nemad ehk kliendid. Rääkisin rea Eesti ettevõtete juhtidega, kelle mõtetel järgnevad teesid baseeruvad.

Liiga tugev IT-pool dikteerib turgu

Esimese teemaderingina käsitlesime küsimust, kui oluline on IT organisatsioonile ning kui palju on juht kursis IT-küsimustega. Olulise teemana koorus kõigi juhtide mõtteavaldustest, et nn mitte-IT ja IT-inimesed peavad leidma ühise keele ning see keel on äri-, mitte IT-keel. Teenusele suunatud projektid ei saa olla IT-, vaid äriprojektid, tehnoloogia on vaid püstitatud ülesannete realiseerija. Kui IT on liiga tugev, hakkab see dikteerima, millist teenust tuleb turule pakkuda, ent domineerima peab turg, mitte tehnoloogia. Äriprotsessid on need, mis määravad IT tarbimise.

Samas olid juhid ühisel arvamusel tehnoloogia olulisusest: kui saab ehk välja mõelda äri, mida teha ilma kinnisvara, transpordi, logistika ja halduseta, siis täna pole enam äri, mida saaks teha ITta. Tehnoloogia on mõjuvõimas, ta on juba igal pool sees. Juhid tun-



Domineerima peab turg, mitte tehnoloogia, usub EMT juht Valdo Kalm. Foto: Raul Mee

nevad, et peavad olema IT arenguga kursis ja tegelevad sellega pidevalt. Samas kipub juhtide kompetents tehnoloogiavaldkonnas olema nõrk. Turul pakutakse juhtimisõpetusi, aga mitte IT-konsultatsioone sellest, kuidas äri efektiivsemalt teha. Kui organisatsiooni juht annab IT suunamise protsessi oma asetäitjale, annab ta sisuliselt käest ka võimu ettevõtte üle. IT on reaalne toetus müügile ja turundusele. Juht peab ITd nautima, toetama ja usaldama!

Tippjuht peab ITd taipama juba seetõttu, et ettevõttele võib minna kalliks IT-fanaatikute veetav areng. Entusiastid ei taha näha vaeva igapäevartiiniga – nii paradoksaalne kui see pole, tuleb liiga vaimustunud IT-mehed ettevõttest võimalikult ruttu välja suunata – et siis vajadusel nende käest arendustegevust ja lahendusi sisse osta.

Siinkohal soovitan: kui töötajad hakkavad 5–7 tööaasta jarel väsima ja tekib rutiin, tu-

leb vahetada IT- programmi. See sunnib kõiki protsesse uuesti läbi vaatama ning efektiivsus suureneb hüppeliselt.

Eesti IT edu näitab klientide rahulolu

Järgmiseks teemaks minu vestlustes juhtidega oli see, mis on IT probleemid ja tehnoloogiavaldkonna teenindustase. Üksmeelselt oldi nõus, et Eesti IT tugevust ei näita mitte see, et Eesti mehed on loonud internetitelefone Skype, vaid see, kui meie kliendid on IT-lahendustega rohkem rahul kui Saksa kliendid enda omadega.

Peamiseks probleemiks võib pidada seda, et meil pole terviklahendust ITst ja telekommunikatsioonist. Siinkohal teeb taas muret erinev keel: paljud pakkujad on IT-entusiastid, kes ise on teemas sees ega oska arvestada n-ö tavalist ITd. Sageli ei saada aru, et kliendi vajadused on lihtsad: ta soovib hallata kalendrit, kasutada e-posti, teha gruppitööd. Teisalt on turul pakkujaid, kes lähenevad kliendile vaid standardlahendustega ning tõstavad käed, kui kliendil on vaja keskmisest keerulisemat lahendust.

Hullem on olukord siis, kui erilahendus töötatakse välja, kuid ei suudeta seda rakendada. Nad saavad küll hakkama standardvariandiga, kuid mitte keerulisemaga. Klient hakkab lõpuks endas kahtlema: äkki tahtsin liiga palju nende käest, pidanuks tasapisi lähenema? Tegelikult peaksid teenusepakkujad õnnelikult olema, palju ülesandeid ja tellimusi tähendab neile palju raha, kuid sageli ei jõuta või ei suudeta seda "paljut" ära teha.

Palju räägitakse kompleks-teenindustest ja IT-lahenduste

sisseostust. Küsitatud Eesti tippjuhtide hinnang on kindel: sisse saab teenust osta ainult siis, kui endal on olemas pikaajaline IT-strateegia.

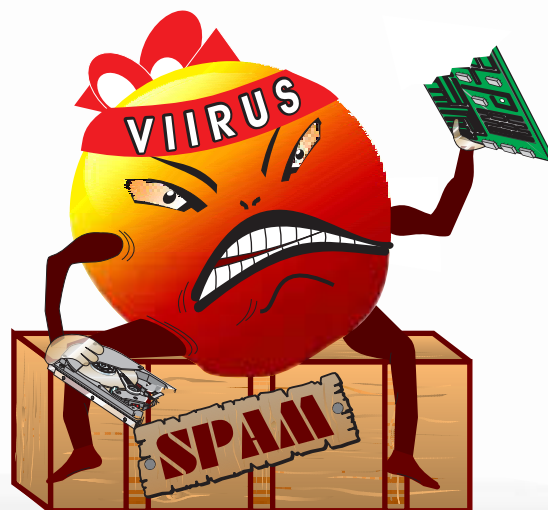
Viimasena puudutasin kohutumisel ettevõtjatega filosoofilist teemat: kas IT on andnud vabadust ja millised on visioonid ses valdkonnas. Kerkisid esile ühe ja õige vastuseta küsimused. Kas tähtsam on efektiivsus või kliendi rahulolu? Kas IT võimaldab lõputult tööd kiiremini teha või saab piirajaks inimene kui bioloogilise liigi esindaja? Kuidas lahendada privaatsuse probleem? Kuidas saada üle sellest, et inimene kardab vigade nähtavale tulekut, näiteks pood kardab, et nähakse nende laoseisu, logistik pelgab, et klient avastab tema mõõdalaskmised ja töötaja ei soovi, et ülemus näeb igal hetkel, kus ta on...

Visionääri asemel teeb ilma skeptik

Visioonidest rääkides avastasime, et kui aastani 2000 oli visionäär kõva mees, siis praegu on kõvaks meheks skeptik. Visioonidesse laskudes unistasid juhid sellest, et paari aasta pärast on leiutatud midagi, mis kardinaalselt muudab äriprotsesse. Elu teevad lihtsamaks mobiilsed lahendused, videotelefon (lisaks vastaja häälele saab infot tema näoilme ja kehakeelest), mahukat ülekannet võimaldav andmeside. Üks lugupeetud klient ütles: "Me avastame midagi sellist, mida me täna ei adu. Midagi on õhus." □

Valdo Kalm pidas siintoodud ettekande 17. septembril Pärnu IKT-foorumil "Visioonist lahenduseni". Esinemiseks aitasid tal valmistuda mitmed tippjuhid: Erki Urva (Estonian Air), Hannes Astok (Tartu linnavalitsus), Aivar Rehe (maksu- ja tolliamet), Tiit Nuudi (Paulig), Cardo Remmel (Saku Õlletehas), Jüri Ross (Büroomaailm), Igor Rõtov (Äripäev), Joel Volkov (Tank) ja Erki Aavik (Werol Tehased).

Kas ka Teid häirivad viirused ja rämpspost?



Kaspersky® **Anti-Virus** ja Kaspersky® **Anti-Spam** on mitmekordsed rahvusvaheliste testide võitjad ning paljude massimeedia ja viirusetõrjelaborite auhindade omanikud. Kaspersky® **Anti-Virus** ja Kaspersky® **Anti-Spam** on ka ülemaailmselt tunnustatud programmid, mis kaitsevad kasutajaid viiruste ja rämpsposti eest.

Me pakume oma klientidele turvatunnet ja võimalust rahulikult tööd teha. Meie toodete ainulaadne omadus on igatunnine viirusetõrje- ja rämpspostibaaside uuendamine ning see eristab meie teenust teistest tootjatest. Meie reageerimiskiirus uutele viirustele ja rämpspostile on Teie turvalisuse ja rahuliku töö tagatiseks.

Kas Teie tunnete ennast ohutult?

Tel. 6209590
www.kaspersky.ee
info@kaspersky.ee

KASPERSKY lab



- Veebihosting
- Veebilahendused
- Arvutigraafika ja disain

MENELON
 SOFTWARE HOSTING DESIGN

Tel. 620 95 95, info@menelon.ee
www.menelon.ee

Arvutifirmade TOP 95

aastal 2003

Käibe TOP 15

koht	firma nimi	käive (tuh kr)	koht koond- TOPis
1.	MicroLink AS ²	905 928	7.
2.	GNT Eesti AS	504 849	54.
3.	TD BALTIC AS	411 561	83.
4.	Ordi AS	273 922	42.
5.	ML Arvutid AS ¹	209 268	63.
6.	Elion Ettevõtted AS*	201 780	5.
7.	Infotark AS	173 400	57.
8.	Klisseran AS	146 000	16.
9.	KTK Overall AS	131 254	41.
10.	Datel AS ²	113 231	20.
11.	Helmes AS ²	95 331	29.
12.	Abobase Systems AS	92 063	50.
13.	Cell Network AS	80 933	62.
14.	PT Mikro AS	80 696	31.
15.	Asbis-Baltik AS	76 590	26.

Käibe kasvu TOP 15

koht	firma nimi	käibe kasv (korda)	koht koond- TOPis
1.	Reaalsüsteemide AS	3,47	1.
2.	Data Telecom OÜ	2,25	6.
3.	Makato Eesti OÜ	2,23	10.
4.	WebMedia AS	1,84	2.
5.	Klisseran AS	1,76	16.
6.	SmartLink OÜ	1,71	17.
7.	5D Vision OÜ ¹	1,63	44.
8.	SOT Finnish Software Engineering OÜ	1,61	6
9.	Apprise (end D-Codex) OÜ	1,57	64.
10.	IT Expert OÜ	1,54	21.
11.	Aqris Software AS	1,53	3.
12.	Viru NET OÜ	1,44	37.
13.	Ebeling Data OÜ	1,43	15.
14.	Argo Electronics AS	1,39	23.
15.	EsData AS	1,35	22.

Kasumi TOP 15

koht	firma nimi	kasum (tuh kr)	koht koond- TOPis
1.	MicroLink AS ²	42 327	7.
2.	Elion Ettevõtted AS*	28 320	5.
3.	KTK Overall AS	7 847	41.
4.	Abobase Systems AS	7 629	50.
5.	Reaalsüsteemide AS	6 510	1.
6.	Ordi AS	6 313	42.
7.	Aqris Software AS	5 978	3.
8.	Trigger Software OÜ	5 976	9.
9.	Võrguvara AS	5 344	4.
10.	WebMedia AS	4 393	2.
11.	Cell Network AS	4 120	62.
12.	Infotark AS	3 800	57.
13.	PT Mikro AS	3 762	31.
14.	Helmes AS ²	3 296	29.
15.	Columbus IT Partner Eesti AS3	174	32.

koht	firma nimi	asukoht	punkti- summa	koht eelmisel aastal
1.	Reaalsüsteemide AS	Tallinn	53	13.
2.	Webmedia AS	Tartu	67	-
3.	Aqris Software OU	Tallinn	81	17.
4.	Võrguvara AS	Tallinn	86	51.
5.	Elion Ettevõtted AS*	Tallinn	97	-
6.	Data Telecom OÜ	Tallinn	130	-
7.	MicroLink AS ²	Tallinn	135	-
8.	Pro-STEP OÜ	Tallinn	142	-
9.	Trigger Software OÜ	Tallinn	151	3.
10.	Makato Eesti OÜ	Tallinn	158	-
11.	TietoEnator Eesti AS	Tallinn	158	86.
12.	Hansa Business Solutions AS	Tallinn	159	83.
13.	REGIO AS	Tartu	175	-
14.	Elvior OÜ	Tallinn	180	42.
15.	Ebeling Data OÜ	Tallinn	183	12.
16.	Klisseran AS	Tallinn	185	8.
17.	SmartLink OÜ	Tallinn	186	53.
18.	Ferdida AS	Tallinn	186	10.
19.	Uptime OÜ	Tallinn	189	-
20.	Datel AS ²	Tallinn	194	18.
21.	IT Expert OÜ	Tartu	201	-
22.	EsData AS	Tallinn	201	65.
23.	Argo Electronics AS	Narva	208	2.
24.	A-Kaabel YE AS	Tallinn	209	30.
25.	Sysdec AS	Tallinn	216	22.
26.	Asbis-Baltik AS	Tallinn	220	69.
27.	Santa Monica Networks AS (end Cygate Estonia)	Tallinn	222	-
28.	Medisoft AS	Tallinn	223	26.
29.	Helmes AS ²	Tallinn	224	84.
30.	GT Tarkvara OÜ	Tallinn	226	41.
31.	PT Mikro AS	Rakvere	231	1.
32.	Columbus IT Partner Eesti AS	Tallinn	234	38.
33.	Confemar OÜ	Pärnu	239	-
34.	Gaiasoft AS	Tallinn	241	46.
35.	Altiris Estonia OÜ	Tallinn	241	-
36.	Spin TEK AS	Tallinn	243	-
37.	Viru NET OÜ	Jõhvi	246	-
38.	A & Ü Majandustarkvara OÜ	Tartu	249	81.
39.	Essen RFK OÜ	Harju maakond	250	-
40.	Geotime OÜ	Tallinn	250	87.

41.	KTK Overall AS	Tallinn	251	40.
42.	Ordi AS	Tartu	252	19.
43.	Kernel AS	Tartu	255	80.
44.	5D Vision OÜ ¹	Tartu	257	–
45.	Aprote AS	Tartu maakond	260	21.
46.	Voicecom OÜ	Tallinn	266	70.
47.	Infosüsteemide OÜ	Tartu	267	–
48.	Fujitsu Services (end Fujitsu Invia) OÜ	Tallinn	267	44.
49.	Taavi Tarkvara OÜ	Tallinn	269	43.
50.	Abobase Systems AS	Tallinn	277	48.
51.	Andmevara AS	Tallinn	283	62.
52.	DataGate OÜ	Tallinn	298	39.
53.	ID Süsteemide AS	Tallinn	301	7.
54.	GNT Eesti AS	Tallinn	302	54.
55.	Zebra Infosüsteemid AS	Tallinn	309	79.
56.	Telegrupp AS	Tallinn	311	5.
57.	Infotark AS	Tallinn	312	11.
58.	Codewiser OÜ	Tartu	312	–
59.	Kris Grupp OÜ	Tartu	313	56.
60.	Proekspert AS	Tallinn	315	14.
61.	SOT Finnish Software Engineering OÜ	Tallinn	323	–
62.	Cell Network AS	Tallinn	324	29.
63.	ML Arvutid AS ¹	Tallinn	331	9.
64.	Apprise (end D-Codex) OÜ	Tallinn	335	35.
65.	Profit Software AS	Tallinn	335	16.
66.	Gennet Lab AS	Tartu	350	75.
67.	ASECOM AS	Tallinn	352	52.
68.	IM Arvutid AS	Tallinn	357	34.
69.	Net Group OÜ	Tallinn	362	15.
70.	Vendomar AS	Tallinn	370	36.
71.	Esknet AS	Tallinn	375	60.
72.	Skriining AS	Tallinn	377	64.
73.	Andevis AS	Tallinn	385	–
74.	Beesting AS	Tallinn	390	59.
75.	Max 123 (end Poniard) AS	Tallinn	394	55.
76.	Inforing OÜ	Viljandi	395	–
77.	Diffusio OÜ	Tallinn	396	–
78.	USEsoft AS	Tallinn	396	77.
79.	Lynx Nebula OÜ	Tallinn	398	31.
80.	Hireright Estonia AS	Tallinn	399	–
81.	Matti Bürootehnika AS	Viljandi	400	73.
82.	Arvotek OÜ	Tallinn	404	–
83.	TD BALTIC AS	Tallinn	414	78.
84.	Kristjuhan AS	Tallinn	423	71.
85.	Merit Tarkvara AS	Põltsamaa	425	33.
86.	Tigma AS	Tallinn	437	–
87.	Asum II OÜ	Pärnu	443	57.
88.	Girf OÜ	Tallinn	452	–
89.	IT Grupp AS	Tallinn	469	85.
90.	Privador AS	Tallinn	477	–
91.	PCT Arvutid AS	Tallinn	484	24.
92.	PP Electronics OÜ	Pärnu	486	32.
93.	Osmar AA OÜ	Viljandi maakond	488	–
94.	Arvutilinn OÜ	Tallinn	502	61.
95.	Starsoft AS	Harju maakond	512	45.

¹ majandusaasta erineb kalendriaastast
² konsolideeritud

TOPi koostamise meetodika

TOPi koostamiseks tellis Äripäev justiitsministeeriumi registrikeskusest 125 suurema arvutifirma andmed, mida palusime neil endil ka kinnitada. TOPis osalemise eeltingimuseks oli ettevõtte majandustegevus nii 2002. kui ka 2003. aastal. Firmad seati pingeritta kuue näitaja alusel: käibe 2003. aastal, käibe kasv kordades 2002. aastaga võrreldes, kasum 2003. aastal, kasumi kasv kordades 2002. aastaga võrreldes, rentaablus ja omakapitali tootlikkus. Kuue tabeli kohapunktide summa andiski koha TOPis.

Rentaabluse TOP 15

koht	firma nimi	rentaablus (%)	koht koond-TOPis
1.	Aqris Software AS	44,22	3.
2.	Elvior OÜ	35,23	14.
3.	Gaiasoft AS	27,66	34.
4.	Trigger Software OÜ	25,52	9.
5.	Reaalsüsteemide AS	24,05	1.
6.	Pro-STEP OÜ	23,51	8.
7.	WebMedia AS	21,58	2.
8.	Sysdec AS	20,86	25.
9.	Võrguvara AS	19,25	4.
10.	Hansa Business Solutions AS18,10	18,10	12.
11.	Ferdida AS	16,97	18.
12.	A & Ü Majandustarkvara OÜ	16,61	38.
13.	Viru NET OÜ	16,41	37.
14.	IT Expert OÜ	16,08	21.
15.	Elion Ettevõtet AS*	14,04	5.

Kasumi kasvu TOP 15

koht	firma nimi	kasumi kasv (tuh kr)	koht koond-TOPis
1.	MicroLink AS ²	34 001	7.
2.	Elion Ettevõtet AS*	10 120	5.
3.	Helmes AS ²	9 642	29.
4.	REGIO AS	5 666	13.
5.	WebMedia AS	5 407	2.
6.	Reaalsüsteemide AS	5 233	1.
7.	Võrguvara AS	4 604	4.
8.	Aqris Software AS	4 075	3.
9.	TietoEnator Eesti AS	3 834	11.
10.	Santa Monica Networks AS	3 700	27.
11.	Hansa Business Solutions AS2 659	2 659	12.
12.	Altiris Estonia OÜ	1 866	35.
13.	Pro-STEP OÜ	1 578	8.
14.	Uptime OÜ	1 507	19.
15.	Datel AS ²	1 277	20.

Omakapitali tootlikkuse TOP 15

koht	firma nimi	omakapitali tootlikkus (%)	koht koond-TOPis
1.	Uptime OÜ	739,70	19.
2.	WebMedia AS	212,92	2.
3.	Aqris Software AS	137,72	3.
4.	SmartLink OÜ	128,13	17.
5.	Essen RFK OÜ	109,99	39.
6.	5D Vision OÜ ¹	105,90	44.
7.	Confemar OÜ	95,14	33.
8.	Reaalsüsteemide AS	94,53	1.
9.	Data Telecom OÜ	91,91	6.
10.	Võrguvara AS	89,81	4.
11.	IT Expert OÜ	80,88	21.
12.	Sysdec AS	77,16	25.
13.	Hansa Business Solutions AS	74,34	12.
14.	Ebeling Data OÜ	73,98	15.
15.	Elvior OÜ	73,31	14.

Reaalsüsteemid kontsentreerub

Ekspordi suurenemist planeeriv AS Reaalsüsteemid kontsentreerub avaliku sektori kõrval konkreetsele kliendisegmendile – korrakaitsevaldkonnale.

Indrek Kald



indrek.kald@aripaev.ee

Reaalsüsteemide juht Tiit Vapper nimetab firma selle aasta suurimate kordaminekutena korrakaitsevaldkonnas tarkvaraarendust, kriminaalanalüüsi tarkvara lokaliseerimise SRÜ riikidesse, samuti Ukraina lisandumist ekspordiriikide nimekirja ja rahvusvaheliste hankekonkursside võite Leedus-Lätis. Samas prognoosib Reaalsüsteemid tänavuseks käibeks 20 mln kr, mis on mulluse tulemusega võrreldes veerandi võrra vähem. “Oleme majandustegevuses konservatiivsed ja ettevaatlikud – parem prognoosida vähem ja saavutada suurem tulemus kui vastupidi. Nõnda oli ka 2003. aastal,” põhjendab Vapper.

Lisaks rõhutab ta Reaalsüsteemide kui arendusettevõtte olemust – suuremahulised infosüsteemide projektid ja ka rahvusvahelised hankekonkurssid ei kattu kalendriaastaga. Infosüsteemi lõplik realiseerimine ehk seadistamine ja kasutajate koolitamine ning planeeritav finantsmajanduslik realiseerimine ei pruugi ajaliselt kattuda, selgitab Vapper. Kiire kasvu jätkamiseks on tema sõnul vajalik intensiivistada ekspordi, sealhulgas turundust ja müüki. “Laiaulatuslik ekspord eeldab küllaltki mahukat tarkvaratööd, näiteks tarkvara lokaliseerimine ja versioonide haldamine,” lisab ta.

Ekspordi mahu suurenemist planeeriv Reaalsüsteemid võlgneb esikoha käesolevas TOPis paljuski välisurgudele.

Eesti IT-tööstus pole liialt killustunud

Eestis on 1–2 korralikku tarkvararakenduste loojat, 1–2 kvaliteetsete infosüsteemide arendajat, 2–3 majandustarkvara tootjat, 2–3 piisaval kvaliteeditasemel arvutite koostajat. Lisaks paar arvutite/tarvikute ja standardtarkvara jaemüügifirmat, kaks konsultatsioonifirmat, mitu globaalse müügivõrgustikuga IT-vahendite tootja kohalikku esindajat, tõenäoliselt kaks arvestatavat IT üldkoolitajat, mõni majutusteenuse pakkuja, mitmed veebilehtede kujundajad-realiseerijad.

Võiks veel lisada näitena paar andmesidevõrkude ning kaabeldusega tegelevat ettevõtet ja elektroonika- ning elektrotehnika valdkonna firmasid. See kõik kokku moodustabki konkreetset määratlemata vormi, mida soovi korral võib IT-tööstuseks pidada. Kuid seda üdust terminit moodustav infrastruktuur ei ole mitte killustatud, vaid spetsialiseerunud. Mida professionaalsemad ja tugevamad on need ettevõtted, seda parem tarbijale ja ühiskonnale arengule.

Tiit Vapper

Käibe oluline kasv on tingitud ekspordi suurenemisest ja ka nende teostatud ning Euroopa Liidu finantseeritud mahukatest süsteemiarendusprojektidest, räägib Vapper. Reaalsüsteemide käive tuleb arendus- ja tarkvarahankeprojektide läbiviimisest. “Kindlasti on Reaalsüsteemidele majanduslikult kõige kasulikumaks käive läbi rahvusvaheliste hankekonkursside, nagu EL ja ÜRO,” kinnitab Vapper. Kui Eesti riigihangete seadus ei toimiks äraspidiselt – suvaline eile registreeritud firma võib riiki esindava isiku soovil võita mis tahes hankekonkurssi –, siis oleksid Eesti projektid sama huvitavad ja kasulikud ning Eesti arengutase palju kõrgem, väidab Reaalsüsteemide juht. Eesti turu tellimused moodustavad firma mahust alla kolmandiku, eestimaised kasutajad aga poole.

1993. aastal loodud Reaalsüsteemide tegevusvaldkonnaks on sünnist saadik olnud infosüsteemide tarkvara ja süsteemidesse integreeritavad

tarkvararakendused. Ilma missiooni- ja vastutustundlike klientideta – kes on ka koostööpartnerid – pole Vapperi kinnitusele võimalik luua efektiivseid ning õiget infot tagavaid süsteeme.

Reaalsüsteemide suurimad konkurendid on Venemaal. Kuna välisturud on Reaalsüsteemidele oluliseks väljumiseks, on firma end näidanud ka maailma suurimal IT-näitusel CeBIT. Üheks eesmärgiks oli seal Eesti IT-süsteemide tutvustamine ja ekspordivõimaluste avardamine. Teiseks püüti leida oma rakendustele kasutajaid. “Usun, et mõlemad eesmärgid said täidetud, konkreetsete võimalike klientide osas olid huvitavamad kohtumised SRÜ riikide esindajatega,” võtab Vapper kokku kevadel Hannoveris peetud messi.

Reaalsüsteemide tugevus seisneb tema sõnul töötajate kõrges erialises kompetentsis. Samuti ka “infosüsteemide tarkvara kui vaimse loomingu kõrgekvaliteedilist realiseerimise tagavas organisat-

Oleme majandustegevuses konservatiivsed ja ettevaatlikud – parem prognoosida vähem ja saavutada suurem tulemus kui vastupidi.

Tiit Vapper



sioonilises kultuuris”, nagu Vapper väljendub. Organisatsioonina on Reaalsüsteemid tema kinnitusele kujundatud spetsiaalselt suurte infosüsteemide loomiseks. “Olen veendunud, et ainult spetsialiseerumine ning eksistentsiaalne huvi tagavad väärt tulemuse selles mahukas ja keerulises valdkonnas,” räägib ta.

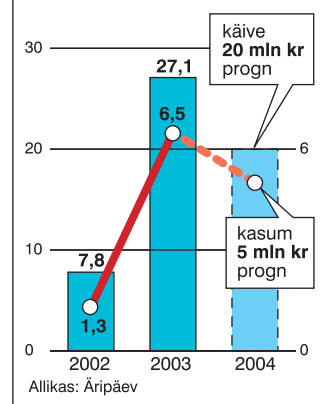
Kuivõrd on Vapper rahul Eesti IT-sektori tööjõuga? Kõrgkool annab parimal juhul arenguvõime, mis paljuski sõltub ka isiksusest, leiab ta. Reaalsüsteemides töötamise eelduseks on kõrgharidus, kuid tegelik väljajõud toimub töökeskonnas. 13 töötajaga jääb Reaalsüsteemid pigem väikeettevõtete kilda, seda hinnatavam on tema TOPi võit suurte IT-firmade ees. Vapperi sõnutsi on Reaalsüsteemid pea kogu teenitud kasumi investeerinud ettevõtte arengusse. Vaid viimased kolm aastat maksti dividende, mis mahuliselt on moodustanud vähem kui kümnendiku aastastest kasumist. Mullune kasum küündis üle 6,5 miljoni krooni, tänava peaks firma teenima kasumit viis miljonit krooni. □

korrakaitsele



REAL SYSTEMS

Reaalsüsteemid muutub efektiivsemaks



Reaalsüsteemide juht Tiit Vapper on töötanud firmas selle loomisest peale.

Foto: Indrek Susi

Peegeldame teie vajadused lahenduseks. Ja aega jääb ülegi...

- Koostöö
- Kommunikatsioon
- Kompetents
- Kontrollitud protsessid
- Kvaliteetne tulemus



www.columbus.ee

Järvevana tee 9G, 11314 Tallinn
 telefon: 60 62 600
 columbus@columbus.ee



Columbus IT Partner Eesti loob majandustarkvara lahendusi Microsoft Axapta ja Microsoft Navisioni baasil ning pakub seejuures strateegilist konsultatsiooni ning jätkuvat kliendihooldustuge Eesti keskmistele ja suuretevõtetele, rahvusvaheliste firmade esindustele ning avaliku sektori asutustele.

Webmedia – klientide poolt juhitud firma

Webmedia kliendid kujundavad meie teenuste struktuuri ja arengut ning isegi töötajate valikut, ütleb juht Priit Alamäe.

Indrek Kald

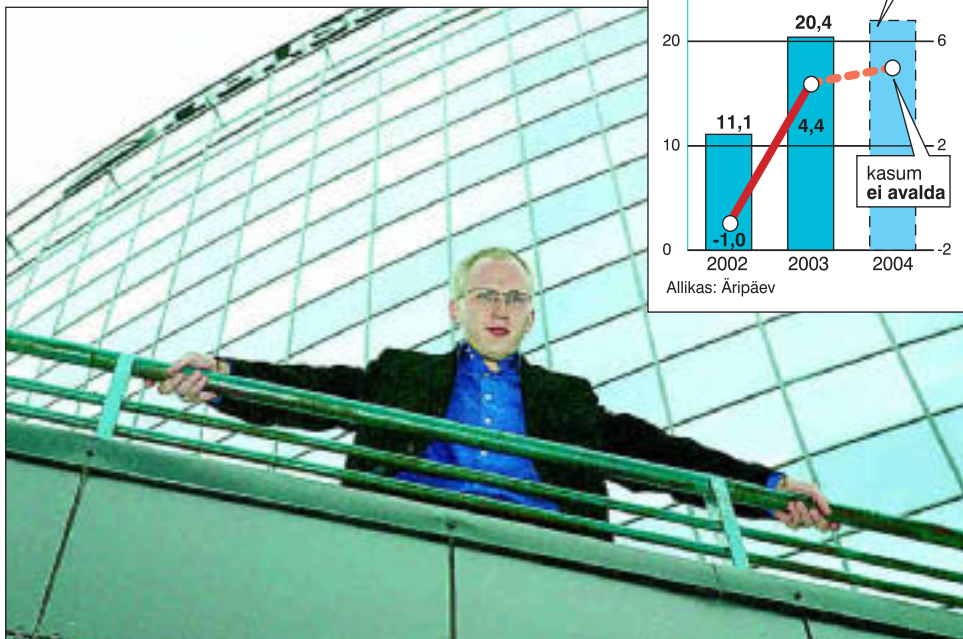
indrek.kald@aripaev.ee

2000. aastal veebiarendus-firmana alustanud Webmedial hakkas kiiresti suurenema süsteemiarenduse osa, täna ollakse keskendunud puhtalt süsteemiarendusele. Veebitiimist on paremik alles, tegeledes suurklientide portaalide arenduse ja kasutatavuse analüüsi projektidega. Paari aasta jooksul peab Eesti tarkvaraarenduse turg Priit Alamäe sõnul konsolideeruma, et suuta rahuldada Eesti suurklientide vajadusi, pakkuda piisavat kvaliteeti ja olla konkurentsivõimeline rahvusvahelises plaanis. "Jäävad kaks suuremat Eesti turul tegutsevat ettevõtet, nišitegijad ja puhtad ekspordöörid," lisab ta. Webmedia püüab saada teiste konsolideerijaks.

Konkurentidest rääkides mainib Alamäe, et Eesti turul on raske eristada konkurente ja partnereid. "Näiteks Tieto-Enatoriga oleme me konsortiumis edukalt võitnud ja teostamas mitmeid projekte, kuid mõnes teises hankes oleme olnud ka konkurendid," selgitab ta. Tugevaimate konkurentide hulka loeb ta veel Aobase Systemsi ja Cell Networki.

Webmediat on aasta lõpus ootamas muutused, täpsemalt Alamäe ei räägi. Lähitulevikus plaanib Webmedia laiendada teenuste portfelli, tuues sisse teemasid, mis aitavad senisest paremini katta kogu tarkvaraarenduse elutsükli, märgib ta.

Webmedia peab end klientide juhitud ettevõtteks. Klientide hulgas on sellised suurfirmitähti nagu EMT, Elion,



Webmedia kontor asub Tartus Plaskuks kutsutavas Emajõe-äärses pilvelõhkujas. Pildid firmajuht Priit Alamäe.

Foto: Indrek Susi

TÜ Kliinikum, HEX. "Kliendid kujundavad meie teenuste struktuuri ja arengut ning isegi töötajate valikut," sõnab Alamäe. Firma kasvu mootoriks ning tunnustuseks on klientide usaldus – käive ja kasum on tema ütlusel kõigest hea töö ja klientide usalduse derivatiivid.

Erkki Leego TÜ Kliinikumist kinnitab head koostööd Webmediaga. "Tähtaegadest kinnipidamine on nende jaoks väga oluline. Siiani on see meie projektides hästi õnnestunud. Kui tähtaeg on üle läinud, siis on nad vaidlematult olnud nõus rahalist vastutust kandma," selgitab ta.

Webmedia on Leego sõnul "noorte innukate arendajate meeskond, kes aitab TÜ Kliinikumi keerulised ideed IT-keskkonda valada."

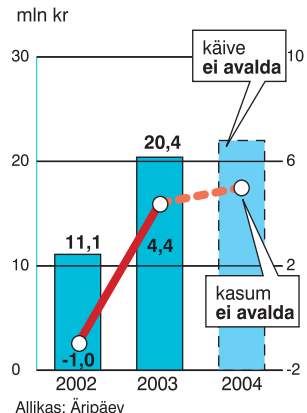
Töötajad ise defineerivad Webmediat kui inkubaatorit, kus andekad ja töökad inimesed saavad ennast teostada.

Selleks tuleb luua keskkond, kus andekate ümber on samaväärse potentsiaaliga inimesed, selgitab Alamäe. Tema sõnul on konkurendid algusest peale iseloomustanud Webmediat kui ebaestlaslikult agressiivset seltskonda. Alamäe lisab firmat iseloomustades veel õigesti juhitud inimesed ja töötahte. "Meie inimestes on veel

palju teadmistepotentsiaali, mida me ei suuda piisavalt rakendada ning see on koos kvaliteedi hoidmise ja pideva parandamisega meie jaoks üks edasise arengu võtmeküsimusi," räägib ta.

Üle-eelmise aasta käive oli Webmedial 11,1 mln, mullune 20,4 mln kr. Ühtlasi jõuti aastaga miljonikroonisest kahjumist enam kui nelja miljoni kroonisse kasumisse. 2002. oli Webmediale investeerimise ja kasvu aasta. "Meie äris on enamik investeringuid seotud inimkvaliteedi arendamisega ja seetõttu kajastuvad need ka-

Webmedia jõudis kasumisse





Aqris Software
töötajad
selgitamas
firma tänavu
aprillis
kardisõidu-
meistrit.

Foto: Aqris

Eesti tarkvara maailma suurfirmades

Tänavu Eesti tehnoloogiaarenda- ja tiitli saanud tarkvarafirma Aqris Software klientideks on mitmed maailma suured ja tuntud firmad.

Indrek Kald

indrek.kald@aripaev.ee

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus kuulutas selleaastased ettevõtlusauhinnad välja 8. septembril Estonia kontserdisaalis. Riigijuhtide ees anti nimetus "Tehnoloogia arendaja 2004" firmale Aqris Software, teised nominendid olid Smartlink, Artec Group, Elvior ja Tallinna Piimatööstus. "Tunneme aunimetusega kaasnevat vastutust ja soovime jätkata oma edu ning loodame pakkuda edaspidigi suurt kasvu," kinnitab Aqrise õveitslasest juht Oliver Wihler.

Auhinna sai Aqris 2002. aastal loodud Java programmeerijate abivahendi RefactorIT eest, mullu lasti välja selle uus versioon. Toote kõige innovaatilisemaks ja tehnoloogiliselt unikaalseks lahenduseks on programmi sisse ehitatud enesekontrolli testid. Vabatarkvara arendajatele ning väikeprojektide tegijatele on RefactorIT kasutamine tasuta. Aqrisel on üle 200 klienti, sealhulgas Nokia, Daimler-Chrysler, Ford, Siemens ja Fujitsu. Toote potentsiaalseks sihtrühmaks on neli miljonit Java-keeles programmeerijat.

EASi analüüsi- ja skeemarendusüksuse eksperdi Egert Valmra sõnul oli tehnoloogiaarendaja leidmisel rebimine väga tihe. Aqrise tugevustena toob ta välja mitu punkti: tehnoloogiliselt uus lahendus, tehnoloogiline eelis konkurentide ees üks aasta, hästi töötav müügikanal (levitamine üle interneti), suur turg.

Wihler nimetab Aqrise kasum moodustas käibest 44 protsenti. Ka sellele aastale vaatab Aqris Wihleri sõnul edukalt, ettevõtte käive on eelmise aastaga võrreldes kasvanud enam kui kolmandiku võrra.

Aqrise kasum moodustas käibest 44 protsenti. Ka sellele aastale vaatab Aqris Wihleri sõnul edukalt, ettevõtte käive on eelmise aastaga võrreldes kasvanud enam kui kolmandiku võrra.

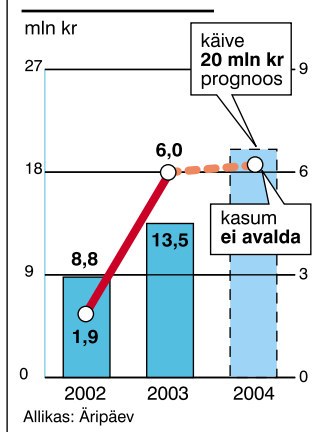
Arvutfirmade TOPis jõudis Aqris esitsa tänu käibe suurenemisele poole võrra ja kasumi kolmekordistamisele edetabeli koostamiseks võrreldud aastatel – 2002 ja 2003. "Käivet aitas kasvatada see, et me tegime rohkem tööd ja värbasime edukalt uusi töötajaid," selgitab Wihler. Tema juhitud tarkvarafirma saavutas TOPis Eesti kõige rentaabliima arvutfirma tiitli – Aqrise kasum moodustas käibest 44 protsenti. Ka sellele aastale vaatab Aqris Wihleri sõnul edukalt, ettevõtte käive on eelmise aastaga võrreldes kasvanud enam kui kolmandiku võrra.

Aqrise kasum moodustas käibest 44 protsenti. Ka sellele aastale vaatab Aqris Wihleri sõnul edukalt, ettevõtte käive on eelmise aastaga võrreldes kasvanud enam kui kolmandiku võrra.

Aqrise kasum moodustas käibest 44 protsenti. Ka sellele aastale vaatab Aqris Wihleri sõnul edukalt, ettevõtte käive on eelmise aastaga võrreldes kasvanud enam kui kolmandiku võrra.

Eestis on Aqris seni suhteli-

Aqrise kasum kolmekordistus



selt tundmatu, mis ei tule kasuks uute töötajate leidmisel. "Kuna oleme nüüd EASi poolt pärjatud aasta tehnoloogiaarendaja tiitliga, on meil põhjust eeldada, et teised Java-spetsialistid soovivad samuti meiega liituda," usub Wihler. "Jätkame investeerimist infrastruktuuri ja teadus-arendustegevusse, et Aqrise töötajad saaksid süvendada oma teadmisi ja oskusi tulevikuprojektide heaks," lisab ta.

Küll on Aqris tuntust kogunud Eestist väljas, nii tänavu kevadel Hannoveris IT-messil CeBIT kui kolm viimast aastat maailma suurimal Java-konverentsil San Franciscos. □

Arvutifirmade finantsandmed

firma nimi	käive 2002 (tuh kr)	käive 2003 (tuh kr)	kasum 2002 (tuh kr)	kasum 2002 (tuh kr)	käive 2004 progn (tuh kr)	kasum 2004 progn (tuh kr)	omakapital 2002 (tuh kr)	omakapital 2003 (tuh kr)	koht TOPis
A & Ü Majandustarkvara OÜ	4 812	4 834	126	803	5 000		1 085	1 788	38.
Abobase Systems AS	126 486	92 063	8 126	7 629	120 000	7 000	49 272	57 027	50.
A-Kaabel YE AS	56 771	59 747	972	1 619			2 766	4 386	24.
Altiris Estonia OÜ	19 080	21 829	-957	909	30 000	1 000	5 466	6 375	35.
Andevis AS	6 324	6 529	432	239	6 420	250	1 611	1 849	73.
Andmevara AS	28 004	23 966	9	957	29 174	278	5 649	6 606	51.
Apprise (end D-Codex) OÜ	1 792	2 818	169	79	3 000	300	213	292	64.
Aprote AS	8 804	9 814	815	795	12 000	1 500	1 677	2 085	45.
Aqris Software AS	8 833	13 520	1 904	5 978	20 000		2 304	6 378	3.
Argo Electronics AS	26 223	36 375	4 074	2 407	70 000	3 000	5 834	8 242	23.
Arvotek OÜ	5 287	5 286	37	85	5 500	100	523	597	82.
Arvutilinn OÜ	7 057	6 799	267	-518	7 000	250	1 096	578	94.
Asbis-Baltik AS	62 620	76 590	162	956			3 379	4 335	26.
ASECOM AS	11 000	10 000	493	433	10 000	450	1 900	2 167	67.
Asum II OÜ	7 559	7 856	205	6	4 500	500	695	566	87.
BCS Infra AS	80 428	ap*	13	ap*			459	ap*	-
Beesting AS	33 154	32 282	47	25			837	893	74.
Cell Network AS	100 762	80 933	10 481	4 120	100 000	5 000	52 806	56 920	62.
Codewiser OÜ	3 003	3 976	270	206	6 500	500	584	790	58.
Columbus IT Partner Eesti AS	26 661	22 959	3 115	3 174	35 000	2 500	11 862	8 688	32.
Confemar OÜ	5 071	6 179	-69	365	7 000	1 000	201	567	33.
Cybernetica AS	33 543	ap*	510	ap*			18 987	ap*	-
Data Telecom OÜ	6 666	15 019	1 104	1 586	14 000	900	1 254	2 196	6.
DataGate OÜ	45 271	48 497	939	745	55 000	1 000	2 981	3 726	52.
Datalane OÜ	27 646	ap*	-599	ap*			2 630	ap*	-
Datel AS ²	107 401	113 231	1 642	2 919	135 000	4 800	8 631	10 174	20.
Diffusio OÜ	5 200	4 100	909	335			1 249	1 584	77.
Ebeling Data OÜ	8 056	11 527	550	949	17 300	1 400	808	1 758	15.
Ektaco AS	15 292	ap*	53	ap*			4 336	ap*	-
Elion Ettevõtte AS*	151 970	201 780	18 200	28 320			110 630	165 580	5.
Elvior OÜ	7 713	7 934	2 011	2 795	9 000	3 500	3 769	3 857	14.

IT-firmade liitumiseks puudub vajadus

Erinevalt paljudest teistest majandusharudest on Eesti IT-tööstus jätkuvalt killustatud. Mis sunniks IT-ettevõteteid omavahel ühinema või mis seda takistab?

Uptime

Eero Tohver, juhatuse esimees

Ühinemise või mitteühinemise põhjus saab olla äriiline. Loomulikult peab mõttemall muutuma selliseks, et nähtaks natuke otseselt tööpõllult kaugemale ja olidaks valmis konsolideerimisest rääkima. Konkreetne otsus saab tulla ainult siis, kui liitumisest otsest kasu saadaks. Paljuskas seda kasu täna ei nähta.

Vendomar

Eevi Arais, nõukogu liige

Ilma otsese vajaduseta ei ole ühinemisel mõtet, sest väikestel firmadel on palju

pluse võrreldes suurematega. Vajadus laienemiseks tekiks näiteks konkurentsi teravnemisega või ettevõtte turu horisontaalse või vertikaalse kasvamisega. Ega Eesti ole ainus maa, kus on palju väikesi ettevõtteid. Näiteks Austrias on üle 90% ettevõtetest alla viie töötajaga.

Taavi Tarkvara

Taavi Rimmelg, juhatuse esimees

Kuna takistusi firmade ühinemisele ei näe, siis ilmselt puudub meie turul IT valdkonnas praegu ühinemistel märkimisväärne positiivne efekt.

Smartlink

Peeter Pappel

Põhjuseid on kindlasti mitu: IT-firmat on lihtne luua, uusi ettevõtteid tekib pidevalt, see ei nõua suuri investeeringuid seadmetesse ega muusse varasse. Paljud IT-firmad on alustanud tühjalt kohalt 1–2 mehe firmadena, saavutanud siis teatud kliendibaasi, jäädes saavutatuga rahule. Suuremaks kasvada on raske, sest

see nõuaks organisatsiooni arendamist, kuid ühineda ka ei taheta, parem ise kui teistega jagada. IT-firmade omanikud on oma ettevõttes üldjuhul tegevad, mis võib ka arengut takistada. IT-firmasid ühinema sundida ei saa, pigem võib ühinemisi tulla ülevõtmiste teel, kui suurem firma ostab ära kas teise firma kliendi- või teadmistebaasi. Teiseks taganttõukajaks võiks olla suured IT-projektid, mis nõuavad suuri projektitiime (50–100 spetsialisti). Eesti-siseselt neid projekte pole, küll on reaalsed sellised projektid ELis.

Reaalsüsteemid

Tiit Vapper, tegevdirektor

Kahjuks ei suuda paljud mõista, et IT valdkond koosneb väga erinevatest ning sageli pikaajaliselt ja sügavuti õpitavatest aladest. Kui ehitusvaldkonnast näide tuua, siis võiks vastavalt küsimusele soovitada ühineda saeveskitel ja majaanitatel. Paljudele assotsieeruvad IT-alade spetsialistid ühe sõnaga – arvutimees. Sellest ka olukord, kus sageli nt veebikujundajatelt tellitakse infosüsteeme või arvutimüüja-

ARVUTIFIRMADE TOP

firma nimi	käive 2002 (tuh kr)	käive 2003 (tuh kr)	kasum 2002 (tuh kr)	kasum 2002 (tuh kr)	käive 2004* (tuh kr)	kasum 2004* (tuh kr)	omakapital 2002 (tuh kr)	omakapital 2003 (tuh kr)	koht TOPis
EsData AS	9 805	13 271	81	1 330	6 000	600	8 333	9 663	22.
Esknet AS	19 000	14 175	900	635			4 400	4 700	71.
Essen RFK OU	3 975	5 130	28	315	8 000	500	129	444	39.
Ferdida AS	6 166	8 142	1 031	1 382	8 500		1 876	3 158	18.
Fujitsu Services (end Fujitsu Invia) OÜ	26 093	26 706	1 178	1 318			7 046	8 364	48.
Gaiasoft AS	2 306	2 612	544	723	2 700	600	1 036	1 356	34.
Gennet Lab AS	12 030	14 600	-30	82	18 000	300	764	847	66.
Geotime OÜ	5 453	5 611	-79	657		300	747	1 404	40.
Girf OÜ	2 474	3 008	35	-76	4 000	100	216	140	88.
GNT Eesti AS	452 160	504 849	978	935			36 894	27 652	54.
GT Tarkvara OÜ	17 000	18 143	1 170	1 523	20 000	1 600	4 700	5 856	30.
Hansa Business Solutions AS	11 319	12 219	-448	2 211	16 080	1 800	1 869	4 080	12.
Helmes AS ²	103 300	95 331	-6 345	3 296	100 000	5 000	21 569	24 872	29.
Hireright Estonia AS	10 071	13 107	-447	-396	16 000		1 202	807	80.
ID Süsteemide AS	32 395	26 820	3 316	1 850	32 000	2 500	8 187	5 577	53.
IM Arvutid AS	12 537	11 852	714	484	16 000	1 000	2 490	2 973	68.
Inforing OÜ	4 777	5 250	296	91	6 000		637	478	76.
Infosüsteemide OÜ	16 284	19 653	-253	189	20 000		256	444	47.
Infotark AS	163 290	173 400	12 422	3 800	183 000	3 000	58 542	60 770	57.
IT Expert OÜ	2 811	4 338	314	698	6 500	700	514	1 211	21.
IT Grupp AS	89 007	74 156	-3 091	-4 079	71 000	2	5 690	1 611	89.
Kernel AS	13 571	14 966	99	601	16 000	700	1 486	1 687	43.
Klisseran AS	83 093	146 000	1 304	1 560	290 000		3 317	4 167	16.
Kris Grupp OÜ	4 848	6 371	148	154	7 000	400	455	474	59.
Kristjuhan AS	2 710	2 500	119	80	3 000	100	554	554	84.
KTK Overall AS	124 648	131 254	9 474	7 847	140 445	8 400	52 585	48 432	41.
Lynx Nebula OÜ	4 896	5 698	78	45			468	513	79.
Makato Eesti OÜ	5 059	11 280	290	1 044	10 000	1 000	992	2 036	10.
Matti Bürootehnika AS	9 568	10 265	163	87			1 636	1 723	81.
Max 123 (end Poniard) AS	25 358	30 555	267	-150	41 000	450	1 914	1 164	75.
Medisoft AS	18 198	16 605	1 601	2 019	20 000	2 000	5 022	6 136	28.
Merit Tarkvara AS	15 569	14 085	330	86	17 000	500	1 012	697	85.
MicroLink AS ²	958 184	905 928	8 326	42 327	625 000	312 000	48 397	83 944	7.
ML Arvutid AS ¹	196 825	209 268	5 346	1 563	230 000	4 000	16 447	18 010	63.
Net Group OÜ	22 432	18 764	737	442	35 000	500	1 461	1 505	69.
Ordi AS	244 843	273 922	8 375	6 313	300 000		23 089	27 184	42.

telt süsteemiprojekte. Tulemuseks on raha, aja ja närvide kulutamine, sest need ettevõtted võtavad sageli ka töö ette, millest samas midagi ei tea. Probleem on professionaalsuses ja tulemuslikkuses. IT-turul toimib palju firmasid, kusjuures väga piiratud hulgal professionaalseid. Täna-seks võivad paljudki olla seda valesalust tunnetanud ehitusvaldkonnas, ehk ka IT osas, aga samalaadne olukord on teistelgi aladel. Ühinemine on täiesti väär järeldus käesoleva hetke arengutasemest. Küll aga saab olla sihiks turu korrastamine.

ID Süsteemid

Enn Lakspere, juhatuse esimees

IT-tööstuse seis on analoogiline teiste majandusharude killustatusele – väikesed vi-relevad, keskmikud kas saavad suureks või väikeseks, suured tehakse spekulantide poolt rahaks. Kuna kapitalil on rahvus ka IT-äris, siis on ainult tervitatav nn killustatus ehk keskmike ja väikeste olemasolu Eesti IT-tööstuses. Vaid nii võime rääkida rahvusliku IT-tööstuse olemasolust 21. sajandi esimesel dekaadil.

Gennet Lab

Ülo Kährrik, juhataja

Minu arvates on Eesti turg suhteliselt väike ja suuri tellimusi on harva. Ühistöid

on proovitud teha küll, aga palju on ebaõnnestumisi. Mulle tundub, et üheks põhjuseks on tarkvara arendusstandardite mittejälgimine tegelikkuses, paljusid asju tehakse väiksemate firmade sees usalduse foonil. Nii on ka Gennetis. Suurte süsteemide arendamine ühendettevõtete poolt on keeruline ja ressursimahukas protsess. Meie tarkvaraarenduste hinnad neid kulutusi üldjuhul ei sisalda. Pööre toimub arvatavasti koos tarkvaratoodete arendamisega lääne turule. Arvan, et ühinetakse lääne kogemustega ettevõtetega ja Eesti ettevõtetele jääb rohkem programmeerimistöö või teenindamine. Aga üldiselt on IT arengud prognoosimatud.

GNT Eesti

Anti Kuiv, juhatuse esimees

Arvan, et aasta-paari jooksul toimub paljudes IT-firmades muutusi, kuna tööstus-haru on Eestis praegu väga madala kasumlikkusega. Samas on tekkinud igas valdkonnas oma liidrid, kes tõenäoliselt vajavad kasvamiseks väiksemate firmade kokkuostmist või endaga liitmist. Eesti probleem on hetkel see, et liiga suuri IT-projekte ei suudeta rahvusvahelisel tasandil kvaliteetselt teostada, väikesed projektid aga killustavad tegevust ja on kaootilisema iseloomuga.

Cell Network

Toomas Vään, juhatuse liige

Kuna valdavalt on tegu eraettevõtlusega, siis otseselt ei sunni täna miski Eesti sadu väikeseid IT-ettevõtteid ühinema. Väikeettevõtluse tasuvus IT vallas hakkab tänu ülitihedale konkurentsile langema tase-mele, kus paljudel on mõistlikum eraäri lõpetada ja palgatööliseks minna. Väikeettevõtete ühinemisse ma eriti ei usu, nad pigem hääbuvad eraldi, sest luukerede kokkupanek üldjuhul uut kvaliteeti ei teki. Pealegi ei suudaks üks luukere teist osta, kuna rasvkatet millegi ostmiseks pole senise äraelamisäri tõttu tekkinud.

Kuna IT-tööstus ei kipu eriti õitsema ka mujal maailmas, puudub nii kodumaistel kui ka välismaistel IT-investoritel eriline huvi ettevõtete kokkuostmise teel ühendada. Pole nagu erilist äriideed, kuna nii palju väikefirmasid pole ikkagi võimalik kokku osta, et kasumite tekki-miseks vajalikku monopoolsemat seisundit tekitada. IT-ettevõtete ühinemise peamiseks takistuseks on asjaolu, et IT-äri muutub tänu teravale konkurentsile üha mõttetumaks. Nii toodete kui ka teenuste hinnad surutakse enesetapjalike pak-kujate poolt sedavõrd alla, et kasumliku suureettevõtluse arendamine jääb enamiku IT-investorite silmis praegu lihtsalt unistuseks. □

ARVUTIFIRMADE TOP

firma nimi	käive 2002 (tuh kr)	käive 2003 (tuh kr)	kasum 2002 (tuh kr)	kasum 2002 (tuh kr)	käive 2004* (tuh kr)	kasum 2004* (tuh kr)	omakapital 2002 (tuh kr)	omakapital 2003 (tuh kr)	koht TOPis
Osmar AA OÜ	4 693	4 281	30	-41	4 400	24	185	145	93.
PCT Arvutid AS	33 588	24 175	1 121	-498	25 000	300	3 061	2 563	91.
PP Electronics OÜ	11 798	8 387	379	4			942	947	92.
Privador AS	6 700	5 655	500	8	5 500	200	60	68	90.
Proekspert AS	11 676	14 828	1 587	549	23 420	2 700	3 230	1 959	60.
Profit Software AS	28 907	27 689	2 525	1 212	34 000	3 000	9 496	14 813	65.
Pro-STEP OÜ	5 916	7 926	285	1 863	10 000	2 000	2 243	3 556	8.
PT Mikro AS	67 515	80 696	5 844	3 762			11 214	13 776	31.
Reaalsüsteemide AS	7 801	27 076	1 278	6 510	20 000	5 000	3 751	10 023	1.
REGIO AS	19 144	23 051	-4 109	1 556	27 000	2 800	4 519	6 075	13.
Santa Monica Networks AS	25 500	33 300	-2 600	1 100			15 800	16 900	7.
(end Cygate Estonia)									
SIGN AS	25 352	ap*	98	ap*			3 523	ap*	-
Skiining AS	6 700	6 700	87	140	7 000	200	760	840	72.
SmartLink OÜ	4 583	7 847	37	609	9 000		171	780	17.
SOT Finnish Software Engineering OÜ	3 760	6 043	663	224			742	966	61.
Spin TEK AS	20 500	22 300	214	727	25 000	500	1 400	2 000	36.
Starsoft AS	2 563	2 260	383	-29	3 000	300	844	706	95.
Sysdec AS	8 293	8 626	1 765	1 799	9 000	2 000	2 315	2 349	25.
Zebra Infosüsteemid AS	22 086	20 190	70	377			842	804	55.
Taavi Tarkvara OÜ	4 909	5 671	317	411	6 500	500	614	824	49.
TD BALTIC AS	368 993	411 561	-4 051	-6 671	479 197	4 692	13 938	7 267	83.
Telegrupp AS	50 612	45 339	7 432	2 257	75 000	4 500	13 154	15 411	56.
TietoEnator Eesti AS	25 828	29 820	-1 205	2 629			8 734	11 510	11.
Tigma AS	26 043	25 340	784	0	30 000	800	1 587	2 670	86.
Trigger Software OÜ	22 737	23 420	5 005	5 976			10 325	16 301	9.
Uptime OÜ	8 602	11 530	-1 001	506	15 000	500	-668	805	19.
USEsoft AS	11 807	13 103	42	22	15 000	500	1 073	973	78.
WebMedia AS	11 088	20 354	-1 014	4 393			-233	4 360	2.
Vendomar AS	32 000	27 583	1 300	682	28 000	1 000	5 450	5 433	70.
Viru NET OÜ	1 700	2 442	263	401	4 200	700	648	1 049	37.
Voicecom OÜ	5 460	6 310	290	665	5 000	530	2 879	3 544	46.
Võrguvara AS	22 066	27 757	740	5 344	24 000	1 500	4 332	7 568	4.

* Elion Ettevõtte ASI näitajad antud proportsionaalselt ettevõtte kogunäitajatest IT ja andmeside kohta

ap* andmed puuduvad

¹ majandusaasta erineb kalendriaastast

² konsolideeritud

LCD monitorid

Jäigi stiili kodus ja kontoris

LCD TV

Naudi elegantset eluviisi

Plasma TV

Näita ennast

Sülearvutid

Ole vaba, ole mobiilne

Hulgimüük
ASBIS - Baltik AS

Lüha 34, Tallinn,
10131, Estonia

Tel: +372 6 407 133
Fax: +372 6 407 129

sales@asbis.ee
ASBIS®
www.asbis.ee

Arvutifirmade üldandmed

firma nimi	tegevusalad	tegevjuht	asutamisaeg
A & Ü Majandustarkvara OÜ	majandustarkvara müük, konsultatsioonid ja hooldus	Alo Toom, direktor	1994
5D Vision OÜ ¹	IT infrastruktuuri hoolduslepingud, veebipõhise tarkvara tootmine, riist- ja tarkvara projektimüük. NetSupporti tarkvara esindamine	Andres Janno, tegevjuht	1999
A & Ü Majandustarkvara OÜ	majandustarkvara müük, konsultatsioonid ja hooldus	Alo Toom, direktor	1994
Abobase Systems AS	süsteemiarendus; riist- ja tarkvara müük ning tugiteenused; HP hooldus- ja remonditööd; koolitus. Kaubamärgid: EMC, Storagetek, Dell, HP, Acer, Oracle, GE Smallworld, Rational, Microsoft	Einar Laanes, juhataja	1991
A-Kaabel YE AS	arvutivõrgud (LAN), elektroonikakomponendid, tööriistad	Madis Tarvas, tegevdirektor	1992
Altiris Estonia OÜ	arvutitarkvara väljatootamine	Jevgenia Zjaikina, tegevjuht	1993
Andevis AS	programmide väljatootamine, andmebaaside projekteerimine, arvutite ja nende komponentide müük	Valeri Seredenko, direktor	1992
Andmevara AS	andmekogude volitatud töötlemine, origin. infosüsteemide arendus; IT terviklahenduste väljatootamine; infoteenused registritelt, arvutialane koolitus	Ülo Puskar, tegevjuht	1997
Apprise (end D-Codex) OÜ	äriprotsesside kaardistamine, tarkvara projekteerimine, tarkvaraarendus, süsteemiintegratsioon ja infotehnoloogiaalane konsultatsioon	Alari Aho, juhatuse liige	2000
Aprote AS	tarkvara tootmine	Toomas Saarsen, juhatuse esimees	1993
Aqris Software AS	infotehnoloogialahenduste väljatootamine	Oliver Wihler, juhatuse liige	2000
Argo Electronics AS	kontori-, arvutus-, side- ja paljundustehnika montaaž, remont ja hooldus	Oleg Fjodorov, direktor	1995
Arvotek OÜ	arvutite, välisseadmete ja tarbetarkvara jaemüük	Lev Dolgatõjov, juhatuse esimees	1998
Arvutiilinn OÜ	arvutite ja lisaseadmete müük	Sergei Zavolner, direktor	1993
Asbis-Baltik AS	arvutikomponentide maaletoomine ja hulgemüük, kaubamärgid: Intel, Canyon, Hitachi, Kingston, LiteOn, Maxtor, MMore, Nec, Prestigio, Promise, PQL, Seagate, Tripp-lite	Olga Deller, tegevdirektor	1998
ASECOM AS	arvutite koostamine, müük ja hooldus; andmesideteenused; tarkvara müük	Maksim Soverinjuk, juhataja	1996
Asum II OÜ	arvutite ja lisaseadmete ost, müük, hooldus, arvutikursuste korraldamine, internetilahendused, majandustarkvara juurutamine	Ivo Vinkmann, juhataja	1995
BCS Infra AS	IT-infrastruktuurilahendused	Erko Tamuri, juhataja	2000
Beesting AS	arvustehnika müük ja remont	Timo Kassinen, juhatuse liige	1992
Cell Network AS	arvustehnika ja tarkvara müük, programmeerimine	Niilo Saard, tegevdirektor, juhatuse esimees	1992
Codewiser OÜ	programmeerimisteenused ja tarkvara väljatootamine	Neeme Vool, juhatuse liige	2001
Columbus IT Partner Eesti AS	IT- ja tarkvaraalased konsultatsioonid ja väljaõpe. Majandustarkvara süsteemide loomine. Microsoft Business Solutions-Axapta ja Navisioni müük ja juurutamine	Ivo Suursoo, juhatuse liige	1997
Confemar OÜ	arvutite ja nende lisaseadmete hooldus ja remont, tarkvara müük ja hooldus	Ivar Adler, juhataja	1998
Cybernetica AS	infoturbeotote/teenused, merenavigatsioonisüsteemid, tollisüsteem, renditeenused	Ülo Jaaksoo, juhatuse esimees	1997
Data Telecom OÜ	internetiteenused ja serveriteenused – Data Telecom	Neeme Takis, juhataja	2002
DataGate OÜ	arvuti- ja raadiosidesüsteemide projekteerimine, installeerimine ja hooldus; arvustehnika tootmine, paigaldamine ja remont	Anatoli Kudrjaõov, tegevdirektor	1997

Erinevalt paljudest teistest majandusharudest on Eesti IT-tööstus jätkuvalt killustatud. Mis sunniks IT-ettevõtteid omavahel ühinema või mis seda takistab?

Abobase Systems

Konkurents!

Altiris Estonia

Paljud Eesti IT-firmad on tütarettevõtted ning ei oma õigust nii suuri otsuseid ise teha.

Asum II

Eesti IT-ettevõtted on suures osas n-õ haldid ehk maksude maksimisega on, nagu on. Põhjus on lihtne: solgitud turul, kus ainsaks kriteeriumiks on hind, käib hinda allalöömine maksude arvel. See omakorda ei võimalda näidata tegelikke käibeid ja kasumeid. Turule sisenemine uut tegijatel (reeglina mustalt) on lihtne, mis omakorda vähendab ühinemiste väärtust. Järeldus: ühinema sunniks maksuameti tõhusam töö IT-sektoris, parem maksukogumine tõrjuks turult mustad, allesjäänutel oleks tagatud ka motiivatsioon ühinemiseks, et kasvades suurendada kasumit, koondada oskusteavet ja parandada teenuse kvaliteeti.

Codewiser

Vähene võimekus võtta kasutusele standardeid.

Fujitsu Services

Ühinemine iseenesest ei tohiks olla mingi omaette eesmärk. Ühistööd suuremate klientide käsitlemisel ei keela ju Eesti firmadel keegi teha. Tehnoloogiafirmade ühinemise eelduseks on majanduslik otsustarbekus pikemas perspektiivis ja klientfirmade vajaduste kasv või klientideks olevate ettevõtete laienemine. Eesti firmade omavaheline ühinemine palju uut kvaliteeti ei loo. Ühinemine ja koostöö tõsiselt välisfirmadega toob aga uut oskusteavet Eestigi turule.

asukoht	kodulehekülj	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)	töötajate arv 2003	koht TOPis	koht eelmise aasta TOP 90s
Tartu	www.pcxpert.ee	Alo Toom 50%, Ülo Säre 50%	11	84	49.
Tartu	www.5division.ee	Kristjan Adojaan 50%, Andres Janno 50%	5	44	-
Tartu	www.pcxpert.ee	Alo Toom 50%, Ülo Säre 50%	11	38	81.
Tallinn	www.abs.ee	ei avalda	67	50	48.
Tallinn	www.akaabel.ee	Yleiselektronika OYJ 100%	55	24	30.
Tallinn	www.altiris.ee	Altiris Inc. 100%	50	35	-
Tallinn	www.andervis.ee	Valeri Seredenko 80%, Tatjana Tikerpuu 18,8%	19	73	-
Tallinn	www.andmevara.ee	Eesti Vabariik 100%	65	51	62.
Tallinn	www.d-codex.com	Ahti Aho 50%, Alari Aho 50%	9	64	35.
Tartu mk	www.aprote.ee	Toomas Saarsen 40%, Tarvo Avaste 12%, Indrek Jentson 11%, Alar Haukanõmm 10%, Eric David 10%, Olev Toom 9%, Katri Saar 5%	27	45	21.
Tallinn	www.aqris.com	Oliver Wihler, Sander Mägi	18	3	17.
Narva	www.argo.ee	Oleg Fjodorov 50%, Andrei Rabtsevits 50%	7	23	2.
Tallinn	www.arvotek.ee	Lev Dolgatõjov 33,3%, Eduard Jevsejev 33,3%	7	82	-
Tallinn	www.arvutitallinn.ee	Sergei Zavalner 100%	4	94	61.
Tallinn	www.asbis.ee	ASBISC Enterprises Limited 100%	8	26	69.
Tallinn	www.ase.ee	Maksim Soverinjuk 33%, Sergei Stekolõtõikov 33%, Aleksander Solts 33%	9	67	52.
Pärnu	www.asum.ee	Ivo Vinkmann 98%, Maire Vinkmann 2%	20	87	57.
Tallinn	http://infra.bcs.ee	Baltic Computer Systems AS 100%	-	-	74.
Tallinn	www.beesting.ee	ei avalda	16	74	59.
Tallinn	www.cellnetwork.ee	Mandator AB 100%	80	62	29.
Tartu	www.codewiser.com	A & Ü Majandustarkvara OÜ 65%, Artexchange OÜ 27%, Neeme Vool 8%	22	58	-
Tallinn	www.columbus.ee	Columbus IT Partner A/S (Taani) 60%	38	32	38.
Pärnu	www.confemar.ee	Ivar Adler 100%	7	33	-
Tallinn	www.cyber.ee/	Eesti Vabariik 100%	-	-	50.
Tallinn	www.data.ee	Linx Telecommunications B.V. 100%	12	6	-
Tallinn	www.datagate.ee	Anatoli Kudrjaõov 80%	30	52	39.

(jätkub järgmisel leheküljel)

Girf

IT valdkonnas on liiga väike ettevõtete sisenemisbarjäär, mistõttu pidevalt on suur hulk tekkivaid ja kaduvaid ettevõtteid. Ettevõtete ühinemine on vajalik suuremahulisemate välisprojektide saamiseks. Seoses ELiga liitumisega on märgatavalt kasvanud välisettevõtete huvi siinse turu vastu, nii et võib oodata mitmete keskmise suurusega Eesti IT-ettevõtete ülesostmist turule sisenevate ELi IT-ettevõtete poolt.

Helmes

Helmese tegevuses on just viimastel aastatel saanud varasematest konkurentidest koostööpartnerid. Vihase võistlemi-

se asemel luuakse suurprojektide elluviimiseks üha enam konsortsiumeid teineteist täiendavate oskuste ja huvidega firmadest. Samuti on Helmese ümber kogunenud üha tugevnev klaster väiksematest IT-ettevõtetest, kellega jagame müügi- ja planeerimisinfot ning käsitleme nende ressursse peaaegu oma töötajatena.

Seega on konsolideerumine juba toimunud ja süveneb kindlasti edaspidigi. Firmade kui erinevate juriidiliste isikute liitmine on ainult üks võimalikke koostöö vormistamise viise, näiteks alternatiiv pikaajalistele siduvatele raamlepingutele. Usume, et toimiva koostöö sisu ja tulemused on olulisemad kui selle juriidiline vorm.

Infotark

Eesti hulгимүүjad müüvad nii suurtele kui ka väikestele edasimüüjatele pea sama hinnaga. Seetõttu suudavad väikesed edukalt pakkuda tooteid sama ja isegi väiksema hinnaga ning turul püsida.

Kernel

Samamoodi võiks küsida, miks arhitektibürood ei ole ühinenud. Teenusele orienteeritud tegevuse juures ei ole suurus alati efektiivsuse ja edukuse eelduseks. IT-tööstust sõna "tööstus" mõttes Eestis tegelikult pole ja ka suurimad arvutitootjad ei oma mahuefektiivsust võimaldavaid tootmisüksusi, vaid laiendatud koostetöökodasid. Tehase käivitamist õigus-

ARVUTIFIRMADE TOP

firma nimi	tegevusalad	tegevjuht	asutamisaeg
Datalane OÜ	tarkvara väljatöötamine ja tarkvara kvaliteedi kontrollimine	Aleksandr Tsarkov, juhatuse liige	1997
Datel AS ²	infosüsteemide ja kommunikatsioonilahenduste loomine	Urmas Kõlli, tegevdirektor	1990
Diffusio OÜ	süsteemianalüüs ja programmeerimine ning tellimustarkvara arendus	Konstantin Tsõgankov, tegevjuht	2000
Ebeling Data OÜ	infosüsteemide, arvutiprogrammide ja tehnoloogiate väljatöötamine, installeerimine ja hooldus	Oleg Grunin, tegevdirektor	1999
Ektaco AS	automaatika-, läbipääsu-, kassasüsteemide väljatöötus, tootmine, installeerimine, hooldus	Kaido Jelle, juhatuse liige, tegevdirektor	1989
Elion Ettevõtted AS*	telekommunikatsioon, konesidelahendused – et; internet, andmeside, rakendusrenditeenused (ASP)– Atlas, interneti sisuteenused – ITV, Neti.	Valdur Laid, tegevjuht	1992
Elvior OÜ	tarkvara väljatöötus ja tarkvara teenuste osutamine	Andres Kull, juhatuse esimees	1991
EsData AS	VoIP, ESTNET, DXXNET, serverarvutite hoidmine ja hooldamine	Olav Harjo, juhataja	1993
Esknet AS	arvutustehnika jae- ja hulgimüük ning hooldus	Heino Elvest, tegevdirektor	1993
Essen RFK OÜ	arvutitarkvara jae- ja hulgimüük, internetikaubandus	Margus Estna, juhatuse liige	1994
Ferdida AS	arvutiteenused ja arvutigrافیka, digitaaltrükk, digitaal-seadmete müük, digitaalkoopiad, digitaalsete hooldus	Endel Linask, juhatuse esimees	1995
Fujitsu Services OÜ (end Fujitsu Invia)	IT-teenused	Ants Roose, juhatuse liige	1996
Gaiasoft AS	arvutitarkvara väljatöötamine, müük ja hooldus	Mati Männisalu, direktor	1990
Gennet Lab AS	majandustarkvara ROOL tootmine ja rakendamine, tarkvaraalsed uuringud, infosüsteemide projekteerimine ja väljatöötamine, arvutivõrkude paigaldamine ja hooldus, arvutite ja lisaseadmete müük ja hooldus	Ülo Kährik, juhataja	1991
Geotime OÜ	arvutustehnika lisaseadmete müük: laserprinterid, suureformaadilised printerid/prooferiid, kileloikuriid, graveerimiseseadmed, 3D-skannerid ja loikuriid	Martin Sepp, direktor	1993
Girf OÜ	infosüsteemide arendus ja hooldus	Hannes Plinte, tegevjuht	2000
GNT Eesti AS	arvutustehnika hulgimüük	Anti Kuiv, tegevjuht	1992
GT Tarkvara OÜ	arvutitarkvara tootmine, hulgi- ja jaemüük; arvutikasiraamatute kirjastamine, arvutite müük, IT-konsultatsioonid	Anneli Heinsoo, tegevdirektor, juhatuse liige	1997
Hansa Business Solutions AS	äriinfosüsteemide müük ja konsultatsioon	Kersti Renzer, tegevdirektor	1991
Helmes AS ²	IT-süsteemide integratsioon ja tarkvaraarendus. Suuremad tehnoloogiapartnerid: Microsoft, HP, Unit4Agresso, Avaya	Jaan Pillesaar, tegevdirektor	1991
Hireright Estonia AS	programmeerimine	Kiira Kure, tegevjuht	2000
ID Süsteemide AS	infosüsteemide projekteerimine, tootmine, müük ja hooldus	Enn Laksper, juhatuse esimees	1995
IM Arvutid AS	avutite, liseseadmete ja tarkvara müük, hooldus, infoteenus, konsultatsioonid	Sander Paas, juhatuse liige	1993
Inforing OÜ	arvuti tarkvara väljatöötamine, hooldus ja müük ning arvustehnika hooldus ja müük	Enn Ariva, juhataja	1992
Infosüsteemide OÜ	arvutite ja liseseadmete müük	Ülo Säre, juhatuse liige	1998
Infotark AS	arvutite, bürootehnika ja kontoritarvete jae- (90%) ja hulgimüük. Kaubamärgid HP, 3M, Esselte, Canon, Brother, DataCopy, MultiCopy, Stabilo	Jüri Ross, juhatuse esimees	1992
IT Expert OÜ	programmeerimiseenused ja tarkvara väljatöötamine	Ülo Säre, juhataja	2001
IT Grupp AS	infotehnoloogiliste süsteemide projekteerimine, arendus, paigaldamine, hooldus ja konsultatsioonid; IT-alane koostis, majandustarkvara süsteemide integratsioon ja arendus	Madis Raidma, juhatuse esimees	1991
Kernel AS	interneti püsiühendused, arvutite komplekteerimine ja müük	Raivo Laats, tegevdirektor	1994
Klisseran AS	arvutitootja, arvutite ja liseseadmete müük; K-Arvutisalong tegeleb järgmiste kaubamärkide edasimüügiga: Intel, Microsoft, VIA, AMD, Lite-On, AOC jpt	Marek Vaho, tegevjuht	1996
Kris Grupp OÜ	arvutiprinteri müük ja kontoritehnika hooldus	Kalev Kalma, juhatuse esimees	1990
Kristjuhan AS	arvutite ja liseseadmete müük; hooldus, kulumaterjalid, klienditugi, koopiasteenus	Riho Kristjuhan, juhataja	1992
KTK Overall AS	Canon'i toodete müük, hooldus ja remont, HP	Andres Haamer, juhatuse esimees	1990

tava turuosa võitmine ei tundu reaalne. Ühinema sunniks oluliselt suurem turg, takistab sellise turu ja seega terava vajaduse puudus. Suur hulk Eesti IT-firmasid on määratud isikukesksesse kliendisuhetesse ja nišifirma staatusesse. Euroopa turule suudavad murda üksikud edukad fenomenid.

Kristjuhan

Ettevõtete suuromanikud pole Eestist, nendevaheline konkurents turu pärast ei võimalda ühineda. Kui pakkuda välja, et parimad ja kiiremad koopiamašinasid saab Xeroxilt, tuleks kohe protest Overallilt,

mis sellest, et Xeroxi ja Canon'i ligilähedase ehituse ja hinnaga masinate võrdlus näitab Xeroxi eelseid ja kasulikkust. Seega ei saa nomenklatuuri vähendada. Kui Overall võtaks müüki ka teised margid, nõuaksid Canon North Westi juhid Canon'i masinate eelistamist, teiste markide emafirmad lõpetaks lepingud Overalliga nende markide vähesel müügi pärast ja rajaks Eestisse uued müügifirmad.

ML Arvutid

ITd tegevusalade hulgas nimetatavate ettevõtete arv on suur mujalgi, mitte vaid Eestis. Eesti mõistes suurte firmade (käi-

ve 100 mln kr ja enam) grupis erilise killustatusest rääkida ei saa, kompetentsid on välja arendatud ja omas segmentis ollakse reeglina juhtivad tegijad. Sarnase tegevusalaga firmasid on ses grupis vähe ja reeglina ollakse mõne rahvusvahelise ettevõtte tütar ning ühinemine sõltub ematöötetelt. Suurettöötete hulgas on Eesti-siseseid ühinemisi raske ennustada. Pigem võivad ühinemised olla seotud rahvusvaheliste ettevõtete osaks saamisega. IT-firmade arv jääb endiselt suureks, sest see on tegevusvaldkond, kus firma loomine on odav ega nõua suurt alginvesteeringut.

ARVUTIFIRMADE TOP

asukoht	kodulehekülg	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)	töötajate arv 2002	koht TOPis	koht eelmise aasta TOP 90s
Tallinn	www.fusionone.ee	FusionOne, Inc. 100%	-		68.
Tallinn	www.datel.ee	Urmas Kõlli 27,1%, Üllar Pauklin 18,8%, Andres Teder 18,7%, Villem Alango 18,7%, Datel AS 10%, Advokaadibüroo Aavo Aadli OÜ 6,7%	79	20.	18.
Tallinn	www.difi.net	Svetlana Abulhaiirova 50%, Baissoula Abulhairov 50%	7	77.	-
Tallinn	www.ebeling.ee	ei avalda	19	15.	12.
Tallinn	www.ektaco.ee	T&H Ekspert OÜ 25,5%, 15 väikeaktsionäri 23,81%, Public Transport Engineering OÜ 20,26%, Rein Haavel 15,43%, Gap Gemini OY 15%	-		66.
Tallinn	www.elion.ee	Eesti Telekom AS 100%	-	5.	-
Tallinn	www.elvior.ee	Andres Kull 50%, Margus Metsanurm 50%	9	14.	42.
Tallinn	www.estnet.ee	Elion Ettevõtte AS 100%	9	22.	65.
Tallinn	www.esknet.ee	Heino Elvest 50%, Valeri Saar 50%	8	71.	60.
Harju mk		ei avalda	2	39.	-
Tallinn	www.ferdida.com	Endel Linask 70%, Raisa Kachurina 30%	23	18.	10.
Tallinn	www.ee.invia.fujitsu.com	Fujitsu Services OY 100%	33	48.	44.
Tallinn	www.gaiasoft.ee	Mati Männisalu 38%, Arvi Kahro 38%, Imbi Rooste 24%	11	34.	46.
Tartu	www.gennet.ee	Ain Nõmm 23,75%, Ülo Kährik 17,5%	25	66.	75.
Tallinn	www.gt.ee	Martin Sepp 50%, Mart Purre 50%	5	40.	87.
Tallinn	www.girf.ee	ei avalda	7	88.	-
Tallinn	www.gnt.ee	GNT Baltic Holding OY 100%	43	54.	54.
Tallinn	www.soft.ee	Anneli Heinsoo, Data Trek OÜ	10	30.	41.
Tallinn	www.hansaworld.com	HansaWorld Ltd 100%	25	12.	83.
Tallinn	www.helmes.ee	Jaak Pillesaar 60%, Baltic Republics Fund 30%	-	29.	84.
Tallinn	www.hireright.ee	Robert W. Braid & Co, DCM, Mellon Bank, St. Paul Insuranc	37	80.	-
Tallinn	www.ids.ee	Enn Laksper 50%, Andres Kaukver 50%	30	53.	7.
Tallinn	www.mac.ee	Ismo Kalevi Uosukainen 100%	6	68.	34.
Viljandi	www.inforing.ee	Enn Ariva 75%, Tiia Ariva 25%	7	76.	-
Tartu	www.pcexpert.ee	Alo Toom 50%, Ülo Säre 50%	4	47.	-
Tallinn	www.byroomaailm.ee	Eesti eraisikud (sh perekond Ross 35%) 50%, Hämeen Konttoriteknika OY 45%, Soome eraisikud 5%	-	57.	11.
Tartu	www.itexpert.ee	Columbus IT Partner Eesti AS 60%, A & Ü Majandustarkvara OÜ 40%	5	21.	-
Tallinn	www.it.ee	Jaak Ennuste 85,5%, OÜ Record 10%, AS Suprema 4,5%	30	89.	85.
Tartu	www.kernel.ee	Raivo Laats 50%, Priit Truusalu 50%	10	43.	80.
Tallinn	www.k-arvutisalong.ee	Veiko-Peeter Kargu 34%, Lauri Liimand 33%, Marek Vaho 33%	-	16.	8.
Tartu	www.printerikeskus.ee	Kalev Kalma 100%	4	59.	56.
Tallinn	www.kristjuhan.ee	Riho Kristjuhan 56%, Varje Kristjuhan 31%	5	84.	71.
Tallinn	www.overall.ee	Andres Haamer 50,05%, Heino Raivet 26%, Tõnis Haamer 23,95%	80	41.	40.

(jätkub järgmisel leheküljel)

Merit Tarkvara

Ühinemist kiirendaks, kui omanikud näeksid tulu suurenemist. Kuna ühinemisi praktiliselt pole olnud, siis ilmselt ei anna see piisavalt sünergiaid ning omanike rahakott paksemaks ei muutu. Tundub, et kasvaval turul pole mõtet pirukat jagada ja otstarbekam on omaette tegutseda. 3–5 aasta jooksul jääb olukord samaks ja ühinemiste arv oluliselt ei suurene. Küll aga süveneb spetsialiseerumine.

Proekspert

Peamiseks killustatuse põhjuseks on meid turu väiksus. Eesti tehnoloogiakulutused

ühe elaniku kohta on kuni neli korda väiksemad naabritest Põhjamaades. Tehnoloogiaala arenumateks valdkondadeks Eestis on telekommunikatsioon ning arvutiriistvara tootmine ja müük. Nendel tegevusaladel on turu kontsentreerumine märgatav.

Eesti tehnoloogiateenuste turg on alles väljakujunemisjärgus. Näiteks Soomes on IT-teenuste osakaal IT-kulutustest üle 35%, Eestis alla 10%. Väiksest turust tulenevalt ei ole siinsed IT-firmad suutnud spetsialiseeruda. Tüüpiliselt tegutsetakse eri ärivaldkondades ja pakutakse laia valikut teenustest ja toodetest.

Regio

Võimalik, et Eesti on nii väike, et isegi suurema kontsentreerumise korral ei ületa firmad kriitilist suurust, et (välis)kliendid seda atraktiivseks peaksid. Võibolla on Läti natuke suurem, kuid ületab kriitilise läve. Teiseks tuleb õigeid asju teha õigel ajal. Kui Eesti firmad siis ei koondunud, kui välisfirmad siin osakondi ei omanud, siis nüüd, mil Eesti on ELi osa, saavad ka konservatiivsemad firmad siia osakonna luua, vajadusel ka suure. IT-teenuste suurfirmad Eestisse vast ei tule. Kui Eestis tekib suur IT-firma, siis kasvab ta välja rahvusvahelise edu saavu-

ARVUTIFIRMADE TOP

firma nimi	tegevusalad	tegevjuht	asutamisaeg
Lynx Nebula OÜ	toodete volitatud hooldus veebidisain, süsteemiarendus, võrguprojektid, hooldus, import/eksport, vahendus	Dmitri Udras, tegevdirektor	1998
Makato Eesti OÜ	arvutite, välisseadmete ja tarbetarkvara jaemüük	Kalmar Kumar, juhatuse esimees	2000
Matti Bürootehnika AS	arvutustehnika müük, hooldus, remont, internetiteenus	Sirje Kasemets, tegevdirektor	1991
Max 123 (end Poniard) AS	arvutus- ja kontoritehnika müük ning hooldus	Aldur Talkop, juhatuse esimees	1991
Medisoft AS	infosüsteemide arendamine	Tüüve Jugandi, direktor	1992
Merit Tarkvara AS	süsteemianalüüs ja programmeerimine ning tellimustarkvara arendus	Andres Kert, direktor	1991
MicroLink AS ²	IT-alaste ja muude äriprojektide rahastamine ja juhtimine; varahaldus	Janis Bergs, juhatuse esimees	1991
ML Arvutid AS ¹	arvutite tootmine ja distributsioon	Mait Rahi, tegevjuht	1997
Net Group OÜ	süsteemi- ja tarkvaraarendus ning IT-konsultatsioon	Priit Kongo, juhatuse esimees	1999
Ordi AS	arvutite komplekteerimine ja müük	Sulev Sisask, juhataja	1992
Osmar AA OÜ	arvutite hooldus, remont ja müük	Ain Alver, juhataja	1999
PCT Arvutid AS	arvutite (PCT, brandid), arvutikomponentide ja lisaseadmete müük (AsusTek, Hyundai, Com21 jms), terviklike infosüsteemide projekteerimine ja installeerimine, arvutisüsteemide hooldus, konsultatsioonid ja koolitus	Harro Kalda, juhataja	1997
PP Electronics OÜ	arvutite ja lisaseadmete müük, sidevahendite ja arvutustehnika hooldus, remont	Hannes Saar, juhatuse esimees	1996
Privador AS	infoturbetehnoloogia arendamine ja turustus, infoturbetooted ja -teenused	Tõnis Reimo, juhatuse esimees	2000
Proekspert AS	arvutitarkvara väljatöötamine, integreerimine	Ove Tüksammel, juhatuse esimees	1993
Profit Software AS	tarkvara väljatöötamine, müük, koolitus, konsultatsioon	Kalle Immato, juhataja	1992
Pro-STEP OÜ	riist- ja tarkvara müük, hooldus ja paigaldus	Indrek Kiolein, juhataja	1997
PT Mikro AS	kontoritehnika müük ja hooldus; arvutustehnika müük, hooldus, remont; tarkvara müük	Peeter Trutsi, juhatuse esimees	1992
Reaalsüsteemide AS	infosüsteemide projekteerimine, realiseerimine, arendamine ja koolitus	Tiit Vapper, tegevdirektor	1993
REGIO AS	kartograafia, geoinfosüsteemide loomine ja haldamine ning infosüsteemide loomine	Teet Jagomägi, juhatuse liige	1990
Santa Monica Networks AS (end Cygate Estonia)	andmesidevõrkude projektide arendamine, andmesidealane koolitus ja konsultatsioonid, süsteemihaldus, andmeturve	Andrus Tamm, juhataja, tegevdirektor	1992
SIGN AS	arvutite tootmine, arvutite ja lisaseadmete müük, võrkude ehitamine. Sign. arvutid	Vladimir Zdanov, direktor	1991
Skriining AS	arvutite müük, hooldus, sülearvutid, arvutivõrgud	Kalle Lotamõis, tegevdirektor	1988
SmartLink OÜ	süsteemide arendus ja haldus; professionaalsed IT-süsteemide lahendused, süsteemide hooldus	Henrik Pöder, tegevjuht	2000
SOT Finnish Software Engineering OÜ	arvutiprogrammide, operatsioonisüsteemide, süsteemiteenuste, interneti infosüsteemide tootmine	Santeri Kannisto, juhatuse liige	2000
Spin TEK AS	tarkvaraarendused, veebilahendused, tark- ja riistvarahooldus, outsourcing, veebimajutus, mahu- ja eelarvestusteenus, KÜ raamatupidamisteenus	Rein Rebane, juhataja	1991
Starsoft AS	tarkvara väljatöötlus	Riho Adermann, juhataja	1992
Sysdec AS	infosüsteemide arendus (SAFI majandustarkvara), müük, konsultatsioonid	Jaan Kosk, juhatuse esimees	1992
Zebra Infosüsteemid AS	elektroonika, arvutitehnika, tarkvara import, sidesüsteemide paigaldamine	Peeter Tamm, juhataja	1991
Taavi Tarkvara OÜ	majandustarkvara Taavi arendus, hooldus ja müük	Taavi Rimmelg, juhatuse esimees	1996
TD BALTIC AS	arvutite riist- ja tarkvara jae- ning hulgimüük	Kaur Lohk, juhatuse esimees	1993
Telegrupp AS	arvuti- ja sidevõrkude ehitus, seadmestamine ja hooldus, telefonisüsteemide ja muude telekommunikatsiooniseadmete jae- ja hulgimüük	Ivo Rimmelg, juhatuse esimees	1997
TietoEnator Eesti AS	teabetehnika tarkvara valmistamine, turustamine, hooldus ja konsultatsioon	Rene Jakobson, tegevdirektor	1993
Tigma AS	informatsiooni- ja kommunikatsioonialase riist- ja tarkvara väljatöötamine, tootmine, müük, hooldus	Armand Velgre, juhatuse liige	1991
Trigger Software OÜ	tarkvaraarendus	Kalju Rüütli, tegevdirektor	2000
Uptime OÜ	infosüsteemide arendus, hooldus, infotehnoloogia ost, müük, vahendus ja rent	Kristin Kuhlup, tegevjuht	1997
USEsoft AS	projektimüük ja arvutivõrkude täislahenduste pakkumine	Erik Uiibo, juhatuse esimees	1991

tanud tootest, mitte teenusest. See on ebatõenäoline, kuid mitte võimatu.

Sysdec

Millal kaks eestlast enne on nõus leivad ühte kappi panema, kui tuleb loobuda mõttest, et see on ainult minu tehtud ja minu oma? See on juba meie natuurile omane, et ükskõik kellega, aga mitte teise eestlasega ühist leiba süüa. Koostöö siiski toimib, kui valdkonnad kattuvad.

Telegrupp

Ühinemisi võivad takistada isikute omavahelised suhted. Teiseks on ühinemisel võtmeküsimuseks saadav sünergia. Ilmselt sellist sünergia erinevate killukeste kokkupanemisel ei teki. Kohalikul turul on tugevaid ja suuri tegijaid vähe. Suured hanked taanduvad ikka vaid ühe-kahe firma kätte. Väga palju on väikesi firmasid, kes aga ei ole suutelised suurteks tarneteks. Kahe väikese asja ühendamisel on

tulem suurem, mis ei tähenda aga sugugi suutlikkuse ja kvaliteedi kasvu.

TietoEnator Eesti

Tegelikult nagu ei takistagi midagi, suhtumise küsimus vaid, barjääri ületamise raskus. Lihtsalt leibade ühte kappi panemiseks on eestlase jonniga palju. Nii-moodi siis pusitakse kuidagimoodi oma nurgakestes. Usune, et see muutub. Igal juhul oleks mõistlik, kui neid firmasid

ARVUTIFIRMADE TOP

asukoht	kodulehekülg	põhiomanikud (koos osalusprotsendiga)	töötajate arv 2002	koht TOPis	koht eelmise aasta TOP 90s
Tallinn	www.lynx.ee	Dmitri Udras 50%, Oleg Smoli 50%	6	79	31
Tallinn		Kalmar Kumar 100%	6	10	-
Viljandi	www.matti.ee	Valter Kraavi 100%	10	81	73
Tallinn	www.max.ee	ei avalda	16	75	55
Tallinn	www.medisoft.ee	Tüüve Jugandi 33,3%, Arvi Sinisalu 33,3%, Mari Hermlin 33,3%	38	28	26
Põltsamaa	www.merit.ee	Andres Kert, Kaja Kert	30	85	33
Tallinn	www.microlink.ee	Baltic Republic Fund 26,93%, Astro Holding AS 15,01%, Baltic Investment Fund 15,01%, Kentarius OÜ 12,06%	676	7	-
Tallinn	www.arvutid.com	Free36 OÜ 100%	40	63	9
Tallinn	www.netgroup.ee	Priit Kongo 47,625%, Eve Noor-Feldmann 47,625%, Raul Reino 4,75%	16	69	15
Tartu	www.ordi.ee	Sulev Sisask 95,8%	83	42	19
Viljandi mk	www.osmar.ee	Ain Alver 100%	4	93	-
Tallinn	www.pct.ee	ei avalda	14	91	24
Pärnu	www.ppnet.ee	Hannes Saar 100%	-	92	32
Tallinn	www.privador.com	Fidulex Management 22%, Indrek Kasela 11%, Cybernetica AS 11%, T-Capital OÜ 11%	8	90	-
Tallinn	www.proekspert.ee	Danfoss Drivers 51%, väikeaktsionärid 49%	37	60	14
Tallinn	www.profitsoftware.ee	Profit Software OY 100%	55	65	16
Tallinn	www.pro-step.ee	Indrek Kiolein 50%, Alo Saks 50%	7	8	-
Rakvere	www.mikromaaailm.ee	Peeter Trutsi 95%	57	31	1
Tallinn	www.rs.ee	ei avalda	13	1	13
Tartu	www.regio.ee	Fabian Holding OÜ 100%	48	13	-
Tallinn	www.smn.ee	ei avalda	10	27	-
Tallinn		ei avalda	-		72
Tallinn	www.skriining.ee	Kalle Lotamõis 47%, Valdek Järvpõld 30%, Indrek Noor 23%	14	72	64
Tallinn	www.smartlink.ee	ei avalda	7	17	53
Tallinn		SOT Oy Suomen Ohjelmistotyö AB	22	61	-
Tallinn	www.spin.ee	ei avalda	35	36	
Harju mk		Riho Adermann 50%, Andres Allkivi 50%	8	95	45
Tallinn	www.sysdec.ee	Jaan Kosk 50%, Ain Tammik 50%	19	25	22
Tallinn	www.zebra.ee	Tõnis Reimo 30%, Virko Püss 30%, Tarmo Ausing 30%, Peeter Tamm 10%	14	55	79
Tallinn	www.taavi.ee	Taavi Rimmelg 100%	11	49	43
Tallinn	www.tdbaltic.ee	5 eraisikut, Askembla Growth Fund AB	23	83	78
Tallinn	www.telegrupp.ee	UAB Comliet 55%, Merko Ehitus AS 45%	35	56	5
Tallinn	www.tietoenator.com	TietoEnator Corporation 100%	39	11	86
Tallinn	www.tigma.ee	ei avalda	15	86	-
Tallinn	www.trigger.ee	Tele2 OÜ 100%	22	9	3
Tallinn	www.uptime.ee	ET & Ko Konsultatsioonid 78,7%, Tanel Hiir 21,3%	33	19	-
Tallinn	www.usesoft.ee	ei avalda	25	78	77

oleks palju vähem. Praegu on takistuseks ka see, et iga väike firma tahab enda müümise eest hullu raha. Suurfirmasid aga, kes neid sellise raha eest kokku ostaks, ei ole väga palju.

Tigma

Tundub, et paljud IT-firmad on alustatud oma ala spetsialistide poolt, kellel on oma nägemus IT alast ja selle arengusuundadest. Spetsialistide puhul ei ole tegemist

alati ratsionaalsete äriameeste, vaid oma ala fanaatikutega. Arvan, et erinevad nägemused on peamiseks põhjuseks, miks ei soovita või suudeta ühineda.

Webmedia

Juba praegu on olemas selge klientide surve suurfirmade tekkeks, sest kliendid ootavad oma partneritelt skaleeruvat ressursi ning laia kompetentsiringi. Samas on suur osa Eesti tarkvaraarendusega te-

gelevatest firmadest juba mõne kontserni osad ning nende puhul on väga raske rääkida ühinemisest, pigem tuleks rääkida ostmisest ja müümisest ja see on juba keerulisem teema. Julgen ennustada, et ligema paari aasta jooksul turg suure tõenäosusega siiski konsolideerub ning pinnale jääb kaks-kolm Eesti turule suunatud suuremat firmat ja lisaks nišitegijad, mõned puhtad eksportöörid ja välisfirmade tarkvaraosakonnad.

Äritarkvara aitab juurutada äriprotsessi

IT-firmalt äritarkvara tellides tehakse levinud viga ja keskendutakse IT-le, tellijapoolne projektijuht peab aga eelkõige aru saama ettevõtte äriprotsessidest ja omama juhtimiskogemust.

Tiiu Valdur

MicroLink Eesti Axapta tiimijuht

Vanasti oleks võinud äritarkvara lahendust nimetada raamatupidamistarkvaraks. Praegu aga on see oluliselt mahukam, kusjuures raamatupidamistarkvara on vaid üks osa süsteemist. Äritarkvara katab kogu ettevõtte tarneahela, alustades ostust ja lõpetades äripartnerite haldusega.

Kui paljud raamatupidamistarkvarad on kergesti kasutusele võetavad (piltlikult öeldes karbist välja ja tööle), siis äritarkvara puhul on töölerakendamise oluliselt pikaajalisem protsess.

Aega äritarkvara juurutamiseks võib kuluda kolmveerand aastat või rohkemgi. Loomulikult oleneb see ennekõike ettevõtte suurusest, kasutajate arvust ning mahtudest – millised protsessid juurutustöö käigus kaetakse. Tarkvara juurutamine on jagatud etappideks ja olulist rolli mängib ka see, millised etapid esmajärjekorras käsile võetakse ning mille kallale asutakse hiljem.

Äritarkvara juurutuse hinnas jaguneb litsentside ja juurutuse maksumus enam-vähem pooleks. Kuid see suhe võib olenevalt olukorrast kalduda nii ühele kui teisele poole.

Tarkvara juurutamisel on

Äritarkvara juurutuse hinnas jaguneb litsentside ja juurutuse maksumus enam-vähem pooleks. Kuid see suhe võib kalduda nii ühele kui teisele poole.

Äri lahendusest 60% teeb klient

Kui klient soovib nn võtmed kätte äritarkvara lahendust, siis võib ta petta saada, kui keegi sellist varianti ka lubabki. Kui me räägime majandustarkvarast, mis ei ole karbitoode, siis juurutaja poolt vaadates pole võimalik pakkuda valmislahendust ilma olulise kliendipoolse vastutuse ja panustusega. Miks nii? Sest juurutaja tunneb eelkõige äri loogikat, toodet, tavaliselt ka valdkonda, aga juurutaja ei tea kindlasti ettevõtte strateegiat ja seda, millega klient oma valdkonnas teistest eristub. Hästi õnnestunud juurutuses pannakse need kaks teadmist kokku ja see eeldab mõlemapoolset suurt koostööd. Microsofti klientide kogemustest tuleb välja, et kliendi ja juurutaja panustuse suhe projekti on 60 : 40. Ehk siis suurema panuse teeb klient. Üldlevinud arvamuse on aga, et projekt venib juurutaja tõttu. Päris tihti jääb aga juurutus toppama seetõttu, et venima jäävad kliendipoolsed tööd. Mõnel korral teiste prioriteetide pärast (on ju põhitegevus see, mis vajab tegemist), mõnel korral selle pärast, et näiteks kliendibaasi korrastamine tundub väikse ja tühi tööna, aga kui tegemiseks läheb, on mahud oluliselt suuremad, kui arvata osati.

Tiiu Valdur

oluliseks eduteguriks korralik projektijuhtimine. Seejuures peab hea projektijuht olema nii juurutaja kui ka kliendi

pool. Juurutajapoolsete projektijuhtidega on tänaseks päevaks olukord juba suhteliselt hea, nad on professionaalsed, kuid alati tekib küsimus, kes peaks olema kliendipoolne projektijuht. See peab olema inimene, kellel on ülevaade kogu ettevõtte tegevusest ja protsessidest ning samas ka piisavalt positsiooni, et end firma kõrgemal tasandil kehtestada. Tema tehnoloogiaalne taust ei ole eelduseks, pigem on vajalik ettevõtte protsessidest arusaamine ja juhtimiskogemus.

Juhtrühm on see, kes toimib majandustarkvara juurutamise projektis nii, nagu ettevõttes toimib nõukogu – järelevalvataja ning oluliste otsuste kinnitajana. Kliendiettevõtte juhtkonna osalust projektis ei tohi samuti alahinnata. Juhul, kui see aga puudub täiesti, pole mõtet töödega pihta hakatagi.

Äritarkvara juurutaja valikul tuleb teha oluline otsus kahest aspektist vaadatuna. Ühelt poolt tuleb hinnata tarkvara positsiooni turul (koha-

Äritarkvara juurutamise olulised etapid

tegevus

osalejad

Lepingu sõlmimine	projekti juhtrühm, tellija ja täitja vastutavad isikud
Tööde algus – projekti avakoosolek	projekti juhtrühm, projektirühm
Peakasutajate ja administraatorite koolitus	tellija peakasutajad, täitja konsultandid (koolitajad)
Süsteemi nõuete analüüs ja disain	tellija intervjuueeritavad ja täitja konsultant (analüütik)
Tehnilise keskkonna loomine arenduseks ja testimiseks	tellija IT-spetsialist, täitja tehniline spetsialist
Projekti detailse ja lõpliku ajaplaani koostamine	täitja projektijuht
Täiendava funktsionaalsuse arendus	täitja programmeerijad
Süsteemi liidestamine teiste süsteemidega	täitja programmeerijad
Süsteemi seadistamine ja püsiaandmete sisestamine süsteemi	täitja konsultandid, tellija peakasutajad (vastava valdkonna töötajad)
Süsteemi paigaldamine piiratud ulatuses pilootkasutuseks	täitja tehniline spetsialist, tellija IT-spetsialist
Protsessipõhiste kasutusjuhendite ja koolitusmaterjalide koostamine	täitja konsultant (koolitaja), tellija peakasutajad
Testkasutajate koolitus	tellija testkasutajad, täitja konsultandid (koolitajad)
Pilootkasutuse (test)ülesannete koostamine	täitja konsultandid, tellija peakasutajad
Litsentside tarnimine testkasutuseks	täitja projektijuht
Süsteemi pilootkasutus	tellija testkasutajad
Tehnilise keskkonna loomine süsteemi lõplikuks kasutuseks	tellija IT-spetsialist, täitja tehniline spetsialist
Protsessipõhiste kasutusjuhendite täiendamine	täitja konsultant (koolitaja)
Lõppkasutajate koolitus	tellija lõppkasutajad, täitja konsultandid (koolitajad)
Juhtrühma nõusolek süsteemi käivitamiseks	projekti juhtrühm
Litsentside lõplik tarnimine	täitja projektijuht
Andmete lõplik konversioon uude süsteemi	täitja konsultandid
Käivitamine – töökasutuse algus	kõik osalejad, v.a projekti juhtrühm
Kasutajatugi	täitja konsultandid, tellija peakasutajad

Allikas: MicroLink Eesti

tundmine

Vanast tarkvarast tasub loobuda

■ Vana majandustarkvara protsesse ei maksa tuua üle uude programmi. Nii mõnigi kord on ettevõtte olnud sunnitud oma toimimist suuresti kujundama selle järgi, milliseid võimalusi programm annab. Näiteks müügisüsteem (allahindlused, kampaaniad, partnerite lepingute haldamine jmt) on tavaliselt välja kujunenud programmist tulenevaid piiranguid arvestades. Seega pole uue programmi kasutuselevõtmisel mõnikord mõistlik nõuda tarkvara juurutajalt, et see realiseeriks selle, mis meil on juba olemas, ja vaataks siis, mida me veel juurde tahame. Uue tarkvara juurutusel saab programmi kohendada vastavalt ettevõtte tegelikele vajadustele.

Tiiu Valdur

likus ja maailma maastaabis), selle sobivust ettevõttele (st tarkvara suurus ja võimalused), samuti kohalikku tuge ja toetajate ringi, keelt ja kohandamist vastava maa seadustega, tulevikuplaane ja arenguperspektiivi. Juurutaja hindamisel tuleb vaadata, kas ta toetab ainukesena antud tarkvara (ehk mis saab siis, kui juurutaja peaks loobuma tarkvara toetamisest), kogemust ja referentse. Kui kahekümnest kliendist kaks on need, keda julgetakse avalikult referentsiks pakkuda, siis on põhjust küsida, mis on ülejäänutega juhtunud. Positiivsete klientide suhtarv on päris hea mõõdupuu juurutajate võrdluseks.

Kindlasti ei maksa uskuma jääda pelgalt müügi juttu ja lubadusi kõige paremast ja ilusamast. Enne tööde algust leppige kokku edukriteeriumid, et kõik osapooled saaksid ühtmoodi aru, mis on eduka majandustarkvara juurutusprojekti lõpptulemus, ja siis võib juurutusprotsess alata. □

IT-teenuse sisseostul lähtuge ärikaalutlustest

IT-teenuste sisseostmisel tuleb arvestada paljusid nüansse lähtuvalt tehnoloogias ja eriti just ärielistest kaalutlustest.

Rita Norit

Zebra infosüsteemide teenindusjuht

Konkurentsitihe ärimaailmas on ettevõtte viimase kümne aasta jooksul jõudnud tõdemuseni, et edu faktoriks on keskendumine oma põhitegevusele. Seetõttu on ettevõtete strateegias toimunud ka vastav muutus ning eelistatakse põhitegevusega mitte seotud tegevuste teenustena sisseostmist.

Arvutid ümbritsevad meid kõikjal, alates koduarvutist ja lõpetades ülioluliste serveritega. Nii äripool kui ka IT on jõudnud äratundmiseni, et ainult nende asjalik koostöö ja partnerlus võimaldab saavutada edu. Enne otsuse tegemist IT-teenuste sisseostmise kohta tuleb aga arvesse võtta palju küsimusi lähtuvalt ITst ja eriti just ärielistest kaalutlustest.

Protsess õige partneri valimiseks IT-teenuste sisseostmisel on ettevõtte tulevase edu kriteerium. Õigesti valitud partner pakub nii firmale kui ka tema klientidele pikaajalist kasu, mis põhineb efektiivsel ja kvaliteetsel IT-teenuse osutamisel.

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtetel on mugav omada IT-süsteemide haldajana vaid ühte firmat. Seetõttu ootavad nad üha rohkem, et tugiteenus osutaja suudaks katta kõiki infotehnoloogiaalaseid vajadusi ja toetaks ettevõtet seatud eesmärkideni jõudmisel. Juhul kui ostetavat teenust pakuvad turul mitmed firmad, saavad hästi spetsifitseeritud nõudmistele vastavalt määravateks kriteeriumiteks teenuse hind ja kvaliteet. Kui soovitud teenus nõuab pakkuvalt spetsiifilisust või sisaldab erinõudmisi, siis kaldub valikukriteeriumi fookus innovaatilisuse, riski ja pikaajaliste kliendisuhete poole.

Kliendi ülesandeks on defineerida tehnoloogias loodetav tulu ning koostöös IT-tugiteenuse osutajaga luua oma IT-strateegia. Edasine IT-tugiteenuse osutamine toimub vastavalt väljatöötatud strateegiale ja lähtuvalt tehnoloogiale seatud eesmärkidest. IT-partner peab vajadusel suutma käsitleda kogu ITd, alustades riistvarast ja tarkvara tarnimisest kuni spetsiaaltarkvara väljatöötamiseni. □

Ühtlasi peab silmas pidama ka seda, et tehnoloogiapartner suudaks kogu IT-struktuuri hiljem teenindada ning vajadusel ka monitoorida ja hallata. Oluline on jälgida, et kõik tegevused, mida IT-partner teeb, oleksid teie jaoks läbipaistvad ja selgelt põhjendatud. Kliendi ja teenusepakkuja tulemusliku koostöö eelduseks on teineteise tundmine. Teenusepakkuja valides soovitan jälgida, kuidas IT-tugiteenust planeeritakse osutada, samuti peab uurima, kuidas on teie IT-partneril korraldatud kvaliteedikontroll, koolitus ja teenuste edaspidine arendamine. Teenuste defineerimine on IT-teenuste sisseostmise lepingu tähtsaim osa.

Ostetavate teenuste kirjeldus peab olema ühelt poolt kõikehõlmav ja teisalt detailideni täpne. Sageli tekivad probleemid just detailidest. Üheks võimaluseks on kirjeldada neid protseduure, kuidas teenust osutatakse, kuid kindlamaks lahenduseks on oodatava lõpptulemuse kirjapanemine. Tehnoloogia muutmisel on võimalik protseduure lihtsalt efektiivsemaks teha, tegemata selleks lepingutes muutusi.

Samuti tasub jälgida, milliseid tegevusi teenusepakkuja lepingu sõlmimisel planeerib. Pange tähele, kuidas kavatakse teie arvutivõrguga tutvuda ja millist kasu võiksite teie sellest tutvusest saada. Samuti uurige, kuidas ja kuhu sel teel saadud informatsioon talletatakse.

Kõik uued lepingulised kliendid tuleb kaardistada ning teha nende arvutipargi inventuur. See sisaldab kogu arvutipargi tarkvaralisi seadistusi ja riistvaralist ülevaadet. Tehtud inventuur on ka kliendile hea abimees ülevaatliku pildi saamiseks ning annab aru ressursside jaotumisest firmasiseselt. Samuti annab inventuur ettevõtjale pildi tema firmasse muretses tarkvaralitsentsidest ja nende kasutusest.

Sõlmitavasse lepingusse on oluline panna kindlasti kirja regulaarsed hooldustööd. Kui IT-tugiteenus seisneb ainult probleemide äkklahendamises, kaotavad taolisest lepingust nii klient kui ka teenuse osutaja. Seda sellepärast, et regulaarse hooldustöö puudumisel on infosüsteemi tõrgete hulk tavalisest mitmeid kordi suurem ja vastavalt on madalam kasutajate rahulolu. Sellisel juhul ei ole ostja jaoks pakutava teenuse hind kunagi põhjendatud, kui tahes madala hinnaga talle teenust ka ei pakuta.

Edukalt valitud IT-partner ja oskuslikult planeeritud hooldustööd pakuvad nii firmale kui ka tema klientidele pikaajalist kasu, mis põhineb efektiivsel ja kvaliteetsel IT-teenuse osutamisel. □

Muutke motivatsioonisüsteem

Kliendihalduse ehk CRMi müügiinimesele meeldivamaks tegemiseks muutke motivatsioonisüsteem CRM-keskonna üheks osaks.

Villu Parvet

CMA / Next Äri lahendused

Järjest suurem osa ettevõtjaist juurutab internetipõhiseid kliendihalduse ja müügijuhtimise (CRM) keskkondi. Tihti tekib aga olukord, kus lahendus tundub hea küll juhtkonnale, kuid on vastumeelne selle peamistele kasutajatele – firma müügiinimestele.

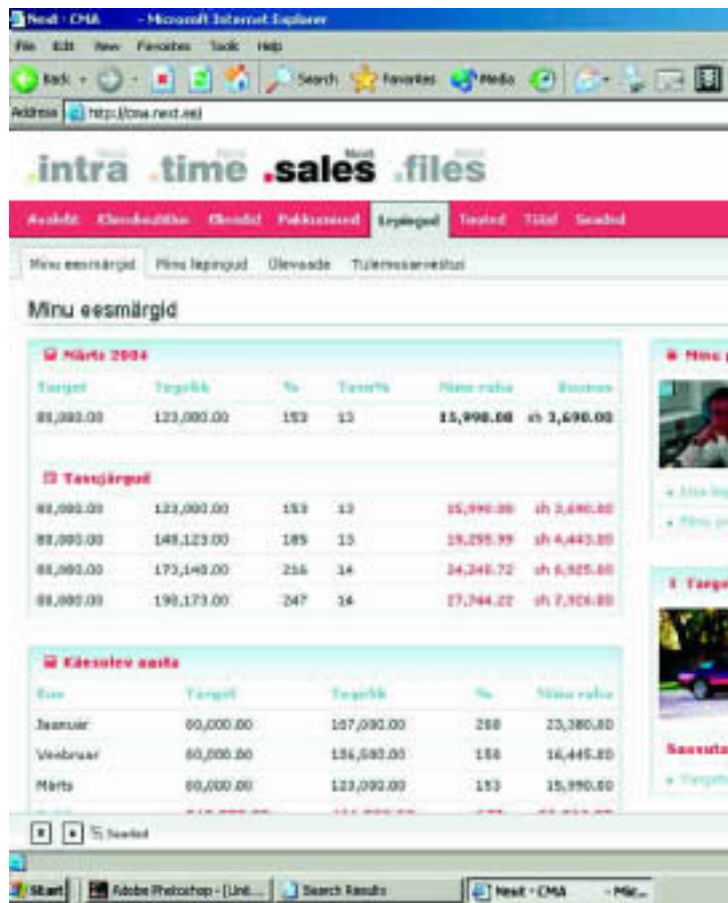
Ettevõtete müügiorganisatsioonides kasutatakse erinevaid motivatsioonisüsteeme, mille ühendavaks jooneks on sisetuleku seadmine peamiseks töötaja motivaatoriks. Enamiku müügiinimeste tööaktiivsust mõjutab üpris otseselt teenitav raha. Valdavalt põhinevad motivatsioonisüsteemid müügiinimeste tulemustel. Püstitatud jäävad väiksemaks ning suurema osa sisetulekust moodustabki tulemustest sõltuv tasu. Hoolimata sellest, et müügitöö iseloom nõuab motivatsioonisüsteemi pidevat kajastamist, pakuvad

seada võimalust vaid vähesed CRM-lahendused. Alljärgnevalt selgitan, kuidas motiveerida müügiinimesi paremini kliendihalduse toote keskkonnas.

Inimesed unistavad mitmeid kordi päevas. Näiteks võib müügiinimene unistada ilusast majast või kiirest autost. Kõik see on küll kena, kuid abstraktselt ja igapäevatööga seostumatult kasutu. Siinkohal tuleb appi n-ö tark CRM-lahendus. Nimelt võimaldavad mitmed müügitööd lihtsustavad programmid sisestada ka nn müügimehe unistuse, mis muudetakse konkreetseks eesmärgiks. Selle asemel, et fantaseerida mingisugusest majast, autost või kaatrist, tuleb müügimehel selgitada välja konkreetne mudel, selle hind ning sisestada see kliendihalduse lahendusse.

Muutke oma unistus reaalseks eesmärgiks

Udune ning võrdlemisi kättesaamatuna tundunud unistus muutub müügiprogrammiga seostatuna konkreetseks tähtaegseks eesmärgiks, milleni jõudmine on otseselt seotud müügitulemuste ning müügimehe halduses olevate klientidega. Nüüd on müügimehe unistuste objekt n-ö ära tellitud ning saab alata mõõdetav teekond selle kättesaamiseks.



Arenenud CRM-lahendused näitavad ära ka müügiinimese eesmärgi protsentuaalse saavutamise ning võimaldavad hallata ka mitut paralleelset eesmärki korraga. Müügiinimene saab faktiliselt jälgida, kuidas eesmärgiobjektideni jõudmine on tema enese otseselt mõjuval.

Avardage võimalike tasude ülevaadet

Mitmed tavapärased CRM-lahendused võimaldavad müügiinimesel näha, kui palju on ta mingi aja jooksul raha teeninud. Kahjuks jäävad paljud võimalused kasutamata. Nimelt on väga oluline välja tuua kurss, millel müügimees liigub. Ühes kuus väljateenitud summa kuvamine programmi poolt on vaid üks paljudest näitajatest, mis saavad kaasa aidata müügimehe motivatsiooni tõstmisel. Lisaks

sellele on kasulik paigutada müügimehe teenitud sisetulek tabelisse, kus on ära toodud ka näiteks kümme kõrgemat ja madalamat järku. Lihtsate vahenditega näitab CRM-süsteem müügiinimesele üheselt ära ühelt tasemelt teisele liikumise sõltuvuse töötulemustest.

Eriti mõjus on niisugune ülevaade olukorras, kus müügiinimese lisatasu või müügiinimese suureneb teatud müügikäibe taseme saavutamisel. Tihti toob järgmisele tasemele jõudmise selge viisualne tõestus kaasa müügiinimese motivatsiooni suurenemise. Enese lödvakslaskmise asemel teeb ta arvestusperioodi lõpus lisapingutusi uuele astmele jõudmise nimel.

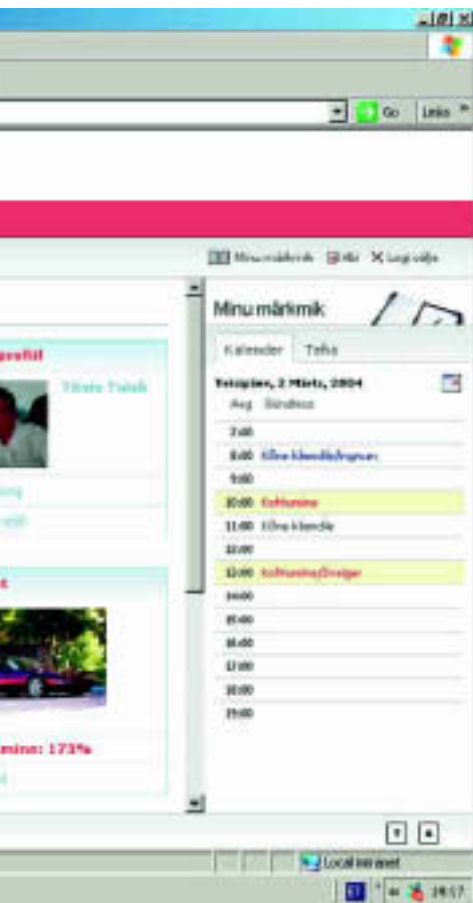
Igas ettevõttes on müügiinimesi, kes saavutavad silmapaistvaid tulemusi, mida kasutatakse ära häbiväärselt vähe. Nimelt on tegemist

Sõnaseletus

CRM – tõlkes kliendihaldus. Integreeritud infosüsteem, mida kasutatakse firma müügiinimese ja -järgse tegevuse planeerimiseks ja juhtimiseks. CRM kasvab välja müügi automatiseerimisest. Selle eesmärk on anda kliendile võimalus suhelda firmaga kõikvõimalike suhtluskanalite kaudu (internet, telefon, faks, e-post jms) ning saada garanteeritud kvaliteediga teenust, hoides ühtlasi kokku firma kulusid. Tegevuste integreerimine tähendab seda, et näiteks telefoni teel antud tellimust saab jälgida internetis ja vastupidi. CRM-tarkvara saab kasutada ka selleks, et pakkuda klientidele iseteenindusvõimalust erinevate sidekanalite kaudu. CRM-lahendusi iseloomustavad järgmised omadused: skaleeritavus, sidekanalite paljusus (telefon, WAP, internet jms), töövoo korraldus (süsteem jaotab konkreetseid ülesandeid firma töötajate vahel), andmebaaside kasutamine, kliendihalduse privaatsuse tagamine (krüpteeritud andmevahetus ja andmebaaside turve).

Allikas: www.vallaste.ee

CRMi osaks



Arvutist CRM-keskkonnast saab näha müügimehe eesmärgi, seni saavutatut, boonuseid jms infot.

reaalsuses eksisteeriva ning käegakatsutava näitega, mida peaks korralik kliendihalduse ja müügijuhtimise tarkvara ka vastavalt presenteerima.

Pahatihti on tavalisel müügimehel vaid ähmane kujutus sellest, et kuskil ostetakse ilusaid autosid, ehitatakse unistuste maju ning teenitakse suuri summasid. Konkreetne võrdlus müügijuhtimise programmis panebki müügimehe mõtlema selle peale, et unistuste auto roolis võib olla just tema kolleeg. Selge tulemuste avalikustamine ning konkreetsete tasumäärade esitamine toob tihti kaasa ettekujutuse sellest, kuidas on müügitööga võimalik olulisel määral muuta oma elu ning sotsiaalset staatust.

Arenenud CRM-lahendus näitab ära müügiprofi eesmärgi protsentuaalse saavutamise ning võimaldab mitme eesmärgi koos haldamist.

Lisavõimalusena on rakendatavad ka mitmed edetabelid, mis toovad välja iga müügiinimese panuse ettevõtte edukusse läbi aegade.

Just säärased edetabelid mõjuvad hästi ka tippmüügimeestele ja eriti olukorras, kus tulemused on otseselt nende endi poolt mõjutatavad. On suur vahe, kas müügimees näeb oma positsiooni näiteks kuu või aasta lõpus, nagu enamikus ettevõtetes, või automaatselt reaaliajaga, koos otse võimalusega tulemusi parandada.

Vastavalt sellele, kuidas tiheneb konkurents ning muutub järjest olulisemaks kvaliteetne müügitöö, peavad muutuma ka vahendid, mida müügimehed ettevõtetes kasuta-

Motiveerisin ennast kümne aasta eest ise autopildiga



Ekke Lainsalu
müügikoolitaja

Mäletan oma esimestest müügitöökuudest üle kümne aasta tagasi, kui erinevalt suhtusid müügimehed oma unistustesse. Paljude jaoks jäi unistus uduseks ning kättesaamatuks nähtuseks, mille poole ei osatud õieti pürgidagi. Mina ise kasutasin unistuse materialiseerimiseks ajalehest välja lõigatud autopilti, mille juurde panin kirja, kui palju mind veel selle ostust lahutab. Fookus oli palju selgem ja poole aasta pärast näitasin teistele müügimeestele tagatulesid nii müügitulemuste arvestuses kui ka tänaval. Ei saa alahinnata seda, kui palju lisaenergiat annab tõdemus, et oled oma tööga mõnele oma unistusele lähemale jõudmas. Samuti annab lisakiirendust unistuse täitumine. Toetan igati lähenemist, mille korral müügiinimene saab mugavalt oma unistuse suunas liikuda ning ei pea tegema arvutusi paberil, vaid näeb neid CRM-keskkonnas.

CRM kui kohtunik müügimeeste vahel



Tõnis Tuisk
müügikonsultant

Ma pole ise küll müügitöös selle peale pidevalt mõelnud, kuid asjasse süvenedes peab tunnistama, et juuresolevas loos kirjeldatud süsteem on mind ennast küll päris palju motiveerinud. Olen ise säärase keskkonnaga juba täiesti harjunud ja ootangi CRM-tootelt seda, et näeksin täpselt iga päeva seisuga, kui palju on mul konkreetse kuu eest raha teenitud ning kui palju jääb puudu järgmisest suuremast müügiotsendist. Arvan, et müügiinimene on oma iseloomult võitleja ning kui läheb rebimiseks selle nimel, kes on nimekirja tipus, kulub väga hästi ära reaaliajaga faktiline arvestus. Enne töötasin ettevõttes, kus iga müügimees arvutas ise jooksvalt oma tasusid, kuid lõplikud tulemused olid alati erinevad ning ei tekkinud võrdlusmomenti. Naudin võistlust müügiinimeste vahel ning tean, et seda teevad ka mitmed teised. Korralik CRM-süsteem on heaks kohtunikuks, kes võtab arvesse ainult tegelikud tulemused ning ütleb sulle teinekord, kui palju peaksid võitmiseks rohkem pingutama.

vad. Tänu tänapäevastele internetipõhiste CRM-rakendustele, mida on võimalik arendada ettevõttespetsiifiliselt, on saavutatavad ka oluliselt täiuslikumad võimalused müügimeeste igapäevase motiivatsiooni kasvatamisel.

Kindlasti võib see esmalt

tunduda uus, ootamatu ja veidi riskantne, kuid kui mitte astuda samme oma kliendihaldussüsteemide parandamise suunas, siis ei toimu kindlasti ka midagi positiivset. Seega on esimesena vaja vaid pealehakkamist ja tulevikku suunatud mõtlemist. □

Klientide arvu kasv tekitab CRMi-vajaduse

Klientide arvu kasv muudab nende teenindamise raskemaks. Aidata võib kliendisuhete juhtimine ehk CRM.

Georgi Viies

Falck Eesti turundusdirektor

Kliendisuhete juhtimise süsteemi CRMi peale pole vaja mõelda, tate oma klientide kohta täpselt ja kõike ning suhtlete nendega pidevalt. Näiteks on teil kokku kolm töötajat ja te võite oma kliente lugeda üles ühe käe näppudel. Teie töötajatel on ideaalne mälu ja nad on loomulikult lojaalsed ning motiveeritud jääma teie firmasse pensionipõlveni välja. Teie firma on stabiilne, olemasolevad kliendid on tugevasti kinnistatud ja toovad igal aastal ärile piisava kasvu.

Aga mida teha, kui teie äri kasvab jõudsalt? Kui lisanduvad kümned, sajad, mõne aastaga isegi tuhanded uued kliendid: kohalikud ja rahvusvahelised, eraisikud ja korporatsioonid, konservatiivsed ja pretensioonikad. Kui palkate juurde teenindajaid, kliendihaldureid, moodustate eraldi müügiosakonna. Kui hakkate konkurente märkama. Kui teie klientidele tehakse uskumatuid ettepa-

nekuid ja nad n-ö vahetavad poolt ehk lähevad teie juurest minema. Kui teie sõnavarasse tekib mõiste "kaadrivoolavus". Kui pikaaegne kliendihaldur lahku ettevõttest. Hulk kliente on küll alles, aga tekib küsimus, kes nad on ja mida nad vajavad, mis on kliendi võtmeisiku nimi ja telefoninumber? Inimesed lähevad ära – kaob jälg.

Selge on see, et klientide arvu kasvades muutub nende teenindamine keerukamaks. Eelmisel sajandil olid ettevõttes kartoteegid – iga kliendi kohta kaart.

CRM on teeninduse abivahend, mis salvestab, seob ja esitab vajalikul kujul teeninduseks vajaliku kliendiinfo: nii ajaloolise kui ka tulevikutegevused ja -prognoosid.

Kastid ja paberid. Siis tulid arvutid – kellelgi tuli idee, et Exceli või Accessi tarkvara abil on seda kartoteeki lihtsam pidada. Kartoteek muutus andmefailiks, siis oli vaja aruan-deid. Tekkis vajadus, et programm tuletaks asju meelde. Lõpuks võttis faili avamine üle kümne minuti aega.

CRM on ideaalis teeninduse abivahend, mis salvestab, seob ja esitab vajalikul kujul kogu teenindamiseks vajaliku kliendiinfo: nii ajaloolise kui ka tulevikutegevused ja -prognoosid. Peale info võimaldab see töövahend planeerida ja prognoosida tegevusi, jälgida nende täitmist ja saada vajalikul kujul aruandlust. Kõik see tuuakse klienditeenidaja näpuotste juurde lihtsal ja struktureeritud kujul. Ja see info ei kao kuskile.

Kellele on vaja CRMi? Ilmselt on kõi-

Milleks on vaja CRMi?

Kui olete veendunud, et teie ettevõttel on vaja CRMi, küsige endalt üle, milleks täpselt. CRMi võib vaja minna:

- kulude kokkuhoidmiseks – samal tasemel teenindus vähema arvu inimestega,
- müügi suurendamiseks – uued kliendid või olemasolevate klientide käibe kasvamine,
- teeninduse taseme parandamiseks – korrektne teenindus läbi kvaliteetse kliendiinfo,
- kliendisuhete juhtimiseks – kui ettevõttes on mitu eri osakonda või teenindusüksust, kes samade klientidega suhtlevad,
- klientide lojaalsuse tõstmiseks – sihikindlam kliendisuhtlus,
- kaadrivoolavuse riski maandamiseks – kliendiinfo on alati alles,
- alluvate töö mõõtmiseks – teenindus on tõesti kliendile lubatud tasemel,
- innovatiivsuse soovist – tahaks ka seda moodsat CRMi.

Siiski on mingi tõenäosus, et teil ei ole vaja CRMi juurutada – seda juhul, kui ükski ülal- toodud probleemiasetustest teie kliendi- teenindusega ei seostu. Lõpuks ei tasu unustada, et CRMi näol otsite te enda ette- võttele vastupidavat ja efektiivset tööva- hendit, mitte ei võta seda kasutusele n-ö linnukese kirjanemise pärast.

Allikas: Georgi Viies

gil ettevõtetel kliendid. Ka paljudel riigi- asutustel on selgesti määratletavad klien- did (näiteks toetuste saajad). Isegi hea- tegevusfondidel on kliendid (näiteks re- gulaarsed toetajad). Kui ka tegevuse ees- märgid on erinevad (käive/kasum või riigi funktsioonide täitmine), on samas ühi- seks eesmärgiks klientide rahulolu. □

Majandustarkvara TAAVI

TAAVI

KLIENDIHOLDUS

PALK

PERSONAL

PÕHIVARA

FINANTS

LADU

EELARVE

KONTSERN

... ja aega jääb ülegi

LISAINFO: www.taavi.ee, info@taavi.ee
Tura plats 5/6-17, 11611 Tallinn, tel 650 4001, mobiil 56 204 001



Alk (ALCA TORDA)

Tekst ja foto Tiit Hunt

meenutab välimuselt pingviini. See keskmise pardi suurune lind pesitseb haudekolooniatena põhjamerede rannikukaljudel asuvatel linnulaatadel koos teiste alklastega – lunnide, tirkude ja ürridega. Lind rajab pesa merepoolsele kaljukarniisile. Algid on seotud maismaaga vaid pesitsusperioodil ning kogu ülejäänud aja viibivad merel. Nad on eriti head sukeldujad ja kiired ujujad. Algid ujuvad vee all kalu püüdes nagu pingviinidki, kasutades liikumiseks vaid tiibu.

Meil pesitseb alk haruldase haudelinnuna vaid mõnel Soome lahe saarel. Ta on Eestis väikesearvuline läbirändaja ja harv talvitaja.

Kuidas portreterida elu?



Canoni mitmekülgsel digikaamerale pole naljalt ükski objekt liialt kaugel. Canon PowerShot S1 IS on erakorselt võimsa, 10-kordse zoomobjektiiviga kaamera. Lisaks täisvalik funktsioone, 13 võtterežiimi, 6 fotoefekti avardavad fotograafi mängumaad. Kaamera salvestab koos heliga ka videolõike, ühe võttega kuni 60 minutit, 30 kaadrit sekundis. Optiline pildistabilisaator tagab ühtlase videomaterjali ja selge pildi. 3,2 megapiksline sensor ja Canoni pilditöötlus, prindiprogrammid võimaldavad suurepärase kvaliteediga printe. Canon PowerShot S1 IS annab fotograafide loomingulise vabaduse!

Canon PowerShot S1 IS

OVERALL MÜÜK, HOOLDUS JA REMONT

Tallinn	Lootsi 11, tel. 630 0500
Tartu	Riia 24A, tel. 730 6700
Viljandi	Jakobsoni 4A, tel. 435 5044
Pärnu	Supeluse 2, tel. 0443 1304
Rakvere	Laada 8 - 48, tel. 322 3246
Kuressaare	Põik 2, tel. 453 3565

OVERALL www.overall.ee

MÜÜK:	
Tallinn	Fotex, Paldiski mnt 102 Fotoluks, Kristiine Keskus Fotomax, Tartu mnt 7 Maksifoto, Pärnu mnt 134, Tatari 1 Tallinna Kaubamaja, Gonsiori 2 Stockmann, Liivalaia 53 Filmari, Narva mnt 31

+ - Elektroonika ja Euronics kauplused üle Eesti

Jõhvi	Järve Raadiokaubad, Rakvere 3
Kohtla-Järve	Järve Raadiokaubad, Järveküla tee
Pärnu	Pilter, Rüütli 14
Tartu	Kodaki fotoäri, Jaama 173
Viljandi	Maksifoto, Tartu 3
Võru	Võru Foto, Jüri 23A

Ehitusmaterjalitootjate info on

Indrek Kald

indrek.kald@aripaev.ee

Eesti edukamate ehitusmaterjalitootjate kodulehed sisaldavad palju infot, kuid tihti on see liialt spetsiifiline.

Nii leiab veebikülgedelt põhjalikke jooniseid ja pikki detailseid tootetutvustusi ja nõuandeid. Samas avaldatakse meelsasti töötajate kontakt- numbriid ja pakutakse kodulehelt tellimuse või küsimuse



esitamise võimalust, nii et igaüks võib saada oma infopäringule vastuse. Kõigil kõnealustel lehekülgedel on probleemiks kättesaadavus – märksõnaotsing ei ole kuigi edukas ei Eesti ega rahvusvahelistel otsingulehtedel. Silma torkavad ka kirjavead, mida paraku leiab mitmelt võrreldud kodulehelt. Ka uudiste alajaotused on tihti vanu sõnumeid täis, justkui firma enam edasi ei areneks.



Krimelte kodulehelt leiab hea tellimisvormi.

Krimelte

Kald: Sisukas ja hästi kujundatud veebikeskkond. Esilehel on veerus lingid kolmele viimasele uudisele, millest uus toode ning ettevõtte tunnustamine EASi auhinnaga on kindlasti esilehel käsitlemist väärt teated. Samas pildiülevaade firma suvepäevadest on ehk mõeldud rohkem sisetarbijamiseks. Krimeltelt tuleb kiita põhjaliku tooteid ja nende kasutamist tutvustava info eest. Hea on tellimiskeskond, ülevaade toodete kasutajatest ja “tasub teada” alajaotus.

Einama: Midagi olulist pole ette heita. Tekst tundus igav ja pisivigadega, aga see pole hermeetikute tootja lehel ka suur puudus. Majandusnäitajaid ei leidnud. Avaleht vormilt igav ja tühi. Vasakusse veergu erinevatel alamlehtedel ilmuv materjal tekitab küsimuse: miks mõnikord on seal uudised, mõnikord aga midagi muud. Nime järgi otsing viis pluss, igas otsimootoris on see nimi esikohal. Ka märksõna “vuugihernetikud” toob Krimelte esimesena välja.

Vanem: Terviklik lehekülg põhjaliku info ja hea liigendatusega. Kujundus on lihtne, teksti toetav ning firmagraafikat kinnistav. Kuigi üldstruktuur näib õigustatud, ei kasutata seda piisavalt ära – navigeerimisriba ei ole täielik, esineb mitmeid tühje alajaotusi, illustatsioonid annavad vigu, kuna failid puuduvad.

Hea on toodete jagamine kasutusala järgi, kuid valikute tegemiseks kasutatav illustatsioon vajaks juurde ka ühemõttelisi tekste. Ka teenib plusspunkte tellimuse esitamise võimalus, mis on suudetud hoida võimalikult lihtsa ning kasutajasõbralikuna.

■ ITEE hindab igakuiselt ühe valdkonna tippfirmade kodulehekülgi. Seekord valisime välja edukaimad ehitusmaterjalide tootjad eelmisel nädalal Äripäevas ilmunud ehitusmaterjalitootjate TOPist. Hindamises osalesid Äripäeva veebitoimetaja **Pirjo Vanem**, MicroLink Eesti toimetaja **Kaido Einama** ja ITEE toimetaja **Indrek Kald**. Hindamisgrupi liikmed hindasid kümne palli süsteemis veebikülgede kriteeriume: sisu, vorm, kättesaadavus. Hinne üks on nende firmade kodulehtede seas väga halb tulemus ja hinne kümme on väga hea tulemus. Veebikülgede paremusjärjestus selgus punktide summeerimisel.

	sisu	vorm	kättesaadavus	kokku
Krimelte	6,66	7	7,66	21,33
Glaskek	6,33	6,66	6,66	19,67
Baltiklaas	6	5	7,66	18,67
maxit Estonia	7,33	6	3,33	16,67
Lasbet	4	5,33	7,33	16,67
Tartu Maja Bet.	2,66	3	4,33	10



Lasbeti tooteinfo on suunatud spetsialistile.

Lasbet

Kald: Minimaalne info on olemas, mida esmapilgul võiks sellise ettevõtte kohta tema kodulehelt otsida. Samas võrreldes konkurentidega on infot selgelt vähe. Töötajate mobiilnumbrid on hea, kuid seda pakuvad ka teised siin võrreldud firmad.

Lõpetatud objektide pildid on liiga madala kvaliteediga, justkui oleks need pildistatud mobiili kaameraga. Ja uudiseleht on pikalt uuendamata, viimase uudise leiab eelmise aasta detsembrist ning eelmise enne seda 2002. aastast...

Einama: Kirjavigu on soliidse firma kohta liiga palju. Viimane uudis eelmistest jõuludest. Esileht on kuidagi muust kujundusest eraldiseisev nähtus. Nime järgi kergelt leitav, märksõnadega on olukord veidi kehvem.

Vanem: Kuigi kõige elementaarsem info on olemas, häirib ka seda lehekülge lugedes, et menüü küll kasvab ja läheb aina sügavamaks, kuid kujundusega pole suudetud ülevaatliskust hoida. Lehitsemist lihtsustab nn navigeerimisriba sisuosa kohal.

Kasutatud illustatsioonid on aga kehva kvaliteediga. Tooteinfo on pigem napp ja spetsialistile suunatud kui informatiivne ka vähikule ja toodet sisuliselt tutvustav.

liiga spetsiifiline

Glaskiek

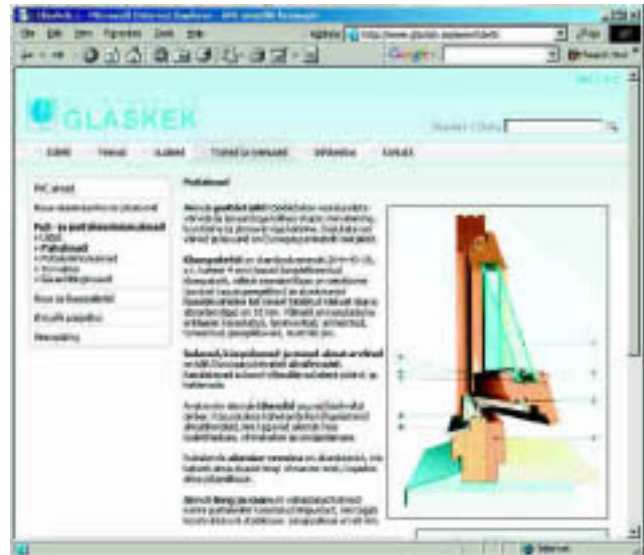
Kald: Glaskiek saab esmalt kiita majandusandmete esitamise eest (tõsi, kasuminumber on tabelist puudu). Samuti on head toodete-teenuste küljed, infokeskus, tellimuse esitamise võimalus ja põhjalik sisukaart.

Kui nõu anda, siis partnerite logod võiksid olla lingid nende kodulehtedele. Ja uudistekülj võiks olla sisukam kui lihtsalt ülevaade kampaaniate võitjatest. Töötajate kontaktandmed on olemas, kuid ühest tütarettevõttest leiab töötamas inimesed nimedega Pal-Klaas Üldine ja Pal-Klaas Müük...

Einama: Uudistest ei saa midagi aru: millal ilmunud, kust hakkab üks ja lõpeb teine? Mõni lehekülj on vaid märksõnade loend, millest pole suurt abi. Firma majandusandmed on see-eest põhjalikud. Neutraalne, mittemidagiütlev välimus. Korrekt-selt vormistatud ja soliidne. Nime järgi leiab kodulehe kohe, aga firma põhimärksõna "avatäited" jätab otsingumootorite esilehtedelt Glaskieki välja.

Vanem: Torkab silma, et lehekülje ülesehitus ei ole püsiv, kohati on lehel vaid sisuosa, teistel juhtudel ka n-ö lisaveerg, mis aga vahetab asukohta, olles kord paremal ja kord vasakul. Lehekülje üldine struktuur on hea, info leidmist hõlbustab ka sisujuht, toodete info domineerimine oleks aga õigustatum, kui see oleks lihtsam ja ülevaatlikum. Tekstid on raskelt loetavad, pikad ja keerulised.

Info pakutavate teenuste ning tasumise kohta samas jälle lihtne ja konkreetne. Hinnapäringu teenus on võhikulegi arusaadavaks tehtud, kuid miks ei võiks seda teha samal lehel, mitte uues avanevas aknas?



Glaskieki veebist leiab põhjalikku tooteinfo.

maxit Estonia

Kald: Kõige inforikkam koduleht: toodete tutvustused, PDF-vormis infolehed, korduma kippuvad küsimused. Samas sisukaart ei anna kogu ülevaadet. Uudiseid on veebi pandud tihti, vähemalt kord kuus. Kuid pressinurka sattunu ei saa avalehe lingile klikkides mitte esilehele, vaid pressinurga avalehele. Hea on sisukas pildigalerii nn Optiroc-maja ehitusest (maxit Estonia kandis varem nime Optiroc). Miinusena on kohati tekst või joonised esitatud pildina, mida ei saa suuremalt kuvada, nii et kiri jääb halvasti näha. Lisaks on veebis mõned pildid, mille link ei avane. Positiivne on töötajate põhjalike kontaktandmete avaldamine, sh mobiilnumbrid.

Einama: Veebi on ka tootekirjeldustega dokumendid üles pandud, laisem külastaja aga ei pruugi viitsida neid PDF-faile avada. Menüüdes liikumine on ebamugav. Tundub, et uus nimi pole otsimootorites veel registreeritud. Vana nimi Optiroc on kättesaadav, uus mitte. Kaubamärgiotsing ei anna samuti õiget avalehte.

Vanem: maxit Estonia nime järgi ei leiaks aadressi www.optiroc.ee keegi. Staadiumis, kus firma nimevahetus on välja kuulutatud, peaks uue nimega domeen olema juba registreeritud ning töötama võrdset vana küljega või vähemalt automaatselt ringi suunduma. Lehekülj ise on ebapüsiva struktuuriga, kord kasutatakse üht, kord teist kuvamisühemõtet. Menüü on keeruline, uude alajaotusesse jõudmine tülikas. Tihipeale avanevad eri lingid uues aknas, mistõttu on sama leheküljega korruga lahti mitu akent. Kui info firma kohta kipub olema laialivalgus, siis tooteinfo on võrdlemisi fokuseeritud ning hea keelekasutusega, olles mõistetav ka mitteekspertidele.



maxiti koduleht pakub enim infot, pildil Optiroc-maja tutvustus.

Baltiklaas

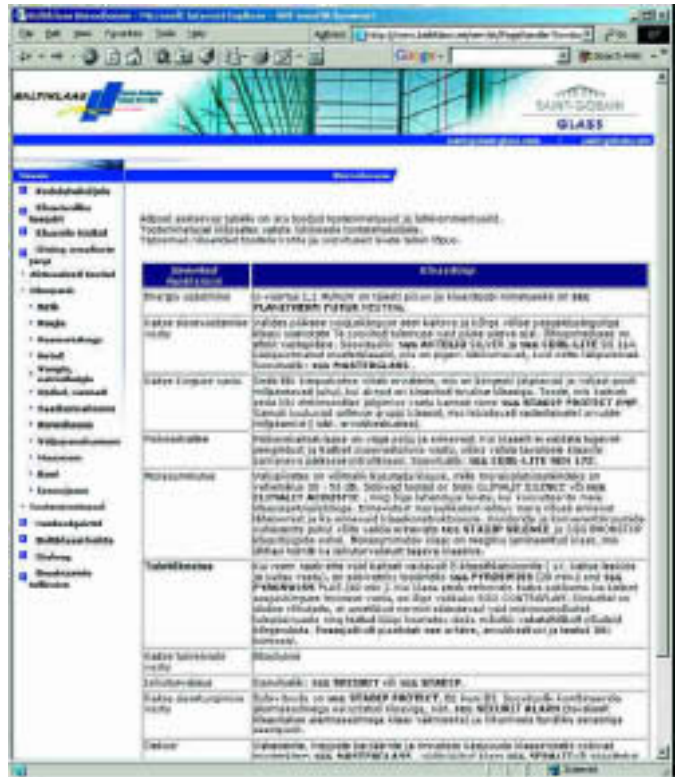
Kald: Samuti väga sisukas veebikeskkond – toodete tutvustus, ülevaade tehtud töödest nii sõnas kui pildis, firma ajalugu, kontaktandmed jms. Kohati edastatakse ka väga spetsiifilist infot, kuid pigem olgu veebileht sisukas kui liiga tühi. Orienteeruda aitavad otsing omaduste järgi ja idee-pank.

Miinus – lingid ei erine muust rõhutatud tekstist (mõlemad on mustas paksus kirjas). Ja mõned lehel liikumiseks vajalikud nupud on inglisekeelsed. Ning ei saa jätta märkimata, et Baltiklaasi kodulehe koostajad peavad veebi olulisimaks leheküljeks tagasidevormi kodulehe kohta...

Einama: Kentsakas keelekasutus ja mõned tõsised kirjavead. Siiski on lehel üsna palju infot. Veidi imelik on juurdepääs sellele, näiteks linkide asemel klikitavate tekstiandekasutamine jms. Kiitusena on koduleht kergelt leitav nii märksõnade kui kaubamärgi järgi.

Vanem: Võrdlemisi keerulise ja detailiderohke struktuuriiga lehekülj. Lehitsemist lihtsustaks oluliselt sisukord ja/või navigeerimisriba. Ka on menüükujundus liiga ilmetu, alajaotused ja võimalused ei eritu selgepiiriliselt.

Infot on palju, aga tekstid pole fookuseeritud, pigem liiga spetsiifilised ja tervikpilti ei teki. Leheküljel on üksikuid häid elemente – kolme olulisema alajaotuse fookusesse toomine esilehel, toodete kuvamine näidisobjektide ja omaduste järgi – kuid juba nimetatud detailiderohkus ning hajutatud pigem segavad vajaliku info leidmisel kui soodustavad seda.



Baltiklaasi lehel leiab sisuka ideepanga.

Tartu Maja Betoontooted

Kald: Esimene link (firmast) viib tühjale leheküljele. Ka uudised ei paku midagi ning järgmistele linkidele (lahendused, projekteerijale) klikkides satub veebi külastaja avalehele. See-eest on vajalikuks peetud firma (kliientide?) põdrajahist pildireportaazi veebis avaldamist. Siiski on toodete kirjeldus võrdlemisi põhjalik, nagu ka piltidega nimekiri klientidest, samuti on hea ehitusteemaline lingikogu.

Einama: Ei leidnud lehel eriti midagi, pidevalt tuli ette pilt, mis viitas paberväljaandele. Referentside leht andis need vähesed kolm sisupunkti. Vormi on raske hinnata, kui pole, mida vormida. Ka see vähene on üsna igavalt vormi pandud.

Otsides veebi ei leia, ei nime ega märksõnade järgi. Vaid sisestades otse brauserisse www.tartumaja.ee satute kodulehele. Tööd maksab teha märksõnade otsingumootorile meeldivamaks tegemise ja firmanime tutvustamisega veebimootorites.

Vanem: Juba avalehel tekitasid segadust siia-sinna laialipillutud alajaotused ja viited, mille roll on küsitav. Näiteks lehe ääres olev elevant, mille all küll kiri "astub julgelt edasi", viib täiesti tühjale uudistelehele; sama käib hüüdlause "Betonist ehitamise eelised" kohta. Tühje lehekülgi leiab veel.

Samuti tundub kohatu põhimenüüs olev põdrajahi link. Nn tootekirjelduste põhipakett on ainuke sisuline materjal, mida lehel leida võib ja ka see on tavakasutajat vaid heidutav tehniliste detailide rägastik.



Tartu Maja veebis torkavad silma põdrajahi pildid.



Jüri Kaljundi

MicroLinki turundus- ja kommunikatsioonijuht

Oma lemmiklinke soovitab
MicroLinki turundus- ja kommuni-
katsioonijuht Jüri Kaljundi.



www.imdb.com

Parim filmide andmebaas internetis. On uskumatu, kui palju halbu ja odavaid filme maailmas tehakse. Paljud jõuavad neist ka meie kinodesse või telekraanile. Siin pakubki abi IMDB: kõik filmid on selle keskkonna kasutajate poolt kümne palli skaalal hinnatud. Piisab vaid filmi nime sisestamisest ja kui selle hinne on alla 5–6, siis on mõttekas oma ajale parem kasutus leida kui 1,5 tundi sellele filmile pühendades. Lisaks pakub IMDB linke kasutajate kommentaaridele, filme tutvustavatele traileritele ja erinevatele kino ja laenutuse edetabelitele.



www.news.com

News.com on ühe maailma juhtiva interneti meediafirma CNETi eelkõige tehnoloogiamaaailmas toimuvat kajastav lehekülj. See on koht, kuhu nii avalikud uudised kui ka kuulujutudena leviv kõmu jõuab just esimesena. Uudised ja pikemad lood on sisult ja stiililt huvipakkuvad nii ettevõtte tippjuhile, äriinimesele kui ka IT-spetsialistile. Heaks omaduseks on tuntud tehnoloogiafirmade juhtidega läbiviidavad intervjuud, mitmed neist üleväl ka videotena. Soovitan vaadata ka CNETi teisi seotud infoteenuseid, nagu tasuta tarkvara leidmiseks mõeldud lehekülj download.com, mänguportaal GameSpot või IT-spetsialistide omavaheline suhtluskeskkond TechRepublic. □



TOODE SOBIB VALDKONDADELE:

- RAAMATUPIDAMINE SUUR- JA VÄIKE-FIRMADELE
- HULGIKAUBANDUS
- JAEKAUBANDUS
- TOOTMINE
- TOITLUSTAMINE
- HOTELLINDUS
- RENDIARVESTUS
- RETSEPTIMÜÜK APTEEKIDELE

MAJANDUSTARKVARA KOOS JÄRELVALVEGA

DIGISALVESTID
www.hclub.ee/eagle



KAAMERAD
ÜLE INTERNETI

KASSAMÜÜK
Sobiv poodidele alates bensiinjamaadest ja eraldatud müügipunktidest kuni suurte selveriteni, kus kassasüsteemiga ühendatakse kaubandusjärelvalve ja kaalud

SALONGIMÜÜK
Võimaldab paindlikku müüki alates pakkumiste tegemisest, tellimuste arvestusest logistikas kuni partnerfirmade lepinguliste allahindluste arvestamiseni

LAOPIDAMINE
Võimalus pidada ka detailset arvestust partiide lõikes, ISO kvaliteedi jälgimist ja realiseerimistähtaja arvestamist

TOOTMISARVESTUS
Vahendid ka kõige keerukamate tootmisprotsesside kajastamiseks ja tooraine vajaduse kalkuleerimiseks retseptide abil

VALUUTAARVESTUS
Vältimatu tööriist valutadega arveldamisel

RAAMATUPIDAMINE
Dokumendipõhise süsteemi eelisenä koostab automaatselt raamatupidamiskandeid ning võimaldab finantsanalüüsi ka firma erinevate üksuste kohta

PALGAARVESTUS
Abivahend töötajatele makstavate tasude arvutamisel ja raamatupidamises kajastamisel

BRONEERIMINE
Mõeldud hotellide, spordisaalide, autorendi ja muude sarnaste ettevõtete poolt pakutavate ressursside ajaliseks planeerimiseks

KLIENDIKAARDID
Võimalus kasutada mitterahalisi maksevahendeid andes kaardi omanikule krediiti või lihtsalt soodustust ostudelt

PANGAKAARTIDE LIIDES

HClub-Arvutitarkvara AS, Riia 35, Tartu 50410
Telefon: 742 0100, E-post: kardinal@hclub.ee www.hclub.ee/kardinal

Canoni skanner paistab silma väikeste mõõtudega.



Canoni skanneril kõrge lahutusvõime

Canoni uus, õhuke skanner CanoScan LiDE 35 võimaldab fotode ja dokumentide säilitamist tänu kõrgele lahutusvõimele (1200×2400 dpi-d) kuni pisidetailideni. Metalse disainiga LiDE 35 sobib kasutamiseks nii kodus kui ka kontoris.

Uue CanoScani USB 2.0 liides annab skannerile tavalisest kuni neli korda suurema kiiruse, tänu sellele saab värvilise A4-dokumendi eelvaate üheksa sekundiga.

Canoni multifoto-režiim aitab korraka skaneerida mitut originaali. Nii saab fotod asetada skannerile suvalises paigutuses, kuid tulemus salvestatakse eraldi failidena ja õige orientatsiooniga.

Põhiliste toimingute lihtsustamiseks on skanneril seadistatavad nupud, mille funktsiooni saab kasutaja ise määrata – nt printimine, e-postiga saatmine või PDF-failiks skaneerimine. Uue skanneriga saab pilte redigeerida – infrapunakiir tuvastab ebatasasused ja kahjustused filmi pinnal ning vastavalt parandatakse skaneerimistulemust.

Lisaväärtuse tõstmiseks on skanneriga kaasas mitmekülgne tarkvarakomplekt, sh tekstituvastustarkvara (OCR), mis muudab skaneeritud dokumentidel olevad tekstid ja tabelid digitaalseteks.

WatchGuard

Firebox®

Next Generation Firewall

Firebox® WatchGuard – maailma esimene täiuslikult laiendatav, integreeritud andmeturbesüsteem, mis ühendab Teie firma kasvavad vajadused ja vajaliku turvaseme mõistliku hinnaga.



Firebox® X 500 – tugev täna, tugevam homme

- ✘ Firebox® X 500 on tulemüüri lahendus ja VPN-server, kuhu saab lisada vastavalt vajadusele interneti kasutamise kontrollimiseks veebifiltri, rämpsposti piiramiseks spämmifiltri ja viirustõrje.
- ✘ Firebox® X 500 on laiendatav mis tahes suuremaks X seeria tooteks, kasutades laiendusvõtteid.
- ✘ Firebox® X 500 sisaldab intuitiivset graafilist kasutajaliidest ja online-raporteerimise süsteemi, mis vähendavad tunduvalt süsteemide haldamisele kuluvat aega.
- ✘ Firebox® X 500 algpakett sisaldab kolme kuu pikkust LiveSecurity Service'i hoolduspaketti, mis on laialdasim turul olevate tulemüüri lahenduste hoolduspakettidest, viit mobiilse töökoha litsentsi (VPN-ühenduste loomiseks) ning autentimismoodulit.
- ✘ Firebox® X 500 Intelligent Layer Security tagab võrgu kõigi kriitiliste tasemete kaitse. Tasemeid jälgib Intelligent Layered Security mootor, mis võrreldes tavapärase kaitsetehnoloogiatega parandab võrgu läbilaskevõimet ja kaitseb efektiivsemalt selle toimivust.

Toote hind Septembri lõpuni

29 900 kr

(sisaldab paigaldust ja standardseadistust)

Tel 680 8900, myyk@bait.ee
www.bait.ee

B@IT
PARTNER

ALATI AHVATLEVAD PAKKUMISED



Fuji Finepix E500
4.23 megapikselt
3.2x opt.zoom
2.0" LCD ekraan
heliga filmiklipp



4490 kr

Canon Powershot A75
3.2 megapikselt
3x opt.zoom
1.8" LCD ekraan
heliga filmiklipp



3590 kr



Vaata internetist
www.digizone.ee

e-mail: info@digizone.ee / telefon: 7 405 392



Retrovälimusega
Optio 750Z.

Pentaxilt kaks uudiskaamerat

Sel kuul tuli müüki kaks Pentaxi digikompaktkamera. Üks neist, Optio 750Z, on seitsmemegapikseline, viiekordse optilise suumiga kaamera.

Välimuselt paistab 750Z retrohõnguline ja elitaarne. Kaamerale on kümme võtterežiimi ning pööratav ekraan. Kaamera maksab 10 000 krooni.

Teine, algajaile mõeldud viiemegapikseline kaamera kannab nime OptioS50. See on populaarsete OptioS30 ja OptioS40 edasiarendus, juurde on tulnud megapikseleid ning LCD-ekraan on suurem – 4,6 cm.

Kaamerale on 13 pildistamisrežiimi, mille kasutaja saab valida vastavalt pildistamiskeskonnale. Lisaks saab fotokat vajadusel kasutada diktofonina. OptioS50 maksab 5000 kr.



OptioS50-t saab kasutada
ka diktofonina.

Alcatel OT 835 kahe korraliku värviekraaniga

Alcateli uudismudeli välimine ekraan näitab 65 000 värvi ning suurem siseekraan 262 000 värvi. Telefonil on 0,3megapikseline suumiga digikaamera, millega saab salvestada kuni viiesekundilist videot. Alcateli saab juhtida ka häälkäsklustega ning rääkida telefoniga käsi vabaks jättes. Telefoni klapp on aktiivne – selle avamine tähendab ka sissetulevale kõnele vastamist.

Alcatel One Touch 835 väi-



keseks miinuseks võib lugeda kaheksageduslikkust, nii et USAs seda kasutada ei saa. Lisaks on uuel Alcatelil vähe mälu, kõigest kolm megabaiti. Uus Alcatel on üks pisemaid kokkupandavaid mobiile maailmas, kaaludes 88 grammi ning olles vaid 20 mm paksune.

One Touch 835 sisaldab kalkulaatorit, valuutakonverteerijat, diktofoni, Outlookiga ühilduvat kalendrit. Alcatel One Touch 835 maksab Eestis 4590 krooni.



See Kyocera
sobib nii koju
kui ka
kontorisse.

Kyocera printeril automaatne lehepööraja

Kyocera uuel laserprinteril FS-1020D on ainsana oma klassis automaatne lehepööraja. Kodukontorisse ja väikefirmadele mõeldud printeri standardvarustuses on 250 lehe paberisahtel ja 50 lehe käsisoõtmine. Tänu erinevate võrgukaartide ning teise paberisahtli lisamise võimalusele saab FS-1020D kujundada vastavalt kasutaja vajadustega. Uue printeri trükikiirus on 20 lk minutis, lehe omahinnaks kujuneb 25 senti. Printeri kuukoormus on kuni 15 000 A4-lehte. Kyocera FS-1020D ühildub kõigi üldlevinud operatsioonisüsteemidega. Seadmel on kaheaastane, printimissõlmel kolmeaastane garantii. Printer maksab 5500 kr.

Multimeedia projektor BenQ 6100



- Valgustugevus 1500 luumenit
- SVGA 1280 x 1024
- Kontrast 2000:1
- Lambi eluiga kuni 3000 tundi
- Juhtimispuht
- Garantii 3 aastat
- Kaal: 2,7 kg
- KÜSI KOOLIDE ERIPAKKUMIST

SOODUSHIND

17 900.-



MIKROMAAILM
arvutikauplused

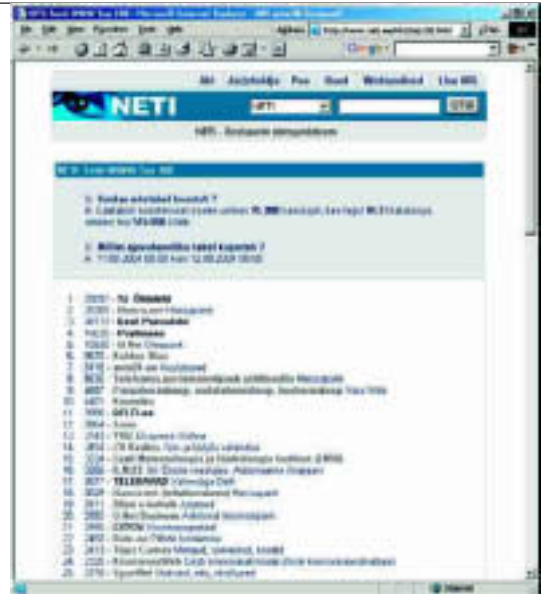
www.mikromaailm.ee

Elioni uuel teenusel lauaarvuti ja püsiühenduse ühiskasutus

Elion hakkas pakkuma uut toodet Interneti Arvuti, mis võimaldab esimesena Eestis kasutada ühtse kuutasu eest nii lauaarvutit kui ka interneti püsiühendust. Seega vabaneb klient vajadusest kulutada korraga suur summa arvuti ostmiseks. Interneti Arvuti kuutasu on 555 kr, liitumistasu samal aadressil toimiva telefoni- või ISDN-ühenduse olemasolul on 1500 kr. "Interneti Arvuti on mõeldud eeskätt neile eraklientidele, kellel ei ole pikaajalisi arvuti omanise kogemusi ja kes hindavad arvuti kasutamise juures lihtsust, kindlust, kvaliteetset kliendituge ja mõistlikku hinda," selgitas Elioni juhatuse liige Margus Kurm. Selle toote puhul on arvuti eelinstalleeritud ja sisaldab ADSL-modemi internetiühenduse kasutamiseks. Interneti Arvuti raames kliendile antav arvutikomplekt sisaldab 2,4 GHz Intel Celeron protsessoriga lauaarvutit, 17-tollist lameekraanmonitori, operatsioonisüsteemi Windows XP Home, viirusetõrjet, pilditöötlusprogrammi jms tarkvara koos kolmeaastase garantiiga. Tootes sisalduva interneti püsiühenduse allalaadimiskiirus on kuni 512 kilobitti sekundis ja üleslaadimiskiirus kuni 128 kilobitti sekundis.

Elion sai uue juhatuse

Elioni Ettevõtte ASI nõukogu kinnitas septembri alguses ametisse kolm uut juhatuse liiget ning kutsus juhatusest tagasi ühe liikme. Elioni juhatusse said teenindus- ja müügidirektor Jaak Jõgi, toodete ja teenuste direktor Margus Kurm ning turundusdirektor Arti Ots. Elioni juhi Valdur Laidi sõnul on muudatuse eesmärk viia ettevõtet kliendile veelgi lähemale. "Elioni juhatusse lisanduvad kliendisuhete hoidmisega seotud funktsioonide juhid," selgitas ta. Juhatuse liikmete hulgast kutsuti omal soovil tagasi teleteenuste direktor Ahto Orav. Elioni juhatuse liikmetena jätkavad televõrkude direktor Irina Morozova, IT-direktor Agur Jõgi, finantsdirektor Valev Tõnisson ning regulatsiooni ja juriidika direktor Rein Astrik.



Neti otsimootori edetabelit juhivad pangad ja ajalehed.

Neti otsimootori külastajate arv kasvas

Uuringufirma TNS Emor andmetel on otsingumootor ja temaatiline infokataloog Neti kõige külastatavam veebikeskkond Eestis. Emori uuringu andmeil on Neti kasutajate arv tõusnud 210 000 inimeseni päevas, mis tähendab mullu sama ajaga võrreldes 33 000 inimest rohkem. Tänavu suvel külastas Netit nädalas 62% kõigist Eesti internetikasutajatest ehk 307 000 inimest. Kokku loendab Emor Eestis 496 000 internetikasutajat. Neti koondab neli miljonit linki Eesti serverites asuvatele lehekülgedele, temaatilises infokataloogis on

ca 20 000 linki Eesti veebilehtedele. Netis tehakse 2,5 mln päringut nädalas.

Elioni e-kohvikut (endine hot.ee) külastab päevas 21% internetikasutajatest ehk 105 000 inimest, sellega on e-kohvik jõudnud veebikeskkondade edetabelis Neti ja Delfi järel kolmandaks. Võrreldes eelmise aastaga on e-kohvikul päevas 26 000 kasutajat rohkem. Elioni e-kohvik pakub Eesti populaarseimat e-posti teenust (670 000 kasutajakontot). E-kohvikut läbib kaks miljonit e-kirja päevas, viirusetõrje blokeerib 100 000 viirusega kirja päevas.

CRUZ BROKER
ARVUTIKAUPLUS

Kadaka tee 3, 10621 Tallinn Müük: 651 5555
e-mail: info@beesting.ee
www.beesting.ee

Must on Moes!

Sinu koduarvuti* = muusikakeskus +
kodukinokeskus+ digifoto- ja videokeskus
*töö tegemine on samuti lubatud

CRUZ Magic

~~12 490.-~~

11 490.-



Tehnilised andmed:
AMD Athlon 64 3000+ Hyper Transport
512MB PC-3200 DDRAM mälu, disketiseade,
120GB 7200rpm 8MB cache kiire kõvaketas,
ATI Radeon 9200 128MB DDR AGP + TV-out/DVI
DVD-lugeja/CD-kirjutaja, 8-kanaliga helikaart,
Gbit võrgukaart, EST/CYR klaviatuur, opt. hiir + matt,
kõlarid, 17" Samsung 793DFX FLAT monitor

Superpakkumine Acer'ilt



Osale sügisloosis!

14 550.-

Aceri TravelMate 292LC baseerub energiasäästlikul Inteli mobiilsete protsessorite tehnoloogial. Siin on kõik koos: uued lahendused, ülihea hind ja meeldiv välimus! Intel Celeron-M 1.3GHz protsessor, 256MB DDRAM mälu, 40GB HDD kõvaketas, 15.1" TFT (1024x768) ekraan, DVD-lugeja/CD-kirjutaja, modem, võrgukaart, helikaart, 4xUSB2.0 pordid, TV-väljund, Firewire port, Infrapuna port, WIN XP Home, 3.2kg, garantii 2 aastat + tasuta kaasa WiFi kaart, sülearvutikott ja üllatused

Hinnad sisaldavad km 18%.

Otsid väljakutseid?

www.playtech.ee



Pärnu foorumil otsisid ettevõtjad Eesti IT tulevikku

Iga-aastaselt tehnoloogiafoorumil Pärnus arutati eelmisel nädalal ajurünnaku vormis Eesti IT tulevikku. Mitusada tehnoloogiafirma juhti otsis kahel päeval vastust küsimusele, milleks on suuteline Eesti IT-sektor. Visioone ja lahendusi pakkusid nii välismaised esinejad Soomest, Leedust, Venemaalt, USAst jm kui ka eestlastest firmajuhid, ametnikud ja teadlased.

EMT juht Valdo Kalm küsis oma ettekandeks valmistudes mitme firmajuhi käest, milliseid probleeme loodavad nad lähema paari aasta jooksul tehnoloogia abil lahendada. Ta tegi neist kokkuvõtte ja pakkus ka mitu omapoolset võimalust. Foorumi peaesineja oli eesti soost USA riskikapitalist Steve Jürvetson, kes kõneles hetke huvitavaimatest investeerimisobjektidest.

EMT-l kaks uudist äri kasutajatele

EMT teenusel "Lühivalik firmale" on 1. septembrist soodsamad hinnad. Kõneminut igasse suunda maksab 1,30 kr. Samuti pole septembrikuust teenusel "Lühivalik partneritega" enam kuutasu. EMT teatel on kõikide lühivaliku teenuste puhul alates septembrist võimalik peale lühinumbritega helistamise saata lühinumbritele ka soodsa hinnaga SMS-e. Ühe lühisõnumi hind on sama kui kasutatava lühivalikuteenus mobiililt algatatava kõneminuti hind.

Septembrist kehtivad soodushinnad ka EMT profipaketis. EMT võrku helistamine maksab 1,75 kr minut, Elioni lauatelefonidele helistamine 2,30 kr. Kõneminut Tele2 ja Radiolinja mobiilivõrku ning teistesse püsivõrkudesse maksab septembrist ööpäevaringselt 2,50 kr. Samuti langes paketi kuumaks. Profipaketile saab lisada lühivaliku teenused, mis vähendab sidekulusid ja võimaldab lühinumbril-



Profipaketi uue hinnakirja leiab ka EMT mobiiliportaalist.

te abil helistamist ning lühisõnumite saatmist. Lühivalikus maksab nii kõne kui ka SMS lühivaliku gruppi kuuluvate numbrite vahel 1,30 kr. Profipaketiga kaasneb poole hinnaga kõnepost ja tasuta rahvusvaheline kõneteenus. Profipakett on suunatud äriklentidele.

Radiolinja ja Tele 2 muutsid senioride pakettide hindu

Vastukaaluks Radiolinja suvisele sammule tõi Tele2 augusti lõpus turule kuutasuta paketi Senior. Paketi kasutajad saavad omavahel rääkida ööpäevaringselt hinnaga 1,50 kr/min. Pakett on suunatud enam kui 60aastastele eraklientidele. "Oleme hinnaliider ja reageerime paindlikult turuarengutele," kommenteeris Tele2 turundus- ja müügidirektori kt Kristjan Seema. Kõneminut teistele Eesti-sisestele mobiili- ja tavatelefoninumbritele maksab senioride pakett 2,50 kr. Muud kõned ja teenused tasustatakse Dynamo paketi hinnakirja järgi.

Oktoobrist langetab Radiolinja oma senioride paketi sisest kõneminuti hinda krooni võrra, tasemele 1,50 kr. "Koo soodsa kõneajaga pakume senioritele ka soodushinnaga telefone ning lihtsat ja arusaadavat kasutusjuhendit, mis oluliselt hõlbustab mobiiltelefoni kasutust ka neil, kes sellega varem kokku puutunud ei ole," sõnas Radiolinja juhatuse liige Andrus Hiiepuu. Soodushinnaga helistamiseks pole vaja kasutada lühinumbrid ega teha keerulisi lisatoiminguid. Radiolinja tõi juunis esimesena Eesti mobiilside turule vanematele inimestele mõeldud kuumakse paketi Senior.

Uudised kogus Indrek Kald

USA kohus: domeen võõra kaubamärgiga suletakse

USA kohtulahend näitab, et kaubamärgi kasutamine domeeninimes on üldjuhul lubatud vaid kaubamärgi omanikule. Hiljutised lahendid viitavad rangele praktikale, mille kohaselt kaubamärgiõiguse rikkumiseks loetakse ka näiteks domeeninimede mypepsi.com, mymcdonalds.com ja my-washingtonpost.com registreerimine ja kasutamine. Selliste domeenide kasutusõigus antakse üle kaubamärgi omanikule või lõpetatakse.

Programmeerijal süüdistus autoriõiguste rikkumises

Programmeerija võib saada karistada autoriõiguse rikkumise eest. Jaapanis jõudis kohtusse kaasus, milles partnervõrgu P2P-programmi Winny loonud mees süüdistatakse kohaliku autoriõiguse seaduse põhimõtete vastases käitumises. Kaasuse tulemused pakuvad huvi mitmete riikidele, kui võrd peaksid kehtestama standardi, mille alusel programmeerijaid edaspidi kohelda. P2P tähendab ajutist internetis moodustatud võrku, mis võimaldab sama võrgustamisprogrammi kasutaval rühmal ühenduses olla ja omada vahetut juurdepääsu teiste rühmaliikmete arvutite kõvaketastele.

Uudised kogus Eneken Tikk

ITee vahendas EMT juhi Valdo Kalmi ettekannet Pärnu IT-foorumilt, kus ta rääkis, et visionääride asemel kuulatakse skeptikuid. On tal õigus?

Skeptikud või visionäärid?



Tehnoloogia võib anda ajutise konkurentsieelise äriprotsessides, aga tähtsamaks muutub küsimus, kuidas seda oma klientide äriväärtuse kasvatamiseks rakendatakse.

Adam Leemet,
Overalli turundusjuht

Adam Leemet

Valdo Kalmi ettekanne Pärnu IT-foorumil sisaldas tsitaati ettevõtjalt, et "midagi on õhus", selle mõte oli, et mis täpselt, sellest saame aru alles kunagi hiljem.

Paari aasta tagused populaarsed ja kindlad prognoosid IT tuleviku osas on asendunud kahtlusega ja tegijaks on saanud pigem skeptikud kui visionäärid. Põhimõtteliselt ei ole see aga hea, sest umbusklikkus on ju pigem pidurdav kui edasiivi jõud.

Meil on vaja aga kindlasti visionääre, kes ei lähtu mitte reaalsusest, vaid unistustest, sest ainult värsked ideed aitavad edasi. Visionäär pole prohvet, sest ei tegele ennustamisega, tal on nägemus, kuidas asjad võiksid areneda, ja mida hullumeelsem, seda parem!

Reaalsus aga on ettearvatu ja kahtlused tekivad kogu aeg. Usun, et kui levis uudis, et maailma rikkaim mees polegi enam Bill Gates, vaid IKEA rootslasest looja Ingvar Kamprad, kõigutas see uue majanduse "haipi" kõvasti! Midagi nii labast nagu mööbel IT vastu?! Ükskõik, kas see uudis ka õige oli, arvan siiski, et see pani n-ö tegijad korraks mõtlema.

Valdo Kalm tugineb oma artiklis Eesti ettevõtete juhtide arvamusele ja raske on ka vaielda. Nende arvamustest tundub, nagu oleksime vahepeal eksinud ja õige fookuse kaotanud ning liialt keskendunud tehnoloogiale. Samas ma ei usu Eesti juhtide lootusesse, et kunagi IT-mehed

ärikeeles rääkima hakkaks. Neile on see liiga võõras, just nagu mööbli müük!

Toetan sada protsenti Eesti infotehnoloogia ja telekommunikatsiooniettevõtjate liidu presidendi Andres Haameri mõtet, et infotehnoloogia ja telekommunikatsioon peavad ühinema, sest olemuselt on see ju üks ja sama – äritegevust toetav infrastruktuur.

Õnneks toimivad ka täna turul kapitalismi reeglid ja IT ei hakka mitte kunagi dikteerima turgu, kõige aluseks jääb nõudlus. Samuti ei anna IT olulist konkurentsieelist, sest kõigil on võrdsed võimalused. Turundusnimesna väidan, et turul "ruulib" jätkuvalt idee, mitte IT. Tehnoloogia võib anda ajutise konkurentsieelise äriprotsessides, aga tähtsamaks muutub küsimus, kuidas seda oma klientide äriväärtuse kasvatamiseks rakendatakse.

Kogu turgu dikteerib inimene (eravii äriklient), kes on ablas ja nõudlik – teda ei rahulda standard, vaid ta nõuab personaalset lähenemist. Seda lõputut personaliseerimist IT küll aitab võimsalt, kuid kõige selle alus peab olema kandev äriidee. Ma arvan, et just see ongi tegelikult kogu aeg õhus, ja turul võistlevad äristrateegia ja taktika, mitte IT.

Tsiteerin ühte majanduskonsultanti Larry Bossidit, kes ütleb: "Päeva lõpuks tunnetatakse, et firma edukus põhineb eelkõige inimestel, mitte firma strateegial!" Põhitõdedes pole midagi muutunud ja alati peab jääma fookusesse inimene – temaga ja temale ju teeme äri.



Võidukad olid need strateegiad, kus tehnoloogiainvesteeringuid üle ei tähtsustatud või ei tehtud neid üldse.

Igor Rõtov,
Äripäeva peatoimetaja

Igor Rõtov

Mõned head aastad tagasi, enne tehnoloogiamulli lõhkemist, kuulutas tehnoloogiaautoriteet Allan Martinson hukku ja kadu neile tippjuhtidele, kes ei suuda arvatiajastuga kaasa minna. "Kümne aasta pärast on teie asemel firmade eesotsas hoopis teised mehed," kuulutas toona MicroLinki juhtinud Martinson saalitäiele tippjuhtidele, kes tõmbusid seepeale murelikuks.

Aeg näitas, et muretsemiseks polnud tegelikult põhjust. Lootusrikkalt alustanud patsiga poistest-ettevõtjatest põrus enamik läbi. Vanad ärihaid tõestasid, et

edukaks firmajuhtimiseks pole vaja oma le patsi kasvatada. Võidukad olid need strateegiad, kus tehnoloogiainvesteeringuid üle ei tähtsustatud või ei tehtud neid üldse.

Täna triumfeerivad jätkuvalt skeptikud. Vähesed järelejäanud tehnoloogiaentusiastid paistavad üldises kontekstis veidrikena.

Kuid elu ei seisa paigal. Võib-olla juba nüüd, võib-olla ka paari aasta pärast on tehnoloogia tegelik võidukäik minu meelest paratamatu. Midagi on õhus. Ma ei välistaks, et Allan Martinsoni ebaõnnestunud ennustus aastaid tagasi on täpne ja tabav just täna.

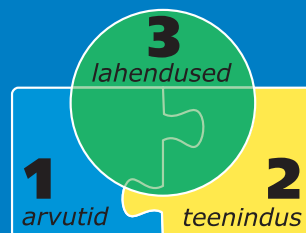
ITee kolleegiumi liikmed: EMT juhatuse liige Tõnu Grünberg, tehnokratt Peeter Marvet, Overalli turundusjuht Adam Leemet, Äripäeva peatoimetaja Igor Rõtov, visionäär Linnar Viik.

max 1·2·3

MAX 123 AS

Pärnu mnt 160C, 11317 Tallinn
 telefon: 6 14 24 34
 email: max@max.ee

- 13 aastat oleme olnud Poniard AS / Max & Modem arvutisalong.
- septembris laiendasime oma fookust ja teenindame Teid aktsiaselts Max 123 nime all.



max 1·2·3

1 arvutid



TÄIUSLIK SÜLEARVUTI

DELL Latitude D600

- Protsessor Intel Pentium M 1,4 GHz
- Operatiivmälu 256 MB
- Kõvaketas 30 GB
- Ekraan 14,1" SXGA+
- Combo seade (DVD-lugeja, CD-kirjutaja)
- Windows XP Pro
- juhtmega ja juhtmeta võrk, ID-kaardi lugeja ja palju muud

hind 24 900.-

2 teenindus



WINDOWS-i PUHASTUS JA VÄRSKENDUS

- Arvuti operatsioonisüsteemi ümber-installeerimine koos draiverite ja uuendustega
- Säilitame arvutis olevad andmed
- Viirustest puhastamine

**Septembris
 Dell arvuti värskendus
 500.-**

3 lahendused



KESKMISE ETTEVÕTTE SERVERLAHENDUS KOOS SEADISTUSEGA

**Täislahendus 36 kuuks
 ca. 2300 kr/kuus**

Lahenduse loomisel kasutatakse serverit: DELL PowerEdge 700

- Protsessor Intel Pentium 4 2,8 GHz 800 MHz
- Intel E7210 chipset
- Kõvakettad 2 x 120 GB 7200 rpm Serial ATA
- CERC4 Serial ATA RAID 64 MB kontrolleri

hind alates 21 450.-

Hinnad sisaldavad 18% käibemaksu.

PAKKUMISTEST TÄPSEMALT
 UUENENUD VEEBIS

www.max.ee

DELL arvutite vanim autoriseeritud maaletooja ja hoolduspartner Eestis aastast 1994

SAMSUNG



Mitte midagi liigset

SyncMaster 173P – kuvar
ilma nappudeta esipaneel



DigitAll minimalism. Kuvar SyncMaster 173P on sedavõrd täiuslik, et nupud oleksid liiast. Samsung Magic Tune tarkvara võimaldab teha kõiki ekraaniseadistusi hiire abil. Vaid 2 cm paksust üliõhukest ekraani saab pöörata 180° ulatuses ja pilt on ilus iga nurga alt vaadates. Ei ole ime, et firmal Samsung on disaini alal 67 rahvusvahelist auhinda.

www.samsung.ee