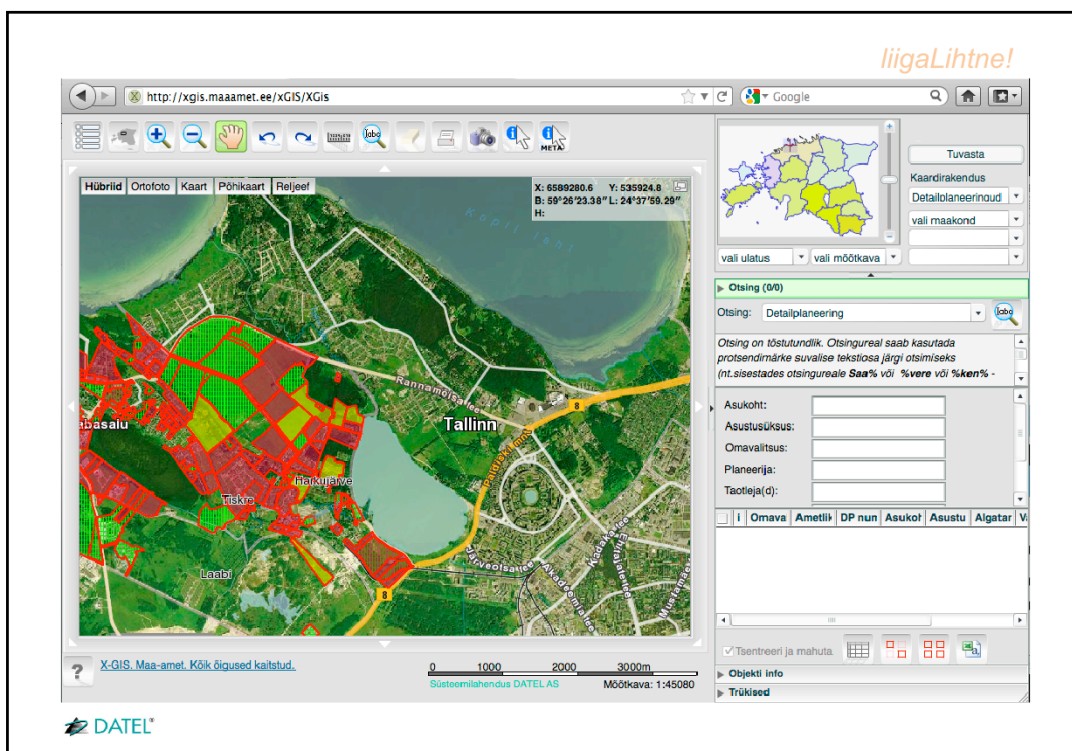


Liiga Lihtne GIS - kas kassid ostaksid?

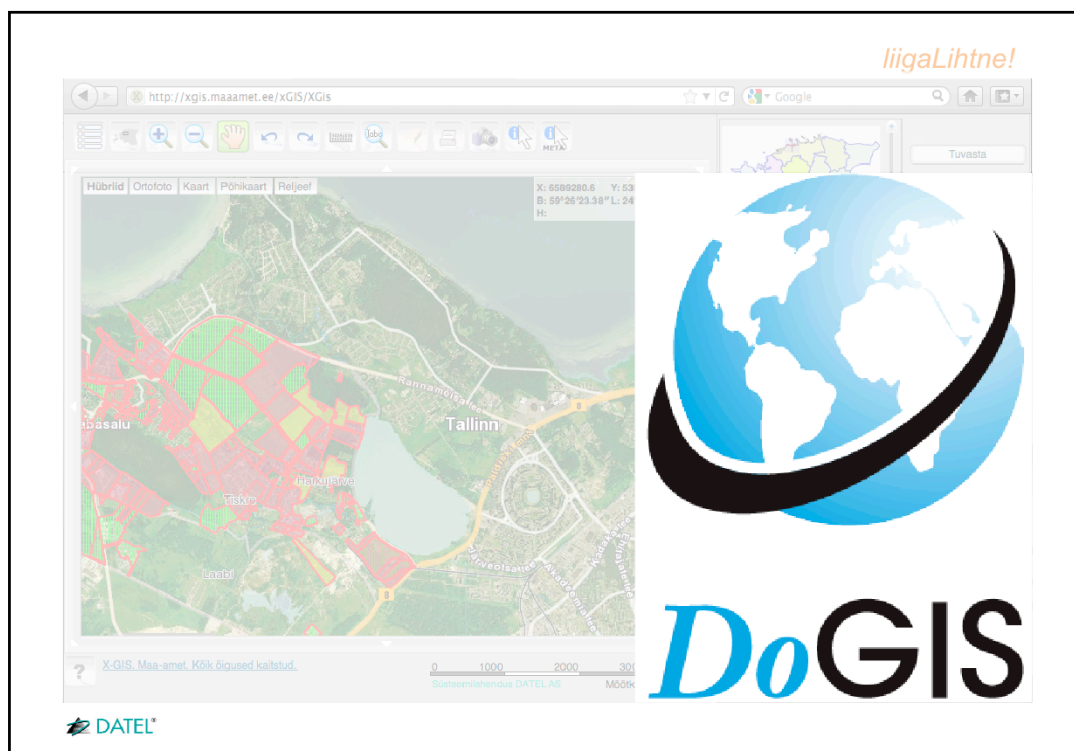
Villem Alango
FCO, DATEL AS
villem.alango@gmail.com



... ja kas tarkvara-arendaja saab oksa, millel ise istub?



Selle portaali taga on Eesti ilmselt võimsaim geoinfo haldamise ja teenuste süsteem. Seda kiidetakse meil ja mujal. Ka rahvusvaheline tunnustus on taskus. Ühesõnaga, see on üks ülikõva asi!



... ja põhineb see portaal DoGIS/XGIS tehnoloogial, mille *meie* oleme välja arendanud ja millele oleme väga uhked. Sellega on tehtud muidki rakendusi ja edukalt läbi viidud ka Eesti kogu avaliku sektori GIS-ressursside harmoniseerimine. Eestis teist võrreldavat asja pole. Me oleme oma kätetööle uhked, ausõna!

Ent kodukoldest pisut eemaldudes pilt muutub...



Maailmas on tuhandeid häid tooteid. Ja näiteks kaardipildi näitamine ei ole ammu enam miski *special*/ega isegi mitte karbitoode, vaid purgi- ja tuubitoode. Sellise asja eest küll keegi varandusi ei paku.

liigaLihtne!

Mis on KUUM?



DATEL

3-D / VIRTUAALVIGURID - *praegu*

GIS / CAD - *juba möödas*

1993: ANDMEBAASIMOOTORID
- *AboBase'i tehnoloogia fännid, püsti!*

1990: TEKSTIREDAKTORID

Iseseisvuse alguses oli Eestis vähemalt 3 firmat, kes tegid maailma parimat tekstiredaktorit. Selle peo lõpetas *MS Office*... mille omakorda lõpetab *LibreOffice*.

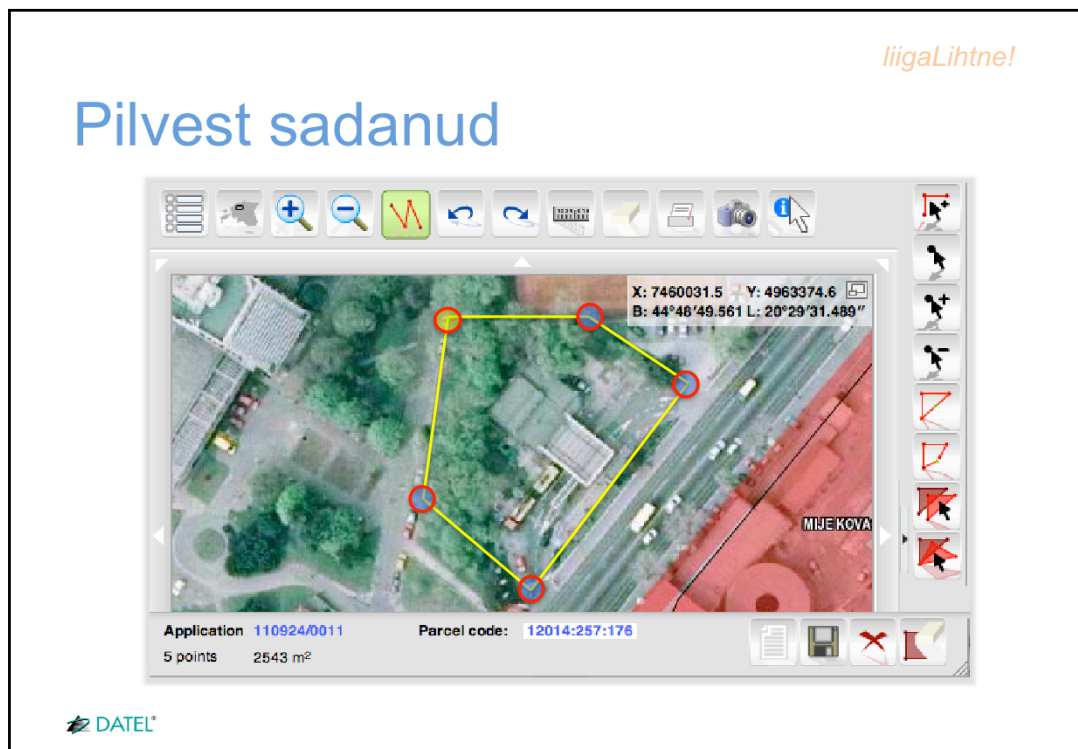
Praegugi treivad mõned Eesti taibud maailma parimat 3D-mootorit, kuid miskipärast ma usun, et umbes aasta pärast rahuldab selle vajaduse Google – ja pealegi tasuta - või siis *Open Source* – tuhanded säravaimad kriidid üle maailma korraga sama pilti joonistamas... *versus* kohalik softiköök: 5 arendajat ja sekretär.

Kas selline asjakäik on paratamatu?



Ahvivaimustus et mingi uus asi on võimalik, asendub kiiresti pragmaatilise lähenemisega. Makstakse tarbimisväärtuse alusel ja odavaima pakkumise järgi. Kõigi tehnoloogiatoodetega on sama lugu. Inimesed ei vaja meie südameverega kirjutatud programmikesi – nad vajavad hoopis *lahendusi* oma konkreetsetele probleemidele.

Et seda pakkuda, peame teadma, kes on meie klient - kuidas ta elab, mida mõtleb ja mida hommikuks sööb.



Kogu oma ajaloo vältel oleme müünud umbes 1,85 XGIS litsentsi – ka meie koduturu-konkurendi Regio toodet MapCat ei müüdnud palju rohkem. See pole äri.

Praegu oleme oma tehnoloogia põhjal loonud hoopis pilveteenused, mis sobivad kindla sihtrühma teatud vajadustega – me ei mõtlegi konkureerida GIS-tehnoloogia laial rindel ESRI jt. hiiglastega. Meie uueks tooteks ongi *teenus* – näiteks: *kataster käima kahe päevaga*. Tulemused on kohe silmaga näha.

liigaLihtne!

Mis on reaalselt väärtuslik?



INNOVATSIOON

=

MAAILMA MUUTMINE

 DATEL

... ehk millise kivi all on vähid? Tehnoloogia üksinda on mõttetu. Arendada tarkvara, mida *vist* vajatakse Kuusalus ja *võib-olla* ka Rakveres, on OK – juhul kui selleks ei kulu üle paari päeva. Kui selleks algatatakse aga pooleaastane projekt, tuleb firma juhtkond välja vahetada.

Vahend peab vastama eesmärgile. Ent ka näiteks TRAH üritas *infotehnoloogia abil* lahendada tehnovõrkude probleemi, mille tegelikuks allikaks on hoopis *ärihuvide konflikt(!)*

Rootsis on sama probleem lahendatud teisiti: üksainus motiveeriv (mitte kohustav) seadusepügal ja tavaline (meie mõistes lausa iganenud) tehnoloogia – ning asi toimib!

Kui keskendume vaid tehnoloogiale (vahendile) siis juhtub nii, et pigistame peos haamrit ja näeme enda ümber vaid naelu. Ent me ei taha ju elada naelte maailmas.

Me tahame oma imeilusat maailma hoida ja paremaks teha.