T+1 Solutions – üleöö globaalseks tegijaks?

17 years ago- 24.09.2009 By AM

Arvutimaailm avaldab maikuu numbris ilmunud firmaloo T+1 Solutionsist, kuna see Eesti firma on taas võitnud väärika auhinna, seekord ülemaailmses kategoorias. Uudis siin, lugu allpool. Palju õnne!

(Arvutimaailm 5/09)



Aprilli alguses üllatas paljusid Las Vegasest tulnud uudis: eestlase Raoul Järvise ettevõte T+1 Solutions võitis peapreemia mainekal tehnoloogiakonkursil Navteq Global LBS Challenge for Americas. Kas see tunnustus tähendab ka hüppelauda globaalsele turule?

Esimese hooga pälvisid Järvis ja tema ettevõte kohaliku meedia huvi esikohaga kaasnenud peapreemia tõttu, mille väärtuseks oli 557 500 USA dollarit ehk 6,5 miljonit krooni. Kui paljude eestlastega ikka nii juhtub, et mõnelt mainekalt konkursilt õnnestub esikohaga minema jalutada? Kui, siis ehk vaid Mart Laariga, kelle teeneid hinnati mõned aastad tagasi samuti miljonitesse küündiva Milton Friedmani preemiaga.

Igatahes tekkis kohe pärast uudise avalikustamist paljudel küsimusi. Kes on Raoul Järvis? Millega tema ettevõte T+1 Solutions ikkagi tegeleb? Teisisõnu oli majanduskriisis vaevlev Eesti saanud endale täiesti ootamatult uue kangelase, kellest valdav enamik varem midagi kuulnud polnud. Mõni pakkus isegi, et ju on Järvise näol tegu väliseestlasega, keda seovad Eestiga tänaseks vaid kauged ja hägusad sugulussidemed. Inglisekeelne ettevõtte nimi (T+1 Solutions) vaid süvendas seda kahtlust.

Tegelikult on Raoul Järvis läbi ja lõhki eestlane, kes elab ja töötab Eestis ning kelle loodud ettevõte T+1 Solutions on samuti siin registreeritud äriühing. Tõsi, ei Järvisest ega tema ettevõtte pole tõesti väga palju kuulda olnud, aga kui Google abimeheks võtta, leiab siiski aastatetaguse jälje. Nimelt kirjutas aastal 2000 Järvisest põgusalt Äripäev, pajatades välismaal õppiva noormehe mõtetest pärast õpinguid oma tulevik siiski Eestiga siduda.

T+1 Solutionsi rajaja rabab korraga mitmel rindel. Näiteks on ta seotud Olympic Entertainment Groupiga, kus juhib kontserni tehnoloogia arendusprojekte.Tema vastutada on börsifirma suuremad tehnoloogialased arendusprojektid, nii

veebirakendused kui ka internetikasiinondusega seotud projektid. Selle kõrvalt on mees vaikselt arendanud ka enda ettevõtet. Kuigi firma loodi juba 2004. aastal, pole seni see suuremate projektidega silma paistnud. Eelmisel sügisel sai aga vastu võetud otsus, et tekkinud ideid tuleb hakata ka jõulisemalt ellu rakendama.

Mõne viimase nädala jooksul on aga T+1 Solutionsi tegemised olnud tänu konkursi võidule paljude rahvusvaheliste firmade huviorbiidis. Lahenduse näol, millega ettevõte võitis Las Vegases peaauhinna, on Järvise kinnitusel tegu T+1 Solutionsi esimese suurema õnnestumisega. Tänu viimastel nädalatel saadud tohutule tähelepanule on võimalik seda nüüd ka realiseerima asuda. Teenus, millega T+1 Solutions aprilli alguses Navteqi tehnoloogiakonkursi võitis, sündis tegelikult alles eelmise aasta lõpus. Nagu Järvis ütleb – idee tekkis üsnagi juhuslikult muude tööde-tegemiste käigus.
Miljoniidee on Taxi4Me nimeline teenus, mis peaks tulevikus muutma taksoteenuse tellimise ja kasutamise inimeste jaoks igal pool maailmas senisest mugavamaks ja lihtsamaks.

„Varem ei saanud me seda ideed käivitada, sest konkursi tingimuste kohaselt pidid sinna esitatud teenused ja lahendused olema mitteavalikud," selgitab Järvis.
Taxi4Me teenuse idee tekkis aga elust enesest. Järvis selgitab, et Euroopas on taksoteenuste hinnad väga erinevad. Hea näitena võime kasutada kas või Eestit, kus taksofirmade teenuste hinnad võivad kõikuda kuni 100 protsenti. Nii võib taksoteenust telliv inimene võimalikke alternatiive teadmata valida tihtipeale just kõige kallima teenuse. Samas võib tippkoormusega ajal (mõni suurem kontsert, aastavahetus jne) olla pea võimatu üldse taksot tellida. Nii ongi inimene olukorras, kus ta peab hakkama erinevaid taksofirmasid ükshaaval läbi helistama. Mõnes võõras riigis või linnas reisil olles ei pruugi aga inimene kohalike taksofirmade telefoninumbreid üldse teada.
Taxi4Me teenuse abil saadab inimene läbi vastava mobiilirakenduse välja soovi, mis jagatakse laiali erinevate taksofirmade vahel ning kes seejärel, vastavalt oma võimalustele, saadavad kliendile vastu oma pakkumised: kui kaua võtaks neil aega kohaletulek, millised on nende hinnad, kas neil on võimalik teha sooduspakkumisi jne. Teisisõnu võimaldab uudne lahendus kliendil taksoteenust tellides teha teadliku ning kindla valiku. Samas aitab taolise süsteemi kasutamine ära hoida pettusi, mida kasutatakse just turistide puhul. Taksofirmadele annab aga lahendus võimaluse optimaalsemalt oma autoparki majandada ning samas ka endale kliente saada.
„Teenusega kaasneb taksofirmade jaoks kaardipõhine back-end-rakendus, kus on näha taksode täpsed asukohad ja klientide sõidusoovid," selgitab Järvis.

Kliendid saavad oma mobiilidesse aga tasuta alla laadida vastava rakenduse, mille vahendusel on võimalik määrata, millal soovib ta taksosõitu alustada, kust kuhu ta soovib sõita ning mitu inimest sõitu soovivad. Sõidu alguspunkti on võimalik määrata ka automaatselt enamikes uutes telefonides oleva positsioneerimisfunktsiooni abil, seega klient ei peagi teadma, kus ta täpselt asub, mis tuleb jällegi kasuks just reisil olles. Kuidas näiteks tellida endale järgi taksot Aasia riikides, kus tänavasildid on hieroglüüfides? Et antud rakenduse puhul on andmeside maht väga väike, on ka välismaal roamingut kasutades teenus odavam ühest telefonikõnest.

Kuidas aga tundub teenus kohalikele taksofirmadele? Kummaline, aga ses osas jäid meie taksofirmade esindajad üllatavalt kidakeelseks. Kes ei osanud asjast midagi arvata, kes suhtus uude teenusesse ettevaatlikkusega. Tallink Takso juht Alger Holzmann ütles pärast teenuse lühikirjeldusega tutvumist, et nende taksofirma kuuldu-nähtu põhjal Taxi4Me teenust kasutusele ei võtaks.

„Ma leian, et meie firma ei saaks sellest mingit kasu," oli tema napp kommentaar. Jah, ega lühikese teenuse kirjeldamise pealt just väga adekvaatset pilti asjast ei saa.
Praegu käib T +1 Solutionsis töö selle nimel, et teenus reaalselt tööle panna. Konkursi võiduga kaasnes väga suur tähelepanu paljude ettevõtete poolt. Näiteks käivad võimaliku koostöö üle juba läbirääkimised taksofirmade süsteemitootjatega ning üheks võimaluseks peabki Järvis läbi nende turgudele tungida.

„Pärast konkurssi oli meie vastu huvi ka päris mitmel suurel telekomiettevõttel," räägib Järvis, kelle kinnitusel avas ettevõtte jaoks saadud tähelepanu väga palju uksi. „Ka üks juhtivaid mobiiltelefonitootjaid ütles meile, et kui see asi peaks ühel hetkel kommertsteenusena käima minema, on nad huvitatud meie rakenduse eelinstalleerimisest oma telefonidesse. See tähendaks, et levik lõppkasutajate hulgas oleks päris suur."

Järvise kinnitusel aitavad väga palju ettevõtte plaanide elluviimisele kaasa ka konkursil võidetud auhinnad. Nimelt kaasnesid võiduga mitmed kaardirakendused ja litsentsid, mis moodustasid auhinna väärtusest suurema osa.

„Tegu oleks meie jaoks väga suure investeeringuga, kui need asjad kõik ise välja osta," tõdeb ta.

„Rahvusvahelisus on meie peamine eesmärk ning meid huvitavad võimalikult suured turud. Me ei tahaks pihta hakata väikse turuga, sest töömaht, mis kaasneb

väikse turu käivitamisega, on võrreldav suure turu omaga. Samas on saadav tulu suurel turul oluliselt suurem. Kui meil õnnestub lansseerimine läbi taksosüsteemi vendorite, siis nemad peamiselt suurtel turgudel tegutsevadki," arutleb Järvis.

Kui kerge on aga uue lahenduse kasutuselevõtt taksofirmadele? Järvise hinnangul sõltub see paljuski sellest, millised süsteemid on taksofirmadel praegu kasutuses. Mõni kasutab väga moodsaid tehnoloogilisi lahendusi, teine aga üsna algelist tädi-telefoni-otsas süsteemi. Samas suudab ettevõte Järvise kinnitusel lahendust pakkuda ka erinevaid süsteeme kasutavatele taksofirmadele.

Järvise enda hinnangul võiks Taxi4Me teenus esimestel turgudel kasutusse jõuda veel selle aasta jooksul. Optimistlikumate plaanide kohaselt võiks see juhtuda juba suvel.

RAIGO NEUDORF

- Tegijad