

Õigete küsimustega viie aasta siht paika

Olen oma töös märganud, et IT strateegiate loomine ja kasutamine on sageli liiga keeruliseks mõeldud. Arvatakse, et see peab olema midagi erilist. Midagi väga strateegilist ja üldist.



ERKKI LEEGO

juhtivpartner
Hansson, Leego & Partner OÜ

Põhilised strateegilised valikud on kas teadlikult või ebateadlikult juba nii või teisiti tehtud. Üksikute päevakajaliste otsuste, juhtide tunnetuse, IT-juhi ambitsioonide ja ettevõtte kultuuri kaudu on välja kujunenud ettevõtte IT-maailma kujundav taustsüsteem. Varem või hiljem jõutakse aga teelahkmele – mingist mõjujõust lähtuvalt on vaja teha uusi valikuid. Taluvuspiiri ületanud rahulolematuse, kriisi, rahastamisvõimalused, muudatus organisatsioonis, muudatus juhtkonnas, tehnoloogia areng või mõni muu põhjus toob kaasa vajaduse mõelda läbi, kas me ikka oleme õigel teel.

Teooria ja praktika tasakaal

Minu kogemuse põhjal kaldub otsustajate arusaam strateegiast kahte äärmusesse – kas teoreetiliste loosungite püstitamise või konkreetsete tehnoloogiate ja tootemarkide kirjeldamiseni.

Teoreetilisi loosungeid ei armasta vist keegi. Tehnoloogia teemal surub valdkonna kiire areng peale kimbatuse – teadmata tänaseid ja viie aasta taguseid tehnoloogilisi võimalusi, ei ole meil julgust jõuliselt fikseerida kindlaid valikuid. Võimalusi on alati



Strateegia – see kõlab keeruliselt. Aga pole põhjust selle pärast arvuti ette mõistatama jääda, sest põhilised valikud on niikunii juba tehtud.

FOTO: ISTOCKPHOTO

ahvatlevalt palju – palju rohkem kui selgeid vajadusi.

Teorias on asi lihtne. Välja on vaja mõelda kaks asja – kuhu tahame jõuda ja milline on kõige otstarbekam tee sinna jõudmiseks. Tervikliku IT-strateegia komplekti moodustavad visioon tulevikust, olulisemad valikud ja tegevusplaan.

Metoodikaid visiooni ja arengute kirjeldamiseks on mitu. Suure efekti annab oskus küsida lihtsaid ja õigeid küsimusi. Siis on võimalik enda

võtmeisikute või väliste ekspertide abiga leida oma organisatsioonile kõige enam sobivad vastused. Komplekt praktilisi seisukohti võtmeküsimustes moodustabki organisatsiooni IT-strateegia selgroom.

Õiged küsimused

Olulistest küsimustest tõusevad minu kogemusel esile kolm:

1. Kui palju on ettevõttel IT-inimesi ja -kompetentse ning kui palju ekspertteadmist ostetakse sisse?

2. Millised on praegused valukohad, probleemid ja lahenduseta soovid?

3. Kas üldse ja kui, siis millised muutused on plaanis ettevõtte tegevuses lähema viie aasta jooksul?

Pime usk kõike teadvasse ja oskavasse ühte IT-spetsialisti on õnneks üle läinud. Teadma peab, et kõiki IT-kompetentse on võimalik ka ekspertteenusena sisse osta. Hankida saab nii IT juhtimist ja tellijapoolset arenduse juhtimist kui ka kasutajatuge, süsteemide hooldust ning uute süsteemide arendamist. Väga põhjanev strateegiline valik on tõmmata arusaadav joon enda töötaja(te) ja väliste teenusepakujate vastutuse ja kompetentsi

« VÕIMALUSI ON ALATI AHVATLEVALT PALJU. PALJU ROHKEM KUI SELGEID VAJADUSI. »

jagunemise vahele.

Teise küsimuse vastus tagab leitavate strateegiliste valikute päevakohasuse ja praktilisuse. Prioriteet on leida asjatundlikud lahendused praegustele probleemidele ja soovidele. Pärast seda võib edasi unistada ja ringi vaadata, kas ja mida saab veel paremini teha.

Jõukohaste sammudega strateegiani

Et IT-valdkond on kulukas ja lahenduste soetamine ning juurutamine aeganõudev, peavad suuremad tehnoloogilised muutused olema ette teada vähemalt kaks aastat. Efektivesed lahendused sõltuvad väga palju mahtudest ja infotöötuse detailsusest. Kui organisatsioonil on plaanis muutusi ettevõtte suurusel, infomahukate tegevuste lisandumisel või mahus, siis on mõistlik sellega arvestada.

Kui kolmele võtmeküsimusele on vastus olemas, on aeg saada kvaliteetne pilt organisatsiooni IT hetkeolukorrast, vaagida läbi veel mõni teema ning asuda visiooni ja tegevuskava kirjutama.

IGA KUU MA TEILE KIRJUTAN

Kes on innovatsiooniaastal eriti väljapaistvad

Olen Arvutimaailmas kirjutanud mitu korda innovaatiliste eestlaste nutikatest ideedest ja tegemistest. Nüüd kirjutan firmadest, kes on Eesti innovatsioonimaastikul viimasel ajal eriti silma hakanud.

FibroTx on loonud diagnostilise plaastri, mis parandab haavad kiirelt ja ilma armideta, sest arvestab inimese naha struktuuriga. Sama tehnoloogiat plaanitakse kasutada ka meditsiiniliste nahaprobleemide diagnoosimisel. Niisuguse tehnoloogia kasutuselevõtt muudab hüppeliselt nahaprobleemide ravi. Plaastrid jõuavad turule järgmise aasta alguses.

Molcode on välja töötanud tarkvaralahenduse, mis võimaldab arvutuslikult disainida etteantud omadustega kemikaali potentsiaalseid ravimikandidaate. Lahendus mõjutab hüppeliselt maailma, sest arendustöö, mis on seni toimunud füüsiliselt katsete abil, suudab ära teha tarkvara.

Asper Biotech töötab välja geeniteste ja osutab teenust. Nüüdseks on portfelligi üle 20 testi. Varem väljastati arstidele vaid testi tulemus (ehk numbrijada) ning arstid pidid selle tulemuse põhjal ise andma hinnangu patsiendi tervisele, sel aastal aga antakse kogu vajalik info/hinnang arstile juba valmis kujul kätte.

Foldplast on arendanud välja voldikkannu kilepiimale, mis täpsemalt on plastist stantsitud leht, mis voltides moodustab ideaalse kannu kilepakis piimale. Toote eelis on sobivus külmiku ukseriivulisse.

Fortumo internetiportaali kaudu võib iga kasutaja tehnilisi oskusi omamata ja kuludeta luua oma SMS-teenuse: SMS-hääletuse, SMS-tarbijakampaania, SMS-vestluse, samuti kasutada tulu teenimiseks SMS-makset. Tulu jagatakse teenuse looja, Fortumo ja mobiilioperaatoriga.

Modesat Communicationsi väljatöötatud modeme 3G/4G kasutuselevõttuga on võimalik mobiilside muuta kiiremaks ja suurendada andmemahte. Alles hiljuti tunnetasime laulupeol, et polnud võimalik helistada. Uue modemiaga on aga võimalik järgmise laulupeo ajal isegi videokõnesid võtta.

NOW! Innovationsi arendatud digitaalne parkimissüsteem võimaldab nii mobiilparkimist kui ka teisi digitaalseid parkimise eest tasumise automatiseeritud lahendusi. Näiteks auto sisenemine ja väljumine parkimisalast fikseeritakse automaatselt ning parkimise eest tasumine toimub mobiili arvelt samuti automaatselt – ei mingit sõnumite saatmist. Kahjuks pole teenust seni võimalik Eestis pakkuda, sest siin eelistatakse kasutada seni soetatut.

Viimase näite põhjal tahan üles kutsuda innovaatilisi teenuseid mitte ainult välja mõtlema ja ellu viima, vaid neid ka tarbima.

URMAS KÕIV
innovatsiooniaasta juht

