

HOMSE MAAILMA KIRJANIKUD

Sass Henno

HOMSE MAAILMA KIRJANIKUD

Esimesed 10 aastat

SPRING

ADVERTISING

© Sass Henno ja Spring Advertising

Projektijuht: Triin Junkur

Assistent: Saara Indiana Bergström

Keeletoimetaja: Tene Hook

Kujundajad: Silver Kaljaspolik, Annika Tänav

Küljendaja: Aave Lentso

ISBN: 978-9949-33-021-8

Trükitud Tallinna Raamatutrükikojas

Käsikirja valmimisele aitasid oma mõtete, kogemuste ja nõuannetega kaasa Andres Haavel, Madis Kaal, Vambola Kotkas, Andrus Kuus, Mihkel Lendok, Margus Maantoa, Peeter Marvet, Helen Piirsalu, Allan Poola, Märt Randoja, Tiina Saar, Andrus Suitsu, Marko Sverdlik, Katariina Täht, Ove Tüksammel, Raivo Vilu.

*Pühendatud kõigile, tänu kellele on
Proekspert kujunenud just selliseks,
nagu me täna oleme.*

Sisukord

Eessõna	9
Minu unetu öö.....	11
Esimene tulemine.....	15
C-klubi	19
Võimaluste aeg	24
Ekspordi sünd	27
KGB huviväljal.....	30
Raha ootuste aeg.....	34
Pesahülgamine	37
Äritegevused stardijoonel	39
Tutvus pankadega	42
Narva maantee ajajärk	45
Sularahavaba maailma inspiratsioon	48
Feromoonpüünis	50
Kaotuste kevad.....	54
Raekaardi lõpp	59
Pintsak ärijuhi rollis.....	61
Test Site Estonia.....	62
Esimene vallandamine	65
Kolimine Nõmme-Kasele	67
Tiigrihüppe sünd	74

Test Site Reaalsus	75
Poliitika hammasratate vahel	80
Mängimiskeeld.....	81
Suitsetamise vastane mäng	82
Nõmme-Kase argipäev.....	84
Soovituste jõud	87
Müügi maitse	88
Woolsey võtab hoogu.....	91
Suitsu ja Woolsey hotellikohting	93
Esimene Sonera koosolek.....	96
Ove tagasitulek	99
Homse maailma kirjanikud.....	102
Müügimehed vs. progejad.....	105
Nõmme-Kase talendid	108
Buumi klient Riot-E.....	110
Suitsuke on kuhugi kadunud.....	112
Rahvast tuleb juurde	113
Bad Attitude	115
Pro-replikatsioon 2000.....	116
Tagasi Mustamäel	119
Rikastame maailma.....	123
Ornitoloogiaminut.....	127
Miks me kõik <i>junk mail</i> 'id läbi loeme.....	129
IT-mulli serval.....	130
Taani kultuuri koolitused	134
Väärtused kirjapildis.....	136
Täna.....	140

Eessõna

Te hoiate käes ilmselt Eesti esimest firmaromaani. Tõsieluseisundmustel põhinevat, kuid siiski ilukirjanduslikku juturaamatut, mis on sündinud inspireerituna Proeksperdi-nimelise IT-firma töötajatest, koostööpartneritest ja nende vägitegudest.

Iga lugu muutub surematuks siis, kui ta on ära kirjutatud. Marko Sverdlik, Proeksperdi tänane tegevjuht, tutvus Uus-Meremaal reisisid maoride kultuuriga ning nägi, kuidas sealsed põlisrahvad oma hõimude pärandit ja esivanemate õppetunde järeltulevate põlvete jaoks jäädvustasid. Et uued põlvkonnad ei kaotaks oma elutee seadmisel silmist vanemate kogemust ja tarkusi. Just sellepärast hakkasime kirja panema ka Proeksperdi lugu ja seda kogu Eesti IT-eduloo taustal. Põnevaks teeb olukorra see, et ühest vastust küsimusele, milline sündmus märgib Eesti IT-eduloo algust, meil täna veel ei ole. Aga üks on kindel. Osa seltskonnast, keda praegu tuntakse nime all Proekspert, seis seal alguses üsna stardijoone lähedal.

Selle raamatu idee sündiski koos Marko ja Proeksperdi personalijuhi Tiina Saarega, kellega koos tundsim, et need andekad inimesed, kelle siinsamas Eestis välja töötatud IT-lahendused on nii iseenesestmõistetav osa meie igapäevaelust, väärivad märksa rohkem tähelepanu ja tunnustust.

Me ei alusta äriregistri kandest, vaid inimestest. Meie jaoks algab see lugu siis, kui 1981. aastal tutvusid kaks hilisemat Proeksperdi asutajat Raivo Vilu ja Andrus Suitsu. Olgu ka öeldud, et kõik alljärgnevad kokkulangevused tegelike sündmustega ei ole juhuslikud. Selles on süüdi 2012. aasta suvel läbi viidud intervjuud paljude Proeksperdi endiste ja tänaste töötajatega. Aitäh kõigile osalejatele, kelleks lisaks sisekaanel mainitud tuumikmeeskonnale olid ka Peter Alexander, Ragmar, Ilmar, Bo Balstrup, Rene, Kaire, Kaarel, Sven, Jaanus, Andruso, Marko, Aivar, Tarmo, Maarika, Raido, Heikko, Jaan, Terry, Kaarel, Kersti, Margus, Sander, Kristo, Tarmo, Agnes, Kadri Ann, Tanel, Tarvo, Helena, Märt, Urmet, Külli, Priit, Kaja, Sven, Kadri, Ahti, Allanid ja Laurid.

Selle raamatuga soovime palju õnne kõigile, kes on osalenud Eesti IT-eduloo kujundamisel. Ja soovime palju õnne ja kuulsusrikast tulevikku ka Proeksperdile, kelle asutamisest möödus 2013. aasta 6. aprillil 20 aastat. Nende kaante vahel oleva loo sündmused leiavad aset enne aastat 2003 – ajal, mil Proeksperdi oli väikefirma ja veel mitte osa Danfossi mitmekümne tuhande töötajaga kontsernist.

Sass Henno

Minu unetu öö

On öö ja ma ei maga jälle. Oleks vale väita, et und ei tule. Ma ei lase tal tulla. Lammaste lugemisest loobusin aastaid tagasi, kui mõtlesin välja algoritmi iseõppiva pildituvastustarkvara jaoks, mis annab sulle pärast mõningaid katseid murdosasekundiga kätte lammaste koguhulga mis tahes suurusega kujutlusväljas. Ma ei teinud seda kunagi valmis, sest mõttepildi printerite tootjad pole oma tootearendusega mulle kuidagi järele jõudnud, aga tänased Picasa ja iPhoto, mis teatud fotode hulga juures sinu näojooned selgeks suudavad õppida, töötavad üsna sarnase koodi abil. Nüüd kaldusin vist pisut kõrvale. Õnneks me saame selle alguse üle kirjutada? Nõus? Vabandust ka selle rumala lambanalja pärast.

Nagu ma juba ütlesin, on öö ja ma ei maga jälle. Aga see on kaugel mu nooruspõlve tavalistest magamata öödest, kus sa proged nagu masin, teades, et keskpäevaks peab asi *live*'is ja ka *release note* väljas olema, aga kood tundub veel põlvkondade kaugusel ideaalist ja sa teed veel ühe sigareti, sest arvuti ragiseb, kood kompileerib ja midagi produktiivsemat sel hetkel teha ei saa. Täna pole see öö.

Ma ei maga, sest mõtlen selle, kuidas see kõik algas.

Magamata öö pole haigus, hirm ega keskpäevane kohatu lõu-
nauinak meie kontori raamatukogu tugitoolis, vaid midagi hoo-
pis muud. Kes tundnud on, need teavad. Väikesed laengud mu
isiklikus raudvaras hoiavad mind ootusärevalt ärkvel, justkui
valmistades ette üllatust, mida iga järgmine impulss kaasa tuua
võib. See on avastamisrõõm iseendas. Ja ühtlasi on see minu
unetu öö peasüüdlane.

„Teeks kohvi,“ kihutab uitmõtte läbi pea.

„Ei viitsi,“ vastab vaikne hääl kuskil laiskuskeskuse kõrval
ja lisab sosinal: „Äkki hakkab südamele, varsti juba hommik.“
Ühtäkki taipan, et selles on midagi omast paljudele progejatele,
kellega aastate jooksul koos olen töötanud. Me otsime põhju-
seid, miks mingit muudatust mitte teha, kuni me pole kindlad, et
uus asi kindlasti midagi paremaks teeb. Me otsime alati mööda-
pääsmatut vajadust, et alles seejärel lahendustele keskenduda.
Sellepärast ei tohi progejad turundada. Turundajad progeda küll
võiksid, aga reeglina nad ei oska. Ja kuna kohvi turundajad ei
suutnud mind piisavalt veenda, olen veel hetke voodis ja mõtlen.

Mõtlen, mida peaksin vastama küsijale, kes tahab teada, mida
me õigupoolest üldse teinud oleme. Firmana, mõtlejatena, inno-
vaatoritena. Lihtne vastus on, et oleme progenud valmis vägevaid
asju. Panku, ventilatsioonisüsteeme, õlleliine, sagedusmuundu-
reid tööstusseadmetele kõige kaugemates maailma nurkades ja
mida kõike veel. Aga see pole see tiiger, kelle me kunagi 90ndate
algul puurist välja lasime. Lugu ise on palju võimsam.

Mäletad viimast korda, millal tundsid, et su võimuses on
midagi siin maailmas muuta, mõjutada, paremaks teha? See on
hea küsimus. Me peaks seda töövestlustel küsima hakkama, sest
see on seesama tunne, mida ilmselt imikud kogevad, kui nad
päev-päevalt avastavad, et silmad näevad, käsi liigub – ja liigub
nii, nagu sina tahad. Haarad asja ja midagi juhtub. Suurt. Või

peaks meie uutelt kolleegidelt küsima, mis oli nende esimene huvitav mõte. Või küsima, kuidas nad unetutel öödel lambaid loevad. Võimalikult väheste koodiridadega.

Mul on taas sees see aastatetagune ärevus, kus ma ootan millegi suure sündi, ja ma ei räägi praegu isiklikust elust või oma 140-liikmelisest suguseltsist. Mõtlen seda tunnet, kui sinu peas, käes või klaviatuuril sünnib idee, mis võib muuta mind, sind, ajalugu, aega (ilma loota) ja kõiki maailma automatiseeritavaid protsesse. See tunne, et kohe tuleb, on mu unetute ööde palsam. Ja ma räägin endiselt ideest, nagu ma loodan, et te kõik aru saite.

„Kui mul on vaba öö, siis magamiseks ma seda küll ei raiska,“ praalisin kunagi aastaid tagasi üheksakümnendate algul, kui Proeksperdi kontor asus Narva maantee alguses Raepanga hoones. Maja on alles ja sellest me veel räägime. Aga lisaks sellele, et ma natuke C++ ja Perlga kokku olin puutunud, usun, aitas mind suur soov tööle saada ja end igati tegija progejana näidata.

„Kus sa siis öösiti pidutsed?“ küsib tollane tegevjuht kõhklevalt.

„Öösiti ma progen.“

„Ja päeval?“

„Progen aeglasemalt, sest siis on segajaid rohkem,“ ütlen lause, mis memuaarides kõlab alati lahedamalt kui tollel hetkel, kui see ülbelt klaasseintega nõupidamisruumi vaikusesse imbub.

Mul on ka täna, 20 aastat hiljem, aastal 2013, vaba öö. Kuulvalgus heidab Sõpruse puiestee tänavalaternate keti varjus häbelikke kiiri üle uinunud Mustamäe. Öiste tühjade tänavatega on meie kontor igast Tallinna otsast vaid mõnekümne minuti tee kaugusel. Ja öösel tulevad sageli kõige paremad mõtted. Tõusen üles. Lähen kontorisse. Voodis meie alal asju ei tehta.

Meie peakontori ees ja kõrval, Sõpruse puiestee tuiksoonest mõnekümne sammu kaugusel, on tavaline parkla. Ma ütlen pea-

kontori, kuna tegelikult oleme juba ammu eri linnades ja eri majades. 2007 sündis Pärnu suvekotor otse Port Arturist üle tee, bussijaama vastas. Veidi hiljem Tartu kontor, mis enam ammu ei meenuta poissmeeste korterit, mis ta kunagi oli. Kui 2004. aasta juunis Sõpruse puiesteele kolisime, polnud veel kõrvalasuvate ärimajade ehitus alanud ning hilisteks öötundideks kontorisse jäänud programmeerijad olid sageli tunnistajateks Mustamäe ööde valgustkartvatele sündmustele.

Need olid ööd, kus tumedad autod, intiimsed tehingud ja külg külje kõrvale pargitud masinate allalastud akendest peetavad hämarad vestlused olid osake lahutamatust linnamelust. Pargitud autodes peetavaid kiilaspäiseid ja tätoveeritud salajasi vestlusi saatsid neutraalkäigul gaasipedaalist väljavajutatud mootorimõirged. Keegi teadis rääkida, et parklas kohtuvad pätid andsid jutuaajamiste taustal gaasi selleks, et häirida võimalikke politsei-struktuurides kasutuselolevaid lindistusseadmeid, kui sellised peaks olema kuskile autodesse paigaldatud. Muidugi, vähimagi huvi korral oleks me võinud kirjutada tarkvara, mis loeb klaasivibratsioonilt laseriga helilaineid või õpib dešifreerima huulte liikumist, aga meil puudus kõige tähtsam – huvi oma nina teiste asjadesse toppida.

Kogunemised lõppesid hetkel, kui üks pikast tööpäevast tüdinenud projektijuht keset ööd kontorist välja astus, autosse istus, võtme süütesse keeras, gaasi põhja vajutas ja parklas seisvate autode ümber ringe tegema hakkas. Nalja pärast. Aknast pealt vaatavad kolleegid olid tunnistajaks siiras segaduses noorema põlvkonna pättide lahkuvate autode häbelikult punastavatele tagatuledele. Alates sellest ajast valitses Proeksperdi Sõpruse puiestee kontori parklas vaikus. Nii ka praegu.

Nagu sageli kell 4 hommikul, on ka täna mõnedes üksikutes tubades valgus. Keegi on veel tööil. Ei mingeid auravaid pilapoe

kohvikruuse, tikud silmalaugudel istuvaid zombistunud proge-
jaid või kogu seda dilbertit, mida pealiskaudne vaatleja ühest IT-
ettevõttest võiks oodata. Kohvikruusid meil muidugi on.

Lülitan arvuti sisse ja mõtlen, mis tähendus mu programmeerimisele elatud elul tegelikult olnud on. Mõtlen, ja otsustan alustada oma esimesest reast. Esimesest päevast. Esimesest mälestusest.

Esimene tulemine

Üheksakümnendate keskpaik on põnev aeg. Ma teadsin Narva maantee alguses asuvat Raepanga maja küll, aga sellel hommil, kui mu tööintervjuu pidi toimuma, keeldun uskumast, et tegu on sellesama hoonega, kus asub Proeksperdi kontor. Miks? Maja on ümbritsetud politseilintidega ning peaukse juures valvavad kaks pumppüssidega relvastatud turvameest. Kõnniteele on pargitud vilkuritega patrullauto.

Astun ukse juurde.

„Minge teisele poole teed,“ kamandab relvastatud mees.

Seisatan ja analüüsin käskluse sobimatust minu plaanidega.

„Aga mul hakkab kohe siin majas vestlus, siin on Proeksperdi kontor, jah?“ proovin vestlust sõbralikumas toonis arendada.

Läbi peaukse klaasi näen, et vestibüülis asuva turvamehe kabiini seinas laiutab püssirohu põlemise jälgedega haavlikahjustus. Maakeeli öelduna poolemeetrise läbimõelduga auk.

„Proeksperdi pääseb maja tagant,“ ütleb turvamees.

Mu tähelepanelik pilk märkab turvatoa paberikorvis suurt tühja viinapudelit. Nagu ma ütlesin, üheksakümnendate keskpaik on põnev aeg.

Keeran ümber nurga. Hetk hiljem näen, et sama maja taga-ukse ees pargib Raepanga sularahavedudeks mõeldud heli-, kuuli-, lolli-, lõhkeaine- ja ma-ei-tea-mille-veel-kindel soomus-auto, mis näeb liialdamata välja nagu ilma lasketoruta tank. Sel hetkel ma veel ei aima, et mõned kuud hiljem keset ööd kontori välisukse juures suitsu tehes saan jutu peale nendesamade Raepanga turvameestega ning lähme sellesama tankiga Maardusse konjaki järele.

Avan massiivse raudukse, astun trepist üles ja peagi leian end eesootavast direktorikabinetist, mille nimetamine akvaariumiks, klaaskastiks või kuubikuks ei muudaks oluliselt sündmuse emotsionaalset väärtust – algab minu esimene tööintervjuu. Teisel pool lauda istub Proeksperdi toonane tegevjuht.

„Progeda oskad?”

„Natuke ikka.”

„Mis keeled?”

„C++ põhiliselt.”

„SQL ka?”

„Saan vast hakkama,” ütlen pärast mõningast mõttepausi.

„Väga hea, millal alustada saad?”

„Kohe,” vastan kindlalt, kuna olin ülikooli asemel tööle minemise esmatähtsaks seadnud.

„Tule, ma näitan sulle su arvutit.”

Kiirus, millega selles firmas otsuseid vastu võetakse, ületab kordades andmesidekiirust kontori internetikaablites sel aastal, kui ma tööle tulen. Ja see meeldib mulle. Ka interneti kiirus meeldib väga, sest just selles pangamajas Narva maantee küljel on üks Eesti esimesi interneti püsiühendusi. Huvasti, sissehelistamine. Tere, vabadus! Ka samas majas asuv Estraveli reisibüroo kontor töötab sama juhtme küljes, nii et varasem suur kauge maailm on mulle nüüd igas mõttes palju lähemal.

Kontor pangahoone tagaküljel on sellest hetkest alates minu teine kodu. Päevad mööduvad andmepankade ja Eesti esimese kiipkaardi arendustega. Õhtud aga vesteldes oma uute töökaaslastega elust ja asjadest, mis meie maailma ees ootavad.

Proeksperdi üks omanikke Raivo Vilu on lahe mees. Tema oli üks nendest, kes tõmbas kaheksakümnendatel KBFI (Keemilise ja Bioloogilise Füüsika Instituudi) keldris käima ühe Eesti esimese *start up*'i, millest hiljem sai alguse Proeksperit.

„Mis need fermenterid on?“ küsin ühel õhtul temalt siira rumalusega, kuid selle asemel et mind välja naerda, ütleb ta endale omase kõikehaaravusega: „Elu taimelava.“



Professor Raivo Vilu 90ndate esimeses pooles.

Noogutan, justkui mõistaks. „Aa, mhm.”

Hiljem selgitab just Raivo mulle, kuidas töötavad need fermenteriteks kutsutud rakkude kasvatamise anumad, kus meie programmide juhitud automaatika hoiab vajalikku soojus- ja hapnikutaset, lisab toitu ja reguleerib eluks vajalikke tingimusi.

Raivo räägib mulle ka seda, mis oli enne minu aega.

Kui Proeksperti veel polnud. Vaid oli pigem üks sõpruskond.

Kes võiks kanda ka nime C-klubi.

Kohe lähemalt.

C-klubi

Nagu ma juba ütlesin, algab see kõik enne minu aega. Ja enne Proeksperdi sünni. Fakt ei asenda kunagi kohalolu, aga piisav kogus fakte võib kuvada küllalt adekvaatse pildi. Õnneks piksleid on meil piisavalt, et esimene kaader välja joonistada. Vaadake.

Kui Raivo Vilu 1981. aasta kevadõhtul oma diplomaadikohvriga Raua tänava koolimaja juurde jõuab, on Tallinna 21. keskkooli tunnid juba ammu lõppenud. Aga koolimaja pole veel sugugi tühi. Saali on kogunenud hulgaliselt õpilasi, sest kool on korraldanud füüsikaõhtu.

Just selle ürituse raames on aulasse kogunenud teadurid, kelle ettekanded räägivad füüsikamaailma võluvatest saavutustest. Saalitäie koolinoorte seas istub ka üks käesoleva loo tulevase peategelasi – juba siis tehnikahuviline ja uudishimulik Andrus Suitsu. Ta ei aima veel, et õpetaja just tema pärast ettekannet teadlaste laua juurde juttu ajama kutsub. Aga kutsub. Võibolla selle pärast, et tema tehnikahuvi polnud õpetajale märkamatuks jäänud.

Andrus ei tea, mida kohtumisest oodata. Tema edasist elusaa-tust vägagi palju mõjutanud KBFI vanemteadur Raivo Vilu on



Enne Raivo Viluga kohtumist 1981. aastal oli Andrusel kindel plaan minna kutsekooli telekaparandajaks õppima. Proeksperdis pole ta pidanud vaid koristaja ja raamatupidaja ametit, nagu ta ise ütleb. Andrus on üks kolmest asutajaliikmest, kes ka 20 aastat hiljem on ettevõtte omanik.

üks nendest, kes talle sellest kohtumisest meelde jääb. Vilu räägib talle instituudi tööst ja tegemistest, näiteks troopilises keskkonnas helendavate liblikate uurimisest ja bakterite kasvukeskkondade loomisest. Tundub huvitav. Kosmoseteadusena kõlab ka jutt tarkvara loomisest ja biokeemiliste protsesside automatiseerimisest arvuti abil, millele loovad fooni juba 1970ndate lõpus tekkinud tarkvaraarenduse võimalused, mis on üles kerkinud ühes esimeste PDP-11 seeria arvutite kloonide valmimisega

Nõukogude Liidus. Põnevus kasvab. Siis peatub Raivo Vilu jutt huviäratavas punktis.

„Meil on varsti ka uued SM-arvutid ning võimalik, et ka Apple 2,“ on just nimelt see lause, mis Suitsu kõrvu teritama paneb.

Kõvalepõikena peab ütlema, et Vilul on mingi seletamatu anne vahetevahel tulevikku näha. Esimese võimaluse üks SM-tüüpi arvuti Moskvast Tallinnasse tuua saab ta tänu Endel Lippmaale, kes on tollal Keemilise ja Bioloogilise Füüsika Instituudi direktor. Vilu on huvitatud bakterite kasvatusprotsesside uurimisest ning juhtimisest arvutite abil. Seitsmekümnendate aastate teises pooles käivitati Nõukogude Liidus eksperimentide automatiseerimise programm, milles osales ka KBFI. See programm sai võimalikuks tänu sellele, et NSVLis hakati tootma ameeriklaste PDP miniarvutite kloone SM ning tervet seeriat samuti ameeriklaste pealt mahaviksitud liideseid, millega tekkis võimalus arvutid ühendada seadmete külge ning nende toimimist kontrollida. Nagu ikka, toimusid sündmused selles riigis, aga ka selle programmi raames, veidi ootamatult.

Ühel hommikupoolikul heliseb Vilu telefon ning teisel pool toru olev Lippmaa lausub justkui muuseas: „Mul läheb täna kell 19:21 Moskva rong, pange kirjalik taotlus kokku, kui siia arvutit tahate.“ Selliste ootamatustega harjunud Raivo suudab endale appi kutsuda kolm parimat masinakirjutajat, keda instituudi ruumides leida võib. Taotluse teksti üha ja üha refraseerides asendavad tänapäevaseid *cut-paste*-käsklusi kääridega lahti lõigatud ja mustandipaberil õigetesse kohtadesse kleebitud tekstilõigud, mida masinakirjutaja siis puhtandipaberile tipib. Täna seni pole teada täpselt, kuidas või mis ime läbi see õnnestub, kuid Balti jaamast 19:21 väljuvale Moskva rongile astunud Lippmaa diplomaadikohvris on vast koostatud taotlus. Läheb mõni kuu ja

Raivol on SM-tüüpi arvuti koos liideseplakkidega olemas. Selle raudvara baasil käivitub KBFI NSVLi Teaduse ja Tehnikakomitee toel eriprojekt, mis on 1981. aasta kevadeks jõudnud juba publikatsioonide ning reaalsete tulemusteni. Nii on tekkinud võimalus saada laborisse ka samal ajal USAs laineid lööv Apple 2.

Aga just sellel eelpool mainitud füüsikaõhtul katalüseerub reaktsiooniahel, millest vabaneb energia ühe esimese Eesti *start-up*-ettevõtte sünniks. Kuid selleni on veel aega. Sest nüüd pärast keskkooli istub seesama Andrus, kes veel äsja on kaalunud kutsekooli astumist, et seal siis telekaparandaja või elektrooniku elukutset omandada, Mustamäe kaugeimas nurgas KBFI biokeemia labori majas. Ja just seal, tänaseks lammutatud hoones, kirjutab



Eesti IT-maailma, Eesti esimeste start up'ide alguspunkt ehk Keemilise ja Bioloogilise Füüsika Instituudi (KBFI) keldriruumid.

ta oma esimese koodirea. Programmeerimiskeeles Fortran kirjutab Andrus oma trips-traps-trulli mängu. Abiks on arvutitehnika kateedri õppejõudude avaldatud kaks eestikeelset vihikut Fortranis programmeerimise kohta.

Kutsekooliplaan jääb Andrusel õnneks igaveseks katki, selle asemel, inspireerituna Raivo Vilu progressiivsest hoiakust ja visioonist leida siitsamast ENSV keskkooli lõpuklassidest reaalinetes piisavalt andekaid noori, kes võiks hakata tarkvara tegema ka bakterikasvatusseadmetele ehk fermenteritele, asub Suitsu TPI automaatika teaduskonna ridades programmeerimist õppima.



KBFI loodi 1979. aasta novembris, kui ühise rühma löid Füüsika Instituudi molekulaarbioloogia rühm ja ENSV TA Küberneetika Instituudi füüsika ja biokeemia sektor. Reaalselt asus KBFI tööle 1980. aastal Teaduste Akadeemia Instituudina. Selle rajaja ja esimene direktor oli Endel Lippmaa. Kui Eesti Teaduste Akadeemia instituudid enamasti liideti 1990. aastatel ülikoolidega, siis ühena vähestest jäi KBFI uurimisinstituudiks, mille tagas aastal 1998 Riigikogus vastu võetud Keemilise ja Bioloogilise Füüsika Instituudi seadus (Vikipeedia Eesti 2013).

Just KBFI Mustamäe maja saab 1980ndate lõpul ja 1990ndate alguses tulevaste Proekserdi võtmeisikute kohtumiskohaks. Need mehed on Henno Kohv, Vambola Kotkas, Tarmo Meier, Allan Poola, Tarmo Soodla, Andrus Suitsu, Ove Tüksammel, Raivo Vilu ja Toomas Vinter.

Võimaluste aeg

Ka praegu on Mustamäe lõpus see tühermaa, kus TTÜ, Skype'i kontori ja KBFI majade kõrval on kõvasti ruumi uutele ideedele. Aga see selleks. Ma tahtsin hoopis öelda, et just see-sama tühermaa on juba alates kaheksakümnendatest süüdi selles, et alati, kui keegi minult Eesti IT eduloo alguse kohta küsib, liigub mu mõte vanale testamendile.

Spetsifikatsioon on lihtne: kõigepealt löi jumal taeva ja maa. Ja maa oli tühi ja paljas. Ja igasugune Google Earth või mis tahes 3D oleks ka kõige julgematele riskikapitalistidele esimesel päeval täieliku raiskamisena tundunud. See on lugu, mida ma räägin uutele Proekserdi inimestele alati, et nad mõistaks, kui oluline on näha kaugemasse tulevikku.

Muidugi, minu heal sõbral ja ühel pikaajalisemal kolleegil – ta nimi on Vambola Kotkas, jah, te ilmselt teate teda, just see-sama pikka kasvu ilus poiss, kes juba kaheksakümnendatel KBFI keldris päeval magas, öösel koodi kirjutas ja kõiki hiiri, kes kolleegide kakaopulbrit varastamas käisid, nimepidi tundis – on sellest algusest, mis kaheksakümnendate lõpus ja üheksakümnendate alguses lahti rullus, oma arusaam.

„Kõigepealt oli kuskil mingi raamatupidaja, kellel sai trüki-
masinatest kõrini ja ühel hommikul ärkas ta tundeaga, et tal on
hoopis printida vaja,” ütleb ta.

„Okei, ja kuidas see meie äriга seotud on?” küsin mina.

„Kui kuskil on mingi selline raamatupidaja... või ütleme näi-
teks ärikas, kes ühel hetkel avastab, et ta ladu on tühi, ega suuda
meenutada, kas kaup on müüdud, joodud või varastatud, tekib tal
järsku vajadus tarkvara järele. Tal on vaja selle vana hea trüki-
masina asemel panna suhtlema omavahel andmed, inimene ja
arvuti.”



*Vambola Kotkas ehk Vamps liitus seltskonnaga juba enne algust. Eri-
nevaid ameteid pole ta pidanud, kuid kahtlemata on tegu Proeksperdi
raudvaraga. Vambola on üks kolmest asutajaliikmest, kes ka täna,
20 aastat hiljem, on Proeksperdi omanik.*

„Sa mõtled seda, et iseseisvuse algusaastatel tekkis nõudlus teenuse järele?”

„Täpselt,” ütleb Kotkas. „See oli aeg, kus nutikamatel poistel tekkis võimalus teha *custom soft*’i. Vahel raha eest, vahel naturaalmajanduse korras seebi-, šokolaadi- või šampoonikasti eest. Või lihtsalt laheda kogemuse eest, istudes mõnel bridžiõhtul tutvutud pangaasutajaga koosolekulaua taga ja arutades tarkvaraarenduse küsimusi, samal ajal kui too oma relva puhastab.”

„Lahe aeg,” ei hakka ma nostalgilist vaimustust varjama.

„Oli küll. Tehti asju. Mitte ei põetud. Kui nässu läks, las läks. Vähemalt prooviti. Ja selliseid alustajaid nagu meie, selliseid julgeid katsetajaid oli tookord igal pool.”

Jah, te mõistate. Vambola Kotkas on huvitav mees. Iga kord temaga rääkides tunnen, kuidas tema arvamus, mis tal juba ammu enne minu aega kindlaks kujunenud on, mind 100% veenab. Ja sellepärast tuleb temast meil veel korduvalt juttu.

Kotkal on muidugi õigus. Alustajaid oli palju. Samal ajal 1980ndatel, kui Proeksperdi tulevased eestvedajad saavad Mustamäe kaugeimas nurgas KBFI salapärestes fenoolilõhnalistes koridorides tänu Raivo Vilule tuttavaks nii programmeerimise kui üksteisega, hakkab Eesti paekivisel mullakamaral üksteisest pea täiesti sõltumatult idanema veel mitmeid IT-seemneid: ühes keldris monteerib oma esimese arvuti kokku hilisem MicroLinki asutaja ning maailmakoristuse aktivist ja kogukonnaparandaja Rainer Nõlvak. Arvuteid komplekteerivaid ettevõtteid kerkib üldse nagu seeni pärast vihma. 1986. aastal hakkavad kaks Gustav Adolfi gümnaasiumi koolipoissi, hilisemad Kazaa ja Skype’i progejad, klassivennad Jaan Tallinn ja Priit Kasesalu ühe kohaliku arvuteid komplekteeriva ettevõtte jaoks oma esimest *action-mängu* tegema. Paar aastat hiljem tutvub Jaan Ahti Heinlaga ja 1989. aastal liitub nendega Kaspar, kes on ETV arvutigraafikaosakonnas omandanud piisava koguse enesekindlust, et koos eelmainitutega EGA graafikal jooksev mäng „Kosmonaut” Eesti

IT eduloo orbiidile lennutada. Samal aastal asutatakse Eesti vanimaks IT-ettevõtteks nimetatav Baltic Computer Systems ning Kentmanni tänava inkubaatoris sünnib Hanno Haameri juhtimisel firma nimega Kungla Dialoog. Aasta hiljem panevad neli Eesti meest aluse peamiselt arvutisüsteeme ja -tarkvara pakkuvale ettevõttele Datel, mis, nagu võrsuva vabariigi beebiaastatel kombeks, teeb põhitegevuse kõrval raha ka mööbli ja büroosisustusega. Sealt edasi tuleb järjepanu kümneid ja kümneid ettevõtteid, mis kas komplekteerivad, kirjutavad või konsulteerivad. Vähesed neist aga on säilinud tänaseni.

Seda eelmises lõigus toodud infot ei soovita ma kasutada üheski vestluses ühelgi romantilisel kohtingul, välja arvatud juhul, kui te tahate kindlalt välja uurida, kas teie väljavalitu teid tõeliselt armastab. Ma olen oma silmaga näinud inimesi haigutamas nii esimese, teise kui ka viimase lause ajal. Ja oma esimeses lahutuses süüdistan just seda, et ma rääkisin liiga palju ajaloost, millel puudus laiemas plaanis igasugune tähtsus. Seega luban, et rohkem me siin nendest teistest firmadest ei räägi.

Ekspordi sünd

Aga tõsiasi, et Mustamäe kõige tagumises nurgas (teate küll, just seal, kus trolliliinid tõmbavad ilmeksimatu piiri mõtlematu linnatsivilisatsiooni ja teadusasutuste vallutuste ohvriks langenud tühermaa vahele) on juba 1980ndatel koondunud piisavalt ajupotentsiaali kujunemaks Ida-Euroopa ränioruks, leiab kinnitust kohe, kui süveneme hetkekski teemadesse, mida KBFI habraspunased tellisseinad sel ajal tegelikult varjavad.

Juba enne Liidu lagunemist teeb Raivo Vilu loodud meeskond koostööd mitme Soome firmaga. Ühe esimesena satub poiste arvutiekraanidele pärast Tšernobõli tuumakatastroofi ajakohaseks muutunud kiirguse küsimus. Justkui soojenduseks kirjutavad nad tarkvara Soome radiatsiooniolukorra jälgimise seadmetele, mis võimaldavad tollal kahemõõtmelisel kaardil jälgida radioaktiivse kiirguse levikut. Järgmisena hakkavad nad Wallaci-nimelisele ettevõttele kirjutama luminomeetrite tarkvara, millega mõeldakse Kaukaasias ja Lõuna-Ameerikas elutsevate helendavate tulikärbeste organismis peituvat helendavat ainet. Eesti meeste geniaalsuses testitakse seadme toimimist kohalike, Eesti looduses vabalt saada olevate jaanimardikate peal. Raudse eesriide taga arendatava tarkvara kvaliteet ei jää sugugi alla vaba Lääne programmeerijate omale ja üsna pea hakatakse soomlastele kirjutama tulevase Proeksperdi fermentatsiooniprotsesside automatiseerimise tarkvara, mille nimeks saab „FermExpert 0.1” ning kirjutajaks on Toomas Vinter. Kasutajaliidese arhitektiks oli samuti Toomas – kuid hoopis andekas biokeemik Toomas Paalme. Samal ajal toimetab kõrvaltoas teine KBFI alla kuuluv kõigi *spin-off*-ettevõtte tunnustega Kemotex, kes toodab biopreparaate peale kodu- ka välisfirmadele.

Lisaks kohtub seesama sõpruskond õhtuti KBFI kohvinurgas, arutades maailmatähtsate küsimuste üle, või kasutab laboriruumi muudeks algatusteks. Näiteks ehitavad poisid neissamades ruumides oma esimese kahuri, sest laboris valmis treitud vasktoru suudab isevalmistatud püssirohu abil teha korralikku pauku, millega tööpäevalõppe tähistada. 100 grammi püssirohu valmistamine on lihtne, kui sul on 75 grammi kaalium- või naatriumnitraati, 10 grammi väävlit ja 15 grammi puusütt. Kui käepärast on uhmer ja umbes pooleliitrine mensuur, vajad veel destilleeritud vett, portselankaussi ja kuivatuskappi. Protsess ise pole keeruline. Uhmerdad kõik kolm eraldi pulbriks ja paned kaus-

sidesse. Siis kallad nitraadi mensuuri ja katad keeva veega, just niipalju, et aine läbi märguks. Siis lisad ülejäänud kausside sisu mensuuris olevale ja segad hoolikalt läbi. Segada tuleb niikaua, kuni kogu segu on ühtlaselt mustaks muutunud. Ja sul ongi hea ja kasutamiskõlbulik must püssirohi.

Kahjuks on aga endiselt kaheksakümnendad ja kõik see toimub punase võimu tugevas mõjuväljas ja poiste teadusarendustegevusi on juba mitu aastat jälginud KGB paranoiline pilk. See on märk, et tulevase Proeksperdi asutajatele nii koduseks saanud majas võimutseb ikka veel suur habraspunane süsteem, mille kokkuvarisemiseni pole palju jäänud. Aga veel enne süsteemi suurt varingut, mida paljud eestlased nii hästi mäletavad, variseb sõna otseses mõttes kokku ka KBFI maja esimese tiiva hoovipoolne sein, vaid pisut eemal hoovis olevatest hiiglaslikest lämmastikutünnidest. Nii ootabki meie poisse ühel hommikul tööle tulles ees suur telliskivihunnik.

Sellel varingul pole mingit seost meie tulevikuga IT-maailmas. Kui, siis ainult nii palju, et habraspunane polnud kellegi sõna. Me mõtlesime selle välja, nagu me mõtlesime välja palju muud, mille peale keegi teine siis veel ei tulnud. Sest selline ta oli. Kogu see punane ühiskond, mille lõpuni polnud palju jäänud. Aga enne seda tuleb ära lahendada mõned probleemid. Sest üsna pea jõuab kätte hetk, kus ENSV Teaduste Akadeemia välisosakond kutsub Raivo Vilu vestlusele, millest ei saa keelduda.

KGB huviväljal

Küsimus, kas Endel Lippmaa kullipilgu all KBFIis toimuv Raivo Vilu meeskonna arendustegevus võib kahjustada Nõukogude huve, kerkib ülekuulamislaadse vestluse peateemaks.

Raivo pole aga teinud midagi halba, kuigi suhtlusest Soome vabariigi teadlaste ja ettevõtjatega võib jääda mulje, et teaduse varjus püütakse arendada kapitalistlikku tarkvaraäri.

1975. aastal, pärast kandidaadidissertatsiooni kaitsmist Moskva Keemilise Füüsika Instituudis, on Raivo kolinud tagasi Tallinnasse. Moskvasse jäävad küll sõbrad ja maailmalinna suured karjäärivõimalused, aga miski tõmbab Raivot tagasi Eestisse, kus ta hakkab Mustamäel ehitama oma arendusrühma ning üsna pea lisandub tema meeskonda iga aasta 1–2 füüsikatudenti ja mõned helgemad pead ka põhikooli- ja keskkooliõpilaste hulgast.

Kaks aastat hiljem, kui aasta on 1977, kirjutab teises maailma otsas üks USA Massachusettsi tehnoloogiainstituudi professor Charles Cooney artikli teemal, kuidas arvuteid võiks lisaks andmetöötlusele kasutada ka mehaaniliste protsesside automatiseerimiseks. Käskude „ava uks”, „tõsta lift” ja „pane kord tunnis viieks minutiks ventilaator käima” laadset tööd arvutite hoolde usaldada tundus ulmelise ideena.

Aga hetkest, mil Raivo seda artiklit 6377 kilomeetrit eemal lugema juhtub, hakkab idanema mõte automatiseerimistarkvara loomisest Eestis. See idee ja selle arendamise tahe on põhjus, miks seltsimees Vilu satub KBFI direktori Endel Lippmaa ning teaduri Riivo Sinijärvega Moskvasse Nõukogude Liidu teaduse ja tehnika komitee asejuhataja (tegelikult siis NSVLi teadus-

ministeeriumi aseministri) kabinetti tutvustama fermentatsioonitehnoloogia eriprojekti. Projekti ambitsioon on muljetavaldav ning ministeeriumi vastus oodatust lahkem: „Kõike, mis teil vaja on, ainult öelge – ja saate.”

Raivo kasutab oma äsja lubatud kuldkalasoovi selleks, et minna konverentsile Ühendriikidesse. Nimelt toimub Bostonis 1983. aastal ülemaailmne mikrobioloogia konverents ning seal asuvad ka Harvardi Ülikool ja Massachusettsi Tehnoloogiainstituut (MIT), kus töötab seesama ava-uks-ja-pane-kord-tunnis-viieks-minutiks-ventilaator-käima-professor Charles Cooney, kellega Raivo kohtuda ihkab. Vanad ülikoolikaaslased Moskvast, kellest osa on selleks ajaks juba asunud tööle MITisse, hoiatavad Raivot: „Sa ei tohi üksi minna mitte kuhugi. Isegi kõrvaltänavasse mitte. Alati pead kahekesi käima ja igast liigutusest pead ekspeditsioonijuhile teatama.” Raivo, oma kavala muige ja lennukate ideedega, on alati olnud mees, kes on ebaolulist osanud unustada. Seega ei teata ta millestki kuhugi, vaid lepib Cooneyga kohtumise tema laboris, sest vanu ülikoolikaaslasti tuli ju niikuinii külastada. Kohtumine saab kesta umbes viisteist minutit, kui avaneb uks ning sisse astuvad Nõukogude Liidu delegatsiooni liikmed eesotsas kõige kõrgema ülemusega. Nendele öeldakse kohtumine viisakalt ära ja poolelijäänud vestlus jätkub. Aga räige reeglite rikkumine on tõendatud. Tagajärjeks on KGB huviorbiiti sattumine ning mõne aasta pärast määratakse Raivo Vilule suhtluskeeld kõigi välismaalastega pooleteistkümneks aastaks.

Samal 1983. aastal kohtub Raivo Novosibirski bioluminossensiteemalisel sümposiumil Soome professori, leiutaja ja teadlase Erkki Soiniga, kellega tekib (nagu vaid vahetevahel juhtub) „keemia esimesest silmapilgust”. Selle tulemusena on KBFI ruumides pesitsevad noored programmeerijad juba mõned

kuud hiljem Soome firma Wallac OY luminomeetritele tarkvara kirjutamas.

Raivo elus aga algab põnev ajajärk, kus nii Erkki kui ka teiste Soome partneritega suhtlemiseks on vaja võimude eriluba. Algu- ses tagavad selle eriprojektiga kaasnenud privileegid, aga edasi lähevad asjad keerulisemaks, sest kompetentsed organid regist- reerivad rikkumisi. Bostonis toimunust oleme juba rääkinud, aga muidugi polnud see kõik. Välismaalastega kohtumiste kord on teadlaste jaoks rangelt reguleeritud. Näiteks ei tohi kohtumised toimuda instituudi territooriumil: see oleks olulistele riigisala- dustele liialt lähedal. Kohtuda tuleb kohvikutes ja parkides. Üks märgilise tähendusega piirjoon Tallinna kaardil on ka Viimsi raudtee. Kui sealt koos välismaa külalisega üle läksid, olid juba kindlasti seadust rikkunud. Kuna need nõndanimetatud kompe- tentsed organid on suur organisatsioon ja ilmselt tajutakse ka seal, et nn rikkumised pole ju kuigi suured, siis õnnestub „KBFI grupil” mõni aeg soomlastega suhelda, aga tuleb tunnistada, et kuskil kuklas on tunda ühe suure organisatsiooni vägagi tugevalt närvilist hingamist.

Tulemuseks ei midagi muud kui see, et 1985 kehtestatakse Raivole välismaalastega suhtlemise keeld. Tõele au andes võib täna avalikult öelda, et töö ja suhtlemine toimusid edasi kohati füüsiliselt tuntavatele pingetele vaatamata.

1987 algab fosforiidisõda ning koos sellega idaneb kollektiiv- ses alateadvuses tunne, et Nõukogude Liitu pole enam kauaks. Vabamad tuuled võimaldavad ka üle lahe Soomes käia lihtsamalt kui varem. Tõsine koostöö algab tulevase Proeksperdi ja Wallaci vahel aga 1988, kui Raivo suhtluskeeld lõpeb ja kohtumistele piiranguid enam ei seata. Et täpne olla, siis enne kui Vilu asutab BioExperdi nimelise firma 1991. aastal ning kaks aastat hiljem pannakse koos Vilu ja poistega alus Proeksperdile, toimub prog-

rammide kirjutamine soomlastele vahel ka naturaalmajanduslikel alustel – nii mõnigi kord sai KBFI labor raha asemel näiteks mingeid kemikaale või seadmeid teenitud raha väärtuses.

Eraldi küsimuse all on rahaliikumine. Meie partneriteks on selleks hetkeks juba mitu Soome firmat: ühele kirjutab Vilu rühm, ehk tulevane Proekspert, luminomeetri tarkvara, mida see oma seadmetega kaasa müüb, teisele kirjutatakse kasutajatarkvara mitmetele instrumentidele, kolmanda, Finnzymesiga, jagatakse ühist huvi mikrobioloogilise sünteesi alase oskusteabe arendamisel ning vastava tarkvara loomisel. Tekib plaan fermenteerimise softi Jaapanisse müüa. Tõsi küll, Proekspertil läheb veel aastaid, enne kui see õnnestub. Aga see selleks, põhiküsimuseks on siiski rahaliikumine. Sest Eestis, KBFI keldris küll kirjutatakse tarkvara, aga lahendamatu küsimusena näib, kuidas saab tasuna makstav raha liikuda Soomest Nõukogude Eesti programmeerijatele olukorras, kus tootja ühiskonnas valitseb endiselt ettevõtlust tõrjuv mentaliteet ning inimesed, veel vähem ettevõtted, kellel on valuutaarved, on ennekuulmatu luksus?

Lahenduse pakuvad välja põhjanaabrid ise. Selleks ajaks on Raivost Wallaci kontoris oma inimene saanud: 1980. aastate lõpuks on ta seal nii tihe külaline, et tunneb nende tarkvara sama hästi kui nad ise. Wallac OY raamatupidamisse tehakse Tallinna tarkvaraprojektile eraldi arvelahter, iseseisev konto, kuhu kantakse raha, mille väljavõtmiseks peab Raivo Vilu aga igal juhul Turusse sõitma. Soomes raha järel käimisest saab Raivo jaoks tarkvaraprojektide praktiliste küsimuste lahendamisele lisaks igakuine lisaülesanne.

Raha ootuste aeg

Järgneva episoodi sissejuhatuseks ütlen kohe, et inimeste räägitavad lood sellest, kuidas raha ei ole, on alati lihtsustatud. Raha on kogu aeg. Teda on pidevalt ja paljudes kohtades, aga vahel võib ette tulla hetki, kus teda pole lihtsalt sinu või sinu äripartnerite käes. Või teda pole piisavalt. Mis on taas kord üks abstraktne suurus.

Mul on tänaseni meeles juba KBFIs alustanud kolleegide lugu kilekotist, millega Vilu enne minu aega kontorisse hunniku sularaha toob. Kilekoti peal on Anne Veski nägu. Ma kujutan täpselt ette, kuidas see kilekott seisab kellegi köögikapil leivakapi kõrval. Ja kuu möödudes saleneb see kilekott rahakulutamise rütmis. Sest oma igapäevatöös tegeleb kogu see andekas kamp küll peadpöörítavalt kõrgelennuliste ideedega, kuid kuu lõpuks oodatakse palgaraha, mis koos Raivoga Soomest tuleb. Seda oodatakse, nagu lapsed ootavad näärivana. Nagu naine ootab naaritsat. Nagu naarits seda, et puur lahti unustatakse ja temast ei tehta kunagi kasukat sellele naisele eelmises lauses, keda ma isegi lähemalt ei tunne. Või oodatakse isegi veel pisut meeletlikumalt. Isegi hilisõhtuteni.

„Kunagi võiks vähemalt 100 dollarit kuus küll palk olla, siis oleks piisav,“ ütleb Suitsuke ootavalt.

„Ja välismaa õlut võiks osta nii palju, kui tahame,“ ütleb Allan Poola ühtäkki.

Ja see kõik on lähemal, kui hetk tagasi. Nad kuulevad koridoris samme. Need ei kõla tuttavalt. Need on aeglased, rasked. Peatuvad trepil, puhkavad hetkeks ja jätkuvad siis taas. Sammud lähenevad. Keegi keerab lukuaugus võtit ja puhkenurgas levib

ootus, mida saaks elamusmeetriga mõõta, kui keegi meist selle juba valmis teinud oleks.

„Tervitused,” kõlab uksest.

„Raivo, tagasi!” kõlab tõeliselt rõõmus vastus mitmest suust. Seal ta seisab nagu Jaak Joala esitatud laulus, mis räägib Chicagost ja seal kordnikuna töötavast isast. Kuigi sel õhtul ei kõla üheksakümnendate Tallinnas muidu nii tavalised automaadi-valangud, *killer*'ite paarislasud ega mõnes teises valdkonnas tülikatele konkurentidele üllatuseks korraldatud autopommiplahvatused, ilma milleta ei möödu ükski üheksakümnendate alguse aastaag, on Vilu olekus midagi, mis viitab, et kõik pole korras. Vilu hoiab end kuidagi küürus, ja kott sularahaga ei saa olla selle ainus põhjus.

„Juhtus midagi või?” küsib Suitsu.

Vilu ohkab ja tõstab lauale Eesti Mobiiltelefoni ühe esimesi Nokia NMT kohvertelefone. Murdunud antenniga.

„Kurat, libe oli,” ühmbab Vilu. „Lendasin pikali, see jäi külje alla. Nüüd, kurat, roided valusad.”

„Tapavad kliente oma telefonidega!”

„Teeme tagasi.”

„Mis mõttes?”

„Tead, ma olin seal külili selles lumehunnikus ja mõtlesin, et mitte meie ei peaks nende klient olema, vaid nemad meie oma. Need kobakad võiks palju väiksemad olla, kui normaalseid *chip*'e kasutada,” naeratab Raivo sellelesamale Nokia kohvertelefonile osutades.

Uus põlvkond, kellel on Skype ja muud videosillad, ei mõista sageli, miks iga nädal Helsingis käia oli vaja. Miks nii mõnegi kolleegi passis oli rohkem templeid kui selle raamatu käsikirjas lehekülgi. Või miks ei saanud neid asju telefoni teel ajada.

Üheks põhjuseks oli kaugekõnede nigel kvaliteet. Kõne tuli tellida telefoni keskjaama kaudu, mis tähendas, et pidid helistama operaatorile, kellele lugesid ette kõne saaja telefoninumbri ja kes siis selle numbri valis, omalt poolt toru hargile pani ja teil vestelda lubas. Liin aga sahises. Kajas. Ja kiunus. Ja vahel ei õnnestunud üldse rääkida. Nii et murtud roidel oli äri arengus oma kindel ja õiglane hind.

Aga kuigi Vilu rühma poiste jaoks on Soomest saadav palgaraha elulise tähtsusega, ei näita poliitiline süsteem selle suhtes samasugust tänulikkust üles. Tollase riigikorra vaates on Raivo räpane kapitalist. Teaduse kõrvalt raha teeniv hangeldaja. Aga avatud turul on tal veel nii mõndagi õppida. Seda tunneb ka Erkki Soini, kes ülemere hõimukaaslasele ühe kohtumise lõpuks Wallaci nõupidamistetoa heledas sõbralikkuses õlale patsub:

„Oskus küsida õigeid küsimusi, õigel ajal ja õigetelt inimestelt on see, mis sillutab tee paremasse tulevikku. Ära kunagi looda, et keegi maailmas tuleb küsima, kuidas elad või mis sul vaja on. Seda ei juhtu. Keegi ei tunne sinu vastu huvi iseenesest. Aga kui sa ise küsid, ise huvitud, ise pöördud – avastad ühtäkki, kuidas kõik sulle vastavad.”

Sellest nõuandest saab kirjeldamatult oluline panus meie Eesti tulevase IT-ettevõtte arengus.

Pesahülgamine

Aastaks 1991 on selge, et pikemas perspektiivis pole Vilu rühmal muud valikut, kui oma KBFI tööruumidest välja kolida. Ei, põhjuseks ei ole varisemisohtlikuks muutunud hoone (nii võimas see laboris meisterdatud kahur nüüd ka ei olnud), suur soov laieneda ega ka isu vabariigi algusaegade Tallinna südalinna võluisid maitsta, vaid üha edeneva äritegevuse tõttu tuliseks muutuv jalgealune.

KBFI direktor Endel Lippmaa ei ole mugavas olukorras, kuna tema instituudis sellised sündmused aset leiavad. Äritegevus pole soositud, ja see on fakt, mis ei kannata vastuvaidlemist ega kommentaare ühelgi koosolekul terves tollases Nõukogude Liidus. See, et piiritaguses teadusarenduses olevast tarkvarast oluline osa on progetud Nõukogude Eestis, häirib nii teadlasi kui KGBd.

Raivo Vilu on küll jaganud mõtteviisi, et kui alustav idufirma hakkaks instituudile renti maksma, oleks tegu korrektse ja kahepoolse koostööga, kuid probleemi olemus jääb endiselt samaks. Asi pole mingis maksmises, sest KBFI on kõike muud, kui äriinkubaator või büroohotell meie ajaloo esimestele alustavatele programmeerimisfirmadele. Nõukogude Liidu teaduse eksport imperialistlikku Läände on toimunud ENSV ühe mainekaima teadusasutuse seinte vahel juba pikemat aega. Ja ka Vilu mõistab, et KBFI katuse all võib ta tõmmata halba kaela teistele, kellega ta töötab. Sest KBFI, nagu kõik teised teadusasutused, sõltub riiklikust rahastusest, mis omakorda sõltub selle asutuse asukate renomeest.

Kuigi on aeg, kus mitte kunagi ei suhelda otsesõnu, mitte kunagi avatult, vaid alati väljapeetult ja pooltoonides, võib kogu

see pinge liikuda nähtamatult, kuid samas nii tuntavalt mööda KBFI koridore. Lippmaa mure on see, et KBFI on tema vastutada. Ja kui tema allüürnikud, nagu seda on Raivo Vilu rühm, tegelevad millegagi, mida saab nimetada äriks kõige otsesemas tähenduses, peab just Endel Lippmaa vastust andma selle eest, mis tema majas tegelikult toimub. Ja kogu lugupidamise juures ei saa see lõputult kesta.

Ei möödu kaua, kui ruumide probleem laheneb tänu vabadele korrustele KBFI maja kõrvale kerkinud SKB hoonena tuntud majas aadressiga Akadeemia tee 17. Kui tollal vaid ühest korpusest koosnenud KBFI oli juba siis teadusasutusena aukartust äratav, siis SKB maja, kus tänaseks asub ettevõtlusinkubaator, näeb oma kahe tiiva ja kahe korrusega välja nagu süütu lasteaed. No, võibolla oli majal ka kolmas korrus.

Nüüd oleks paras koht loosida kõigi laia silmaringiga lugejate vahel välja mõni raal, et mida see SKB tähelühend ikkagi tähendab. Me ei jaga vastuseid. Aga on kindel, et meie meeskonna ajalooarhiivides tähendab see vaid üht. Mitte seda, et muutusime keldrikorruse andekate progejate C-klubist firmalikumaks maa-pealse kontoriga ettevõtteks. Kaugeltki mitte seda. Meie ajaloo jaoks tähendab see midagi hoopis olulisemat. Siin. Kirjutati. BioXpert. Jah, tegu on sisuliselt sellesama softiga, mis algusaastatel FermExperti nime kandis.

Tundub, et nüüd on aeg selgitada, kuidas suhestuvad omavahel need kolm Eksperti, millest siin juttu on olnud ja tuleb ka tulevikus. Ehk siis. Ettevõtte BioExpert sünnib KBFI keldris ja saab tuule tiibadesse fermenteerimistarkvara progedes ja müües, aastal 1991. Bio-liide nimes märgib ka põhilist tegevusvaldkonda. Kaks aastat hiljem, 1993 asutame aga tarkvarafirma nimega Proekspert, mille kutsume ellu siis, kui meie tegevus laieneb lisaks tööstusautomaatikale ka teistesse vald-

kondadesse, ehk eesliide Pro hakkab märkima meie programmeerimisvõimekust laiemalt. Ning kõige selle taustal valmib FermExpert, mis pole firma, vaid on tarkvara, mille müügiga teenime oma esimese suurema tuntuse ja tänu. Ning mida hiljem hakkame kutsuma BioXperdi-nimeliseks tarkvaraks, mida siiani müüb meie hea koostööpartner Hollandist – Applikon BV. Kirjapildi erinevus ja kõlaline sarnasus meie esimese firma nimega ei ole juhuslik.

Sellega meie äri toona ei piirdu. Kaugeltki mitte.

Äritegevused stardijoonel

Vanatestamendilikult öelduna asutab Raivo Vilu kõigepealt ettevõtte, kuhu võtab tööle hulgaliselt andekaid noori. 22. märtsil 1991 kantakse äriregistrisse aktsiaselts BioExpert. 1992. aastal saab ettevõtte tegevjuhiks meile juba KBFI majast tuttav vaid 22aastane Ove Tüksammel. Mitte et ta seda ise väga tahaks, aga tema sotsiaalne võimekus, särav pilk ja oskus inimestega suhelda saab määravaks, miks noorele tulevasele tippjuhile selline positsioon sülle surutakse.

„Mind pandi tanki tegelikult,” ütleb Ove minuga kohvinurgas vesteldes ja lisab: „Tegelikult oli see lahe. Kuigi ma tahtsin progeda.”

„Ove, sa ei osanud progeda,” ütleb kõrvalt Allan Poola.

Kui proovime vähegi ette kujutada, milline nägi see vestlus välja otsuse langetamise hetkel, ei erine see tõenäoliselt paljuski alltoodust.

Ove: „Ma tahaks progeda.”

Kõik ülejäänud: „Ove, sa ei oska progeda.”

Ove: „Ma oskan väga hästi progeda.”

Vilu: „Aga sa oskad suhelda ka. Meil on vaja kedagi, kes inimestega suhtleks. Ja teemat käimas hoiaks.”

Ove: „Nojah. Oskan. Kõik oskavad. Aga ma tahaks progeda ka.”



Ove Tüksammel juhtis Proeksperi ettevõtte asutamises kuni 1995. aasta kevadeni ning veel 1998. aasta sügisest kuni 2009. aasta suveni.

Vilu: „Ei oska kõik. Ove, vaata. Progeda oskavad kõik. Sina oled selline inimeste inimene. Muuseas, lähme jalutame, ma räägin sulle juustust.”

Ove: „Juustust?”

Enne juustust rääkimist oleks aus öelda, et nime BioExpert kandva vastsündinud aktsiaseltsi tegevusala on 1991. aastal lai nagu *broadband*. Võibolla on see liiga üheplaaniline võrdlus. Aga vahel ei tule paremat. Igal juhul on seesama soomlastele müüdav fermentimistarkvara ainult üks suund, mille arendamisel tulevased Proeksperdi poisid tegutsevad. Teiseks on toiduainetööstuse uuringud, näiteks ajast, mil veel Nõukogude Liidu teadusrahasid sisemajanduse toodangu parandamisse suunatakse.

Raivo Vilu ütleb mulle saladuskatte all, et on tänaseni õnnelik, et firma nimi pole Juustuekspert. „Me tegelikult uurisime juustu. Jah. Tegelikult ka. See oli Emmentali juust, millel oli palju probleeme. Õigupoolest uurime seda juustu praegu ka. 21. sajandil, täna. Aga nende uuringute kõrvalboonus tollal oli see, et meil tekkisid väga head suhted piimatööstustega. Neid huvitas üle kõige, kuidas head juustu teha. Ja meie siis mõõtsime ja ütlesime.”

Ja nii juhtubki, et uuringute käigus saame ligi suurtele kogustele juuretisele. Ja juuretist saab müüa. Ove on see poiss, kes seda juuretist müüma hakkab ja sellest müügist kasvavad päris kopsakad tulud. Ja nagu juba öeldud, polnud see kaugeltki ainus rahateenimise viis, mis noore ja hakkaja Ove käe all ette võeti. Juuretisele lisaks müüakse ka tooraineid ravimitööstusele ja vee-puhastusseadmeid õlletööstusele.

„Ärge enam Pärnu õlut jooge,” ütleb ükskord sealse veepuhastussüsteemiga tutvumiselt naasnud kolleeg Ants Lääne. Nendel

päevadel polnud harv olukord, kus Ove ja Ants toimetavad Ove isa ettevõttest laenatud VW kaubikuga kaupa üle terve Eesti, mis meenutab kõike muud, kui IT-ettevõtte tegevjuhi igapäevaülesandeid täna, pea 20 aastat hiljem.

Tutvus pankadega

Tegevuse edenedes ei lase ka esimesed raskused end kaua oodata. 1992 on aasta, kus Soome *lama* end tundma hakkab andma ja paljud projektid, mis poistele valuutat sisse on toonud, lõpetatakse ära. See, et raha kontol hakkab otsa saama, ajendab Ovet panka laenuvõimalusi uurima minema – ja julge pealehakkamine ei jää tänuta.

„Kuidas läks?” küsib Vilu, kui Ove Innovatsioonipanga presidendi Peep Sillandi jutult tagasi on tulnud.

„Rääkisin talle oma loo ära, et teeme bioreaktorite juhtimise tarkvara, mis üle maailma kaubaks läheb. See peale läks temal silm särama, lõpuks ometi Eesti oma innovaatiline ettevõtte.”

„Õige jutt,” kinnitab Vilu.

„Ta kurtis, et neil pidi peamiselt käima igasugu saetööstusi ja metsamehi raha küsimas, midagi nii innovaatilist aga pole ette sattunud,” räägib Ove.

„Rahast rääkisite?”

„Laenu saaks kohe, aga tegelikult on meil ka üks parem võimalus...”

Ja Ove hakkab rääkima tehingust, mis esimese raske aja poistel edukalt üle elada aitab. Panga enda laenu intress on tol ajal 30–40% kandis, seega on palju mõistlikum kasutada Innovatsioonifondi vahendeid. Nii juhtubki, et 1992. aastal annab Innovatsioonifond fermentatsiooniprojekti arendamiseks pois-

tele 400 000 krooni vaid 4% intressiga laenu. See tollane hiigelsumma võimaldab järgnevad paar aastat muretut äraelamist.

Aasta hiljem astub Raivo Vilu koos Allan Poola ja Ovega kahte teise panku, et uurida investeringute võimalusi BioXperti arendamiseks. 90ndad oma täies hiilguses ootavad külalisi koos noorte pankuritega. Piimapakisuurused telefonid südalinnas asuva kontori koosolekuruumi laual ei ole isegi märkimist väärt, sest läbirääkimised pankuritega toimuvad laudade taga, mille ääres üks siiani tegutsev pankur puhastab oma Makarovit. Salv lauale – kelk taha – pilk padrunipessa – päästikukaitse alla – kelk üles – taandurvedru välja. Teine lubas endale hommikust konjakit Coca-Colaga, kolmas aga vaatas terasel pilgul poisse, kes pangast raha olid küsima tulnud.

Taustaks olgu öeldud, et Raivo Vilu liigub toona vägagi erinevates ringkondades. Näiteks on ta ka Rooma klubi liige – see on valitsusringkondadega seotud elitaarne mõtlejate seltskond, kes otsib ühiselt Eesti tuleviku visiooni. Just sealt saab Raivo soovitusel otsida üles mees nimega Sulo Muldia. „Pankur, kellel on vägagi huvitavaid mõtteid,” nagu Vilule öeldakse.

Nii juhtubki, et seesama Sulo Muldia, andekas visionäär, tulevane Proeksperdi hea sõber, futuristlike vaadetega kunstnik ja peagi sündiva Raepanga aktsionär, leiab peagi oma postkastist kellegi hr Raivo Vilu saadetud reklaambrošüüri.

Mõni aeg hiljem saab Raivo temalt kõne ja kutsub teda järgmisel päeval Helsingisse.

Küsimuse peale, mis eesmärgil täpsemalt, vastab Muldia muheldalt: „Soome rahapada uurima.”

Ei möödu kaua, kui Muldia pika kerega seitsmenda seeria BMW kihutab Helsingis, ja selle tagaistmel istub Raivo Vilu. Sellest samast BMWst teeb Vilu kõne Ovele:

„Süsteem on soomlastel olemas. Neil on sularahaautomaa-
did, paarsada testkasutajat, kogu värk on olemas. Me saame seda
Eestis ka teha.”

Rahapajaks kutsutakse Seteci katseprojekti, mille äsja loodud
Raepank ostnud on. Setec OY rahapada on seega koht, kus Soo-
mes raha trükitakse ja münte vermitakse. Lisaks on sellel kaardi-
tootmise osakond, millele me peagi kiipkaardi arendust pakkuma
hakkame. Seteci plaanid on suurejoonelised ja ka juba maja ise
on väga muljetavaldav – 7 korrust maa all ning ülimalt turvaline.
Praeguste kodumaal asuvate pankade peahooned, mille keldrites
ja serveriruumides meie insenerid probleeme lahendamas käi-
vad, sellise turvalisusega imponeerida pole suutnud.

Tagasi Tallinnas olles tunneb Vilu meie koosolekutoas suurte
muutuste hõngu: „Meil hakkab hästi minema. Saate aru. Seal
autos oli konkreetselt raha lõhn.”

Ja tal on õigus.

1993. aasta 6. aprillil toimub Proeksperdi-nimelise ettevõtte
asutamiskoosolek. Nüüd on me põhitegevuseks programmeeri-
mine. Me ei tähista seda suure peoga. Ja see ei tähenda ka meie
elu üleöö muutumist. Kuid märk on see siiski. Sellest saab vers-
tapost, kus jätame selja taha perioodi, kus tegelesime program-
meerimise kõrval kõikvõimalike muude tegevustega, et üheksa-
kümnendate alguse huvitavatel aastatel hakkama saada. Sellest
saab märk, mis ütleb kindlalt, et me tahame teha softi.

Narva maantee ajajärk

UBB pangast tuntud pankur ja vabamõtleja Sulo Muldia telibki meilt peagi arenduse ühele Euroopa esimesele kiipkaardi-projektile. Sellest ajendatuna kolib äsja loodud Proekspert 1994. aastal sügisel kesklinna Raepanga ruumidesse ja hakkab oma esimesele Eesti suurkliendile välja arendama Raekaarti. See Euroopa üks esimesi kiipkaardiprojekte on oma ajast tunduvalt ees. Raekaardi projektist saab alguse Eesti pankade kaardikeskuse süsteemi loomine. Ja mitte, et see tunduks ainus sobiv koht endast rääkimiseks, aga saab alguse ka Proeksperti tänaseni kirjeldav pangandustarkvara ja maksesüsteemide arendamise *skillbase*. Raepankurite idee korjata ringlusest ära sularaha ning asendada see kiipkaardiga, on isegi täna kaalumist väärt. Sest sularaha, mida inimesed nii väga armastama kipuvad, ei ole laiemas plaanis üldse oluline. Ta on räpane, katkiminev, kallis ja keerukas – palju lihtsam on kaasas kanda kiipkaarti, millega saad osta kaupu ja teenuseid ning viimases hädas ka sularaha, kui kohe kuidagi teisiti ei saa.

Aga liigume edasi, sest on üheksakümnendad. Sularaha toob kaasa seifid. Seifid toovad kaasa pikad võtmed. Pikkade võtmetega on hea pudeleid avada ja ma arvan, et seda kausaalsete seoste jada edasi arendades võin häbita väita, et juba siis olid IT-mehed küll enamasti palgatöötajad, aga palga numbrilistes

väärtustes olime ärimaailma rokkstaarid. Kuna pudelite avamise mõte käis sageli tööga kaasas, oleks õige ära märkida, et 1994. aastal pruulitakse toona toimunud rokkfestivali eriohllena esimene partii mässajate õlut. Õlu on Rock. Festivalist ei mäleta enam keegi suurt midagi, aga õlle edulugu jätkub siiani.

Niisiis, selleks hetkeks, kuhu ma oma meenutusega jõudnud olen, on meie kontor Narva maanteel Raepangaga samas hoones, me valmistume progema Euroopa üht esimest kiipkaarti ning meie maskuliinse kollektiiviga on liitunud ka esimesed naised. Kuigi neid on vähe. Ja minu mitteametlik seisukoht on, et meil on olnud liiga vähe naisi, kõigi nende aastate jooksul, ning raamatupidajad, algul Kersti ja hiljem Külli, aitavad meil seda tühnikku täita. Kersti on olnud meil juba päris algusest. Külli liitub meiega pärast Kersti lahkumist Narva maantee kontoris ja jääb ka aastateks.



Proeksperdi kolmas kontor asus Raepangale kuuluvas majas Tallinnas Narva maanteel. 1994. aasta sügisel koliti nimelt kliendi ruumidesse arendama Euroopa üht esimest kiipkaardiprojekti Raekaart.

Kersti on ka see, kel on meie sularahakogustega omad mälestused, mida ta seda perioodi meenutades sugugi vaka all ei hoia: „Poisid võivad muidugi rääkida, kui lahe see on, kuidas meile üheksakümnendatel Raepanka kilekottides raha toodi. Ilmselt meenutavad nad tänapäevani ka seda lugu, kui Kotkal ükskord bussipeatuses lahti läks...”

Vabandust, kuidas palun?

„Noh, Vampsil oli pakk kümnekrooniseid kaasas ja kumm, või millega see kinni oli, tuli sealt ümbert ära ja kogu pakk läks lahti – siis need kroonid lendasid kõik laiali. Aga kuna aeg oli selline, kus suured sularahakogused olid enamasti allilmaga seotud inimestel, siis keegi ei julgenud rahadega minema joosta, vaid kõik korjasid tuulde lennanud rahatähti ja töid Vampsile tagasi. Aga võibolla võlus ta neid ka oma naeratusega õiglaselt käituma,” muigab Kersti.

Juba mainitud Külli liitub meie kambaga Narva maanteel aasta pärast, temaga on aastate jooksul koos läbi käidud kõik IT-äri võimalikud nurgatagused, kuhu raamatupidamisprogramm üldse ulatab. Küllile meeldib öelda, et mida suurem number, seda väiksem probleem. Sest ka tema on näinud meie seltsis aegu, kus konto näitab vahepeal nulli, mis omakorda on raamatupidajale sama ebameeldiv vaatepilt kui progejale puuk koodireas. Väidetavalt teeb aga kõik, mis ei tapa, tugevaks ning vingumisele pole ruumi ka Külli maailmas. Aastaid hiljem meenutab ta meie Narva maantee elu: „Kui tahad tööd teha, siis on kõik kohad head. Palka me saime iga kuu, küll pidime aga klapitama. Seda hirmu polnud, et me palgast ilma jääksime. Selles mõttes, et tööandja polnud pettuse peal väljas. Aga raha lihtsalt kahjuks vahel polnud. Ja õnneks vahel oli.”

Sularahavaba maailma inspiratsioon

Seda, et inimestel raha vahel on ja vahel ei ole, teavad ka raepankurid Peeter Luik ja Sulo Muldia, kes meid oma Rae-kaardi projekti arendama on kutsunud. Ja see on teadmine, mida raepankurid tähistavad reedeti vahuveiniga. Ja kui aus olla, on reedete tähistamine harjumus, mis nakatab ka meie kontori. See mõjub meile nagu puberteedikriis eelkooliealisele, kes selleks veel valmis ei ole. Me võtame üle harjumuse tähistada reedeid, võtame omaks ka avanevate šampanjapudelite kaskaadi kontori suitsunurgas, kus igast väiksemastki istumisest võib saada akt-



Noored ja ambitsioonikad Proeksperdi juhtpersonid. Proeksperdi aktsionäride koosolek mais 1995. Istuvad vasakult Andrus Suitsu, Vambola Kotkas, Tarmo Meier. Seisavad vasakult Ove Tüksammel, Raivo Vilu, Toomas Vinter, Allan Poola ja Henno Kohv.

sionäride koosolek, sest enamik meist, kes me tollal Raepanga majas progeme, on ka Proeksperdi aktsionärid.

Sellel ajal kui Proeksperdi aktsionärid mõtleavad, kuidas saada raha Raepangalt, mõtlevad Raepanga aktsionärid, kuidas saada raha inimestelt. Pangakaardi idee asendada kulukas sularahakäitlus palju vähem kuluka digitaalse rahaga, teenib otseselt pankurite huve. Eesmärk on viia päris raha ringlusest pankadesse. Ja anda digitaalne raha inimestele vastu. Plaan iseenesest on veatu, kui vaid rahvas seda kasutama hakkaks.

„Tšekiraamatud ei tööta, sest need pole lahedad,“ selgitab meile Muldia. Ja tal on õigus.

Plastkaart on lahe, sest Pro7 pealt tuleb iga päev Visa kaardi reklaam. Lugu ise on lihtne – bikiinides beib tuleb ujumast, baarmen ei kujuta ette, kuidas veest tulnud tüdruk küll joogi eest maksta kavatseb, kuni tüdruk võtab rannabaaris maksmiseks pükstest välja krediitkaardi. Kõik on seda reklaami näinud. Aga me peame veel kaugemale minema. Meil on vaja, et see kaart oleks ka kasutatav ja käiks ajaga kaasas. Meil oleks vaja saada enda kätte see sihtgrupp, kes praegu kasutab sularaha, aga võiks kasutada midagi hoopis mugavamat.

Aga tegelikult väärib selgitust ka see, milles seisnes magnetriba vanamoelisuus ja kiibi uuenduslikkus. *What's the difference?* Millest me üldse räägime? See küsimus kerkib toona paljudel koosolekutel, kus Raekaardi ideed müüakse. Üks põhilisi erisusi on see, et kõik teised üheksakümnendatel turul ja taskutes liikunud pangakaardid, nii vähe kui neid on, on magnetkaardid. Ehk siis kaardid, mille magnetriba suhtleb makseterminali kaudu serveriga ja saadab hirmaeglase modemi ühenduse kaudu bitthaaval infot selle kohta, mida kaardi omanik oma kontol puhkava digitaalse rahaga parasjagu teeb. Tehniliselt oli 90ndatel Eestis ka magnetribaga *offline*-pangasüsteeme. Näiteks Keila panga oma.

See tähendab, et magnetkaardile on kirjutatud kaardiomaniku kontojääk. Aga kuna magnetkaartide kopeerimine on lihtne, sellega tehti ka juba tol ajal palju kelmusi.

Kiipkaart, Eesti ID-kaardi ja miljonite 21. sajandi pangakaardide sugulane, on aga töökindlam lahendus, kuna kiipkaarti on magnetkaardiga võrreldes tohutult raskem kopeerida ning seega on sellele ohutum andmeid kirjutada – ehk kiipkaart on turvalisem ja võimalusterohkem.

Kiipkaardi miinuseks aga on 1994. aastal see, et tehnoloogia juurutamine on kallim ja kogu maailma juhtivad kaardisüsteemid, nagu Visa ja Mastercard, on alles magnetribaga. Vähesed käigusolevad terminalid hotellides ja mõnes üksikus restoranis toetavad samuti magnetribalahendust. Seega seisab Raepangal ees äriiline väljakutse veenda kõiki turul toimetavaid tanklaid, toitlustusasutusi, hotelle ja toidupoode omaks võtma uuemat, seksikamat ja moodsamat tehnoloogiat.

Feromoonpüünis

Tulles tagasi elu püsiväärtuste juurde: kui Eesti rahvas tahtis, et tal oleks raha, tahtsid pankurid, et rahval ei oleks raha, vaid kiibiga plastkaart. Rahvast tuli lihtsalt veenda, et plastist kaart ongi nüüd päris raha. Kuidas? Oli vaja demoprojekti. Nii panaksegi Tallinnas üles esimesed Raepanga enda tehtud pangautomaadid. Ja öeldes „ise tehtud” tähendabki see rasket graniidist kasti, milles on puuetundlik monitor, graafiline puuetundlik klahvistik ja kaardi sisestusava. Ja veelgi põnevam – ükski neist

automaatidest ei andnud välja sularaha. Raepanga automaatides sai teha tehinguid, tehingute ajalugu vaadata ning laadida kaarti. Nii oli ka automaadis olev tarkvara tänaste netipankade eelkäijaks. Ja umbes 200 inimest, kes kõik on tollal noored pankurid ja mõned Raepanga enda töötajad, saavad proovikasutamiseks esimesed mikrokiibiga pangakaardid, mille peal on Raepanga rõngasristiga logo.

Kuna ma armastan konkreetsust, pean seda rõngasristi asja veidi selgitama. Visuaalselt on rõngasrist ehk päikeseratas ehk päikeserist ehk ratasrist selline rist, mis koosneb rõngast ja ristist rõnga sees. Kivist rõngasriste on Eestis kasutatud hauatähisena, mis võib olla ka põhjarahvaste ürgne päikese, elu ja õnne võrdkujud. Üksikasjalikumalt sümboliseerib ring kõiksust ja universumit, püstsirge Loojat ning rõhtsirge loomingut lõpmatus järjepidevuses. Raekaardil paiknev rõngasrist ei kandnud lõpuni välja ühtki neist semiootilistest paralleelidest.

Üheksakümnendatel Hella Hundi kõrtsi pidanud ja ajalehe Rahva Hääli omanikeringis olnud meediaärimees, visionäär ja keemik Marek Strandberg, kes oli samuti üks noortest, kes KBFI ruumides maailmas toimivaid süsteeme lahti mõtestas, nimetas naljatlemisi Raepanga Eesti rahva feromoonpüüniseks. Feromoonid on looduslikud keemilised toimeained, mida keha toodab eesmärgiga liigikaaslastele mõju avaldada. Muu hulgas on feromoonid teaduslikult tõendatud loomariigis eksisteerivatena kui jõud, mis kontrollivad kogu sotsiaalset käitumist, sealhulgas paaritumist. Tänapäeval leiavad teadlased, et inimkäitumine on samuti nende nähtamatute sotsiaalsete magnetite poolt tugevalt mõjutatud. Raepanga võimsa turvalisust sisendava sammaskäiguga maja, mis Narva maantee kõnniteel möödudjad nüüdki veel hetkeks enda kivisesse sülelusse haarab, mõjub igikestvalt. Tema rõngasristiga logo veenab inimesi panga ajatuses ja surematuses. Ja mida muud inimene ühelt üheksakümnendate kesk-

paiga pangalt veel võiks oodata. Eestis on tol ajal üle 60 panga. Kestma jäävad neist vaid vähesed.

Ma ei tea, kuidas see täpselt välja nägi, aga ma kujutan ette neid argumente, millega raepankurid oma kiipkaardiideed müüsid. Raepankurite sõnum on lihtne. „Võtame kõik sellise ühtse Raekaardi kasutusele, sest mida vähem ringleb sula, seda kasulikum on see pankadele,” kõlab nende argument loogiliselt ja veenvalt kõigi verisulis pankurite kõrvadele. Kuid õige pea tekib näiteks hansapankuritel õigustatud küsimus: „Kui kaart jääb kandma Raekaardi nime, mis kasu on sellest siis meil?” Raekaardi nimest pole aga Muldia valmis taganema, sest see on nimi, millesse tal on suur usk ning väikeriigi veel jagamata rahaturul ootuspäraselt suur potentsiaal. „Ühtse kaardisüsteemi kasu on selles, et rahvas ei pea enam ootama ülekandejärjekorras, mil kord päevas nende raha minu pangast sinu omasse liigub,” põhjendab raepankur. „Me vajame siis hoopis ühtset kaardikeskust, mitte ilmtingimata sinu panga nime kandvat kaarti oma klientidele,” vastab hansapankur.

See kõik viib selleni, et muidu konkureerivad pangad hakkavad ühiselt omavahel arutama ühtse kaardikeskuse loomise vajadust. Kaardikeskust hakataksegi rajama ning seal on mängus ka Proeksperdi poiste Andrus Suitsu ja Tarmo Soodla mõistus ja käsi. Eesti Pankade Kaardikeskus luuakse 1994. aastal viie kommertspanga (EVEA Pank, Foreksbank, Hansapank, Hoiupank ja Tallinna Pank) koostöös ja selle eesmärk on rahvusvaheliste krediitkaardioperatsioonide tehniline toetamine ja teenindamine.

Raekaarti aga teised pangad paraku omaks võtta ei taha. Plaan uuendusliku tehnoloogiaga teiste pankade klientide taskusse pugeda kukub läbi ning alguse saab üheksakümnendate keskpaiga majandusturbulents, mis koos Soome *lama*’ga ei jäta puudutamata ka Proeksperdi käibeveenide vereringet.



Tarmo Soodla käis KBFI's külas juba siis, kui Suitsu seal (KBFI töötajana) arvutite eest hoolt kandis. Raivo Vilu sõnul sai Tarmost lühikese ajaga märkimisväärne programmeerija.

Päevad mööduvad ning kõnesid, koosolekuid ja kohtumisi Raekaardi arenduse teemadel jääb järjest vähemaks. Süsteem iseenesest on Proeksperdil valmis ja üle antud. C-keeles progetud puuetundliku ekraaniga automaadid toimivad. (Henno Kohv oli see, kes proges andmebaasi ja suhtluse raamatupidamisega, tehes seda Cs kirjutatud vabavaralist *library*'t kasutades. Panga-automaaadi proges Vambola Kotkas Borlandi C++is ja tema tunnustuseks tuleb tõdeda, et tollasel puuteekraanil oli täiesti talutav Windowsi draiver.) Raekaardiga saab tasuda, soovi korral telleri juures sularaha välja võtta, avada Raepanga välisust, puhastada

hambavahesid, hakkida triipu või kasutada seda järjehoidjana raamatul, mida neil rahututel aastatel magamajäämiseks loetud sai.

Olgu öeldud, et üks mu tollaseid sõpru, kellega maailmasju sai arutatud, Märt Randoja ehk Pintsak, arvab, et Raekaardi müügiviga oli liigne enesekindlus. Pankadeülese kiipkaardi ideed müüdi kui Raekaarti, kus oli ühe panga märk küljes ja loomulikult see ei saanud tollasele Hoiupangale ja Hansapan-gale kuidagi meeldida. Võibolla oleks me masskasutuses olevate kiipkaartideni jõudnud juba tol ajal, kui Raekaardil oleks olnud neutraalsem ja pankadeülene nimi. Aga mis? Rahvakaart. Liiga imal. Rahakaart. Liiga otsene. Rahvuskart. Revolutsiooniline ja diip. Kes teab.

Kaotuste kevad

1994. aasta sügisel upub parvlaev Estonia. Soomes kestab *lama*, sealne töötus on üle 10 protsendi, marka devalveeritakse üle 20 protsendi ning kinnisvara hinnad kukuvad vabalangemiskiirusel ja gravitatsiooni ahvatlusel poole võrra või rohkemgi. Wallaci äri langeb Proeksperdi jaoks ära. Kätte jõuab 1995. aasta must masendus.

Tagasi vaadates tundub, justkui juhtuksid halvad asjad kõik korraga. Juba ammu on hakanud libisema ja siis ka viibima Raepanga arvete maksmispäevad ning varsti on selge, et tasu ei pruugigi laekuda. Nii saavad headest naabritest, kelle pärast terve ettevõtte südalinna äripinnale kolis, ebamugavalt võlgu jäävad kliendid. Päevad mööduvad infosulus ja teadmatuses, mis saab või kas üldse midagi saab.

Nii mõnedki senisest meeskonnast tunnevad, et on aeg uuteks väljakutseteks. Henno Kohv, meie andekas kolleeg on selleks hetkeks koos Tarmo Meieriga valmis kirjutanud Tallinna linnavalitsuse eelarve haldamise tarkvara, kuid projekt on linnavalitsusepoolsete probleemide tõttu venima jäänud. Sellest saab ebameeldiv musternäide koostööst riigiasutusega, kus kilomeetritepikkused nimekirjad tasustamata järeltoid, mida esialgses lepingus ei mainita, rikub nii mõnegi talendi ambitsioonid. Mõned meie andekad progejad ei tunne enam mingisugust motivatsiooni bürokraatiamasina järeleandmatute nõudmistega kaasas käia. Nii suunduvadki Tarmo Meier ja Henno Kohv 1995. aastal Proeksperdi ridadest tööle Hansapanka. Tarmo Soodla suundub Statoili Baltikumi infotehnoloogiajuhiks ning sealt võtab Gunnar Okk hiljem ta Eesti Energiasse kaasa. 1995. aasta suvel tuleb ka tegevjuht Ove hommikul tööle teatega, et temagi on otsustanud valida uue tee.

Nimelt on Raepankur Peeter Luik teinud Ovele pakkumise, millest on noorel ambitsioonikal mehel võimatu keelduda. Sulo Muldia on pärast Raekaardi hangumist otsustanud pangast lahkuda ning teha hoopis oma reklaamibüroo. Ovele pakutakse kohta panga juhatuses, Muldia asemel. Ove võtab pakkumise vastu teadmata, et Raepank toimib oma nime all vaid novembriini.

Nii jääb Proekspert ilma juhita. Juba Raepanga maksekriisi ajal on näha, et Ove ei tunne end ettevõttes enam päris omana ja vanemad kolleegid on hakanud talle etteheiteid tegema. Teda näeb harva. Kus ta käib või millega ta tegeleb, ei tea. Aga igal juhul ei saa sel hetkel väita, et Ove lahkumine kellelegi teab mis üllatusena tuleb. Minejaid on ju teisigi.

Ove lahkumise järel 1995. suvel asub Proeksperdi juhatuse esimehe kohale Andrus Suitsu. Ta pole teab mis juhtimisambitsiooniga mees, vaid pigem keegi, kes näeb, et raskel hetkel tuleb

oma ettevõtte ja töötajate jaoks olemas olla, et kõik see, mida juba mõned head aastad üheskoos ehitatud on, laiali ei laguneks.

„Aga mis variandid oleks?” mõtleb Suitsu ja tõdeb, et sel hetkel teisi alternatiive polegi.

Ainus suhe, mis Raepangaga sel ajal töötab, on suhe Andruse ja tema abikaasa Piret Suitsu vahel, kes sel ajal on veel Raepanga palgal. See suhe töötab tänaseni. Vähemalt Facebooki sõpruse tasandil. Mitte et see kuidagi minu asi oleks või Proeksperdi käekäiku mõjutaks, aga mulle meeldib leida seoseid selles elatud ööpäevade kahendsüsteemis. Raepanga lõpuaeg kuulub selliste kilda, kus öödel on suurem kaal. Me oleme tihti üleval, et mõelda, mis edasi saab. Tõsiasi, et meil on kliente vaja, on kõige selle taustal järjest raskemini rõhuv mõte.

See on aeg, kus meie mõtlemine välja lahendusi, mida inimkond vajaks, lootes jõuda klientideni, kes on valmis mõtlema välja, kuidas nende lahenduste eest maksta. Aastal 1995, Lõunamaise, kohvi ja suitsetatud sigarettide kõrvale, mõtlemine välja kontaktivaba ühissõidukipileti, mis lubab reisijatel kanda kontaktitule kaardile raha, mida kasutada sõidu eest tasumiseks. Me teadsime juba 95ndal, et kontaktitu kaardi võlu on elektromagnetiline induktsioon, mis ei eelda protsessori toidet ja seega võib infovahetus toimuda õhu kaudu. Kiip on su rahakoti senditaskus ja bussides on tollaegsete piletiaugustajate asemel raadiointerneti toitel puutepinnad, mis sõitjate info keskserverisse saadavad. Enne geni.com-i loomist ja presidendi kantselei kampaaniat „Talendid koju” mõtlesime me välja digitaalse sugupuu andmelao, millega saaks sõja ajal välismaale lahkunud eestlasi tagasi kutsuda; me mõtlesime enne ID-kaardi kohustuslikuks passiasendajaks muutumist välja maksumaksjakaardi, millega saaks lisaks selle pangakaardifunktsioonidele kinnitada avalike teenuste tarbimist ja kuhu saaks kanda boonuseid alkoholi ja sigarettide mitteostmise eest, spordiklubide külastamise eest ja

nii edasi, et tekitada ühiskonnas hasarti tervemate elukommete vastu ning luua astmelise tulumaksu süsteem, mis ei lähtuks mitte sissetulekust, vaid ühiskondlike ohufaktorite jalajäljest. Me mõtlesime enne QR-koodi välja hüperlingid hauakividel, mille kaudu saab keskserverist pärida oma kadunud sugulase elulugu, ja mõtlesime enne Skype'i välja internetipõhise lahenduse, kuidas meie naisukesed saaks näha, et me ausõna oleme kontoris ja teeme tööd, mitte ei joo kolmandat ööd järjest Hellas Hundis, Eeslitallis või mõnes kolmandas kohas, kuhu nad meile isegi järele tulla ei tihka. Meil oli valmidus luua algoritm, mis aitab tööstressi vastu: mis hindab koodi kirjutamise kiirust ja kvaliteeti ning kui see on langenud liiga madalale, avab „Age of Empiresi” exe-faili ja laseb meil puhata. Mis sellest, et see mäng leiutatakse alles kolme aasta pärast. Vambola töölauale satub ka ühe kindlustustootega seotud „surnumatjate andmebaas”, mille idee on see, et andmebaasiga liitunud vanurid saavad kindlustusseltsilt garantii, et nad ka lähedaste puudumisel väärικalt maetud saavad. Vamps kujundab programmile isegi labidakesega nupukese „Jätka”.

„Vist sai pisut kohatu?” kõhkleb Vamps.

„Aga sisuliselt täpne,” toetab Suitsuke sõpra.

Kokkuvõtlikult. Meil on lennukad ideed. Meil on lahedad kliendid. Aga meil pole sel hetkel meie uhkes Narva maantee kontorisis eriti maksejõulisi kliente.

Ja see on esimene _probleem@1995.com.

Mõtlen vahel tagasi neile päevadele, kus ma tulen tööle meie südalinnakontorisse Narva maanteel, kus kõige kõvemad progejad, keda ma iial näinud olen, arendavad Raekaarti, mille sarnast pole terves Euroopas. See on seltskond, kes kutsub ennast naljatlemisi C-klubiks, kuna nende tase on lihtsalt niivõrd kõva, kes tähistab reedeid šampaga (šampanjat toodetakse vaid Champagne maakonnas Kirde-Prantsusmaal, ma tean, jah, kuulge, snoobid,

ärge parandage mu igat mõtet, ma ei saa kirjutada, kui te segate) nagu pankurid. Ma olen valmis kirjutama kõike, mis jääb C-maailma sisse või ulatub üle selle äärte, ja ühtäkki avastan end hoopis kuskilt mujalt.

See pole enam see koht, kuhu ma tööle tulin. Midagi on muutunud. Palgad kipuvad laekuma viivitusega ja üha tavalisemaks muutuvad hetked, kus kuulen kolleege suitsunurgas üksteise peale häält tõstmas. Valjemaid toone kasutatakse ka koosolekuruumides ja kodus pere ringis. Me saadame üksteist perse. Me oleme rahutud, isegi kurjad. Meisse koguneb kõige selle laheda taustal pinge nagu bändis, kus solist on pruudi leidnud ega roki enam nii nagu vanasti.

Jutt sellest, kuidas Eesti mehed ei pühendu piisavalt oma kõige kallimale, on absoluutselt tõsi. Lihtsalt kuskil järgmisel real peab defineerima ka kõige kallima, kelleks pole kunagi pruut, keda sa teatrisse ei vii, naine, kes sind kodus ootab, või lapsed, kelle sa kogemata ülikooliajal said ja keda kasvatama otsustasid hakata, vaid sinu töö, milles sa oled parim. Või kui mitte parim, siis ikka neetud kombel hea. Töönarkomaania on tühine termin, kui sa ei vaata selle sisulist külge. Mis külge? Rakenduslikku. See tähendab, et su ideedele on rakendust vaja. Ja see töötab IT-maailmas sama moodi. Kood iseenesest on tühine, kui puudub väljund. Ja, 180 kraadi selle mõtte alguse juurde tagasi pöördudes, ka Projeksperti meeskond hakkab tundma, et potentsiaalil puudub väljund. FermExpert küll toimib, kuid sellest sõltumine oleks nagu vanemate juurde tagasi kolimine, kui on selgunud, et sa iseseisva eluga päris hästi toime ei tule.

Ja lahkuvad mehed lisavad meeolule minoorset nooti veelgi.

„Kas asjad on väga sitasti?“ küsin pärast ühte häälekamat koosolekut Suitsult.

„Kas nüüd just väga,“ vastab Suitsu ja istub oma arvuti taha.

Samal ajal räägib Raivo Vilu eemal telefoniga. Ja ma näen, kuidas ta muheleb. Mis tal naerda on?! Mõtleb ilmselt jälle, et bakteriaalsel tasandil on meil kõik väga hästi ja kosmilises mastaabis pole majandusarengu pinnavirvendused värskes siirdeühiskonnas midagi erilist. Aga ta ei saa aru, et mul on nutsu vaja. Meil kõigil on. Suvi on käes, Rock Summerile me sentide eest ei lähe ju.

„Näeme Lillepaviljonis, teeme siis nii. Oleme rääkinud,“ ütleb Vilu telefoni ja paneb toru hargile, see nii vilulik kaval muie endiselt suunurgas.

„Mulle just öeldi, et isegi kui olukord on sitt, on see meie tuleviku väetis.“

„Kes ütles?“ küsib Suitsu väsinud häälel.

„Üks Kadriorust.“

Raekaardi lõpp

Varsti jõuab vastse juhatuse esimehe Andrus Suitsu lauale teade, et maja omanik, seesama kuldklient Raepank, on otsustanud Proeksperdi kontori rendihinna kolmekordistada. See on rahakriisis vaevlevale IT-firmale tapmisähvardusena kõlav teade.

Seda, et Raepangal on miljoneid Eesti kroone nõudnud kiipkaardiarenduse kõrval tekkinud likviidsusprobleemid, ei aima meist keegi. Mäletan üht päeva, kus Proeksperdi mehed istuvad rohelisel diivanil kontori puhkenurgas ja ainus, mis toimub, on see, et sellesama katuse all teisel pool seina asub võtmeklient, kes enam lubadusi ei täida, arveid ei maksa ja kontakti ei võta. Häid lahendusi ei ole. Mulle tundub, et närvilised istumised kohvinurgas meenuvad kui etteheited üksteisele. „Aga helista veel“ – „Aga mine kohale“ – „Aga ähvarda kuidagi“ – „Aga võtaks süsteemi üle“ ei aita meil olukorda kuidagi päästa.

Kasutusele tuleb võtta uued abinõud. Täpselt nii, nagu algusaegadel otsis Proeksperdi meeskond Raivo Vilu juhtimisel võimalusi oma oskuste müügiks, teeb ta seda ka nüüd. Tänu headele ülelahekontaktidele Helsingis võetakse osa Helsingi ühistranspordi piletisüsteemi hankest, kuid tulutult. Tallinna linnavalitsuse tellimusel hakatakse läbi rääkima kolmemõõtmelise virtuaal-Tallinna loomise projekti, kuid teostuseni jõuab 3D Tallinn alles 18 aastat hiljem ja mitte Proeksperdi käe all. Tallinna korraldatud riigihankel ühistranspordiliinidel kontaktivaba piletisüsteemi loomiseks saab Proeksperdi pakkumine küll esikoha, kuid läbirääkimisi otsustab linn alustada teise koha saanud ettevõttega.

Üks Proeksperdi alustalasid Allan Poola on sellel hetkel toeks kogu tiimile: „Sõbrad, ärme lasku enesehaletsusse. Me oleme Eesti parimad. Või mis Eesti. Põhja regiooni parimad. Ja me oleme ikka tohutult arenenud. Kui vaadata seda, mis enne oli ja mis praegu on, siis ma vaatan ja mõtlen, et muidugi võiks paremini, aga arvestades meie potentsiaali, siis kauaks me vinduma ei jää.”

„Söö sitta!” karjub meie tulevane ja kohati liiga temperamentne ärijuht teises toas kellelegi telefonitorru.

„Mis juhtus?” küsib Suitsuke oma kapi tagant.

„Linnavalitsusega rääkisin. Neil üks tüüp on nüüd meie võidutöö põhjal kirjutanud analüüsi ja pakub seda 15 000 eest müüa.”

Raepank aga ühineb samal 1995. aasta sügisel Forekspan-gaga ja lakkab olemast. Sel ajal liituvad ellujäämiseks veel mitmed Eestimaa pangad. Lugu Raepanga edumeelsest plaanist ja Euroopa esimesest laialdase kasutusega kiipkaardilahendusest jääb aga elama. Mitte vaid Proeksperdi arhiividokumentides, vaid kümnetes järgmistes kaardirakendustes, mille aluseks on Raekaardi kogemus.

See võimekus väiksele plastist kaardile andmete salvestami-

sel elas edasi näiteks Eesti tollikaardis, kus kasutati ära võimalust kanda väikesele kiibile hulk andmeid. Nii sündis tollitasude garanteerimise võimalus, mille sisuks oli teha lisarakendus olemasolevale Raekaardile. Süsteem hakkab tööle nii, et riiki tollitavat kaupa toov autojuht kannab tollimaksude raha kaardile ja kui riigist väljudes on kaupa sama palju, lastakse summa kaardilt uuesti vabaks. Kui aga kaup riigis kaduma läheb, on tollimaks riigil kätte saadud.

Pintsak ärijuhi rollis

Just samal ajal Narva maantee kontoris hakkame me üha sagedamini rääkima ka Pintsakust, ristinimega Märt Randojast, kellel on Narva maantee kontori perioodil Proeksperdi arengus väga märkimisväärne roll. Just tema oligi see, kes siin mõni lõik tagasi Tallinna ebaausaid ametnikke otsesõnu telefonis fekaalgurmee lõunalauda suunas. Ta on meie vana tuttav Mustamäe kontori ajast, kes käib pärast sõjaväge end Filosoofiatrustiks nimetava kambaga istumas juba meile tuttavas KBFI-s. Hea ärivaistuga aktiivse tegelasena saab tal niisama jutuajamisest kiiresti villand ning ta alustab tööd farmaatsiatööstuse tootmisettevõttes Kemo-tex, mis tegutseb hambameditsiini valdkonnas tänini. Seal edasi teeb ta oma tädipojaga firma Tigma ja hakkab müüma arvuti-juppe, sealhulgas ka meile. Üsna pea saab Pintsakust aga Olivetti seadmete maaletooja ja esindaja Eestis ning just tänu talle tekivad meie poodide, pangakontorite ja bensiinijaamade külge esimesed Olivetti sularahaautomaadid. Aga automaadid vajavad ennekõike kaarti.

Pintsakule avaneb võimalus osta lahkunud Tarmo Meieri osalus ja temast saab üks Proeksperdi aktsionäridest. Pintsaku üles-

andeks saab uute äriprojektide otsimine, sest selleks hetkeks on ainus järelejäänud tegevusvaldkond, mis firmat elus veel hoiab, FermExpert'i toode.

Nii muutubki see müügimehe hasardi, teadlase taiplikkuse ja rahale reageeriva ärivaistuga Märt Randoja Proeksperdi meeskonna osaks. Märt loobub Olivetti importija rollist.

„Mida sa Proeksperdis nägid? Miks sa oma raha siia töid?” küsin ma talt ükskord pärast ma ei tea mitmendat klaasi.

„Müüsin oma osaluse maha ja tahtsin seda raha kuskile mõistlikult paigutada. Kolm projekti oli. Üks oli mobiiltelefonipood, teine oli Oskando, millega ma enam ei tegele, kuid mis on endiselt täitsa olemas. Kolmandaks paigutasin osa raha siia. Sest mul on Proeksperdi usku.”

„Tegelikult?”

„Kas ei peaks?”

Test Site Estonia

Sellal kui meie Narva maantee kontoris ei valitse just mitte kõige rõõmsamad meeleolud, kus riigihangetel osalemine on riigi käpardliku asjaajamise tõttu maitsnud väga mõru pillina ja ärikliente pole piisavalt, et kõiki oma töötajaid äragi toita, on KBFI keldrist alguse saanud üks teine võimas mõte, mis noore vabariigi IT-ringkondades kulutulena levib. See pole koht, kus Proeksperit oleks võtmerolli mänginud, kuid kindlasti on sellel ideel väga oluline roll Eesti vaba digimõtte arengus, mille kõrval, sees ja kohal me kõik need aastad kohaliku ja hiljem rahvusvahelise IT-taeva satelliitidena tiirelnud oleme.

Seesama Märt Randoja tädipoeg, kellega koos asutati Tigma ja kes juba aastate eest KBFIs püssirohtu valmistas, täisnimega Ott Köstner, on poliitikute ja IT-ettevõtjate peades käima pannud väga omapärase mõtte. See on kujutlus sellest, milline peaks olema Eesti positsioon, bränd ja maine maailma riikide hulgas. See mõte sünnib Otil juba aastaid tagasi, kui Eesti on äsja taasiseisvunud ning Eesti Kongressi majanduskogu Riigikogule esitanud visiooni, milliseid valdkondi on Eestis mõttekas arendada.

Ott, kes meie kontorist ikka aeg-ajalt läbi astub, armastab rääkida ideedest, millega nii IT-mehed kui ka terve Eesti võiks metsiku raha, kuulsuse ja õnne kokku ajada: „Konkurents suurte tööstusriikidega ning iseäranis uute Kagu-Aasia tööstuspiirkondadega Eestil erilisi šansse pole. Eestis ei leidu hulgaliselt odavat tööjõudu, tooraineid ega energiat. Samuti pole meil suurt edu loota põllumajanduse valdkonnas, sest parema kliima ning mullastikuga piirkonnad on meist rahvusvahelises konkurentsiga igal juhul paremal positsioonil. Kõigele lisaks ei ole meil ka suurt lootust, et meie kuus kuud sitta suusailma ja mäed, mis on sama kõrged nagu mõne teise riigi korruselamud, siia mingeid turiste meelitaks. Ja hollywoodilikku meelelahutustööstust ei suuda me samuti luua, sest naeruväärsete ideedega riigikogulasi on kõigest 101 ning enamikul neist puudub erinevalt ülemaailmselt kuulsatel näitlejatest ka igasugune anne. Mis jääb üle? Ainus, mis tööstuse, turismi ja meelelahutuse kõrval ikka veel üha kiiremini areneb, on informaatika ja sellega tihedalt suguluses olev sidevaldkond. Eesti seisukohast on aga veel lähedam, et majandus ja informaatika on majandusharud, mis ei nõua ei odavat tööjõudu, kohapealseid tooraineid või energiat, sobivat kliimat ega avaraid territooriume. Saate aru, meil pole midagi vaja – peale avatud ühiskonna ja ajupotentsiaali...”

„Ja siis me müüme seda?” küsin vahele.

„Mitte ainult ei müü, aga ka jagame inimestega. Eesti on nagu väike mikromaailm suurte globaalturgudele suunatud lahenduste

katsetamiseks. Me võiksime olla katsepolügoon, kui militaristlikult väljenduda.”

„Ajalooliselt oleme olnud siin ühe naabri raskerelvastuse katsepolügooniks küll ja enam,” teen rahvuslikult meelestatud nalja, millest Ott end häirida ei lase.

„Ei, ma ei mõtle seda, ma näen tulevikku, kus niivõrd kiiresti arenevas valdkonnas nagu informaatika kogu innovaatiline arendustegevus miljoni elanikuga ühiskonnas läbi katsetatakse. Eesti oleks sellisel juhul koht, kus just sellise loominguga enne suurtele turgudele minekut kõikvõimalikke kontrollimisi saaks teha.

Raivo Vilu, kes on alati oma mõtetega teistest ees olnud, lisab, kuidas kohe kiiremas järgus oleks vaja võtta kasutusele kontaktivabad auto tehnilised passid, millega saab osta kindlustust, ülevaastust, maksta parkimistasusid ja kindlustusmakseid. Selle nimi võiks olla autokaart, sest see teeb kõike seda sinu eest. Auto. Ise. Mõistad? Kaval nimi. Vilu näol on taas see vilu nägu, kui ta selle mõttega lagedale tuleb.

Läheb mööda mõni nädal, kui Ott annab kogu visioonile nime – Test Site Estonia.

Ta kirjutab ka meedias, kuidas tegemist on kogu riiki hõlmava katsepolügooniga ning et see ei ole kuidagi võrreldav ühegi olemasoleva katsebaasiga, vaid tegemist on täiesti uuelaadse kontseptsiooniga, kus kogu väikeriik muudetakse omanäoliseks teaduspargiks.

„Kõrgtehnoloogia taimelava,” ütleb Vilu.

Pärast Oti idee väljakäimist haaravad sellest kinni ka nn tüüpilised eestlased, kes kostitavad teda vastustega, kuidas ta tahab Eesti maha müüa, kuidas ta on Euroopa sabarakk, kuidas valitsuse salalaborite poolse kiiritamise vastu kaitsevad topeltfooliumist mütsid ja kuidas kaks noort oma pangast just ilma

jäänud pankurit lubasid ideesse investeerida, kui saaks luua Eesti-Panama tööstuskoja, kus me võiks rahvusvahelise koostöö raames katsetada Panamal toodetavat kokaiini oma ööklubides. Võibolla on see ka üks põhjustest, miks progressiivne intelligent ei ole kunagi rahvast oma ideekoosolekutele kaasanud või miks rahva kaasamisel ideed imeliku varjundi saavad.

Esimene vallandamine

Suvest saab sügis ja meile tuleb uus juht. See mees on kahekordse kõrgharidusega rahvatantsija ja see mõjub igati usaldusväärset. Ta on ka mees, kes ilmub meie kontorisse uue värskusena ja saab kabineti, mida me kutsume akvaariumiks selle õhupuuduse, klaasseinte ja sinivalgete ruloocardinate tõttu, millega saab klaasseinu läbipaistmatuks muuta.

Ta on mees, kes tuleb väljastpoolt ja kelle eesmärgiks saab meie uuele tõusule viimine. Ta on tegija. Valdab Excelit ja oskab inimestega rääkida. Ja ta on väga töökas. Ta on alati hommikul kohal ning läheb oma kabinetti.

Mis ma veel oskan öelda? Ühel hetkel avastab raamatupidaja, et meie kontolt on liiga palju raha just sellesama tegevjuhi isiklikule kontole kantud.

„Mis ülekanded need on?” küsivad Suitsuke ja Pintsak, kes on kutsunud mehe juttu ajama neutraalsele pinnale, Raivo Vilu kontorisse KBFI ruumides, kust Proekspert juba aastaid tagasi lahkus.

„Mmm... Eee... See on laen,” vastab tegevjuht.

„Mis laen?”

„Mul oli siin vahepeal raske aeg...” põhjendab tegevjuht.

„Kõigil on raske, aga ma küsisin, mis ülekanded need on?”
„Ma maksan tagasi,” sosistab tegevjuht arglikult.

See on ainult fragment jutust, mis sai otsustavaks, miks koostöö uue tegevjuhiga õige pea katki jääb ning salvestub esimese vallandamisjuhtumina Proeksperdi ajaloos. Kuulsin, et ta oli lepingu lõpetamisel palunud võimalust veel kauemaks tööle jääda, kuna ta naine on rase. Kuidas see aga õigustab ettevõtte raha kõrvale nihverdamist, jääb mulle tänaseni hägasaks. Need ei ole mitte Meister ja Margarita romantilises viletsuses, vaid rase ja rahvatantsija plaanis, mis üritab kaaperdada Proeksperdi kassavoo. Mõned aastad hiljem saab sama mees meedias kuulsa lastekodust raha kantimisega. Tema positiivne mõju Proeksperdi arengule on kaks tema lühikese karjääri jooksul tööle võetud väga andekat tüüpi, kellest peagi saavad ka osanikud.

Rock Summeril esineb sel 1995. aasta suvel Simple Minds. Nende lugu „Don't you forget about me” hakkab mul selle mõttega koos kummitama.

Don't don't don't ya!

Kolimine Nõmme-Kasele

Teate seda olukorda, kui keegi ütleb sulle, et tal on hea uudis ja halb uudis: kumba sa enne kuulda tahad? See on midagi sellist, mis juhtub ka meiega 1996. aastal, kui oleme otsustanud, et Raepanga kallilt rendipinnalt tuleb kibekiiresti jalga lasta, et kahanenud tulude valguses tegevuskulud võimalikult madalal hoida.

See on Randoja, mees miljoni kontaktiga, kes leiab meile ruumid kesklinnast võimalikult kaugel, Nõmmel männipuude igihaljas süleluses hoovimajas aadressil Nõmme-Kase 12. Krundi tänavapoolses küljes on munitsipaalmaja mingi linnaosavalitsuse sotsiaalfunktsiooniga, aga tegelik väärtus asub hoopis hoovis. Esimesena märkad sa aastakümnete eest purpurpunaseks vööbatud kuurilobudikku ja su huultelt lipsab hääletu: „Vau.” Ja sugugi mitte sellepärast, et seal oleks paabuline näha. Süda ütleb vaatepildi peale „Öäkk”, aga hästi vaikselt, sest sa tead väga hästi, kui vähe valikuid sul tegelikult on.

„Kurat, Märt, kuule, see on ju peldik!”

„Peldik on siit paar ust edasi, vasakut kätt, te võite sinna ka serveri panna,” ütleb Pintsak.

Ja võibolla on tal isegi õigus, sest paar ust mööda pimedat koridori edasi kleebib Allan WC uksele tõepoolest klepsu „Intel Inside”.



Selline näeb aastal 2012 välja Nõmme-Kase „orelitehas” välisvaade, mille teisel korrusel asus aastatel 1996–1998 Proeksperdi kontor.

See muldpõranda, võhrupesade ja seinapragudest sisse paistva looduslikul energiaallikal põhineva valgusega puukuur ei ole siiski koht, kus me tööle hakkame. Aga ometi sealsamas kõrval. Jah. Just seesama. Meie uus kodu kannab hüüdnime orelitehas ja on kahekorruseline plekkseintega monstrum, mida peab vana-tehnika austaja René Levoll, kes on kirjutanud ka raamatu „Oreli ehituse ja restaureerimise põhimõtted”. Kuigi seal ühtki orelit vist iial pole ehitatud, jääb see hüüdnimi kohale aastateks külge. See, kuidas Proeksperit tema tehaseruumide rentnikuks saab, on ehk veidi seotud meie progejate kokkupuudete ja kogemustega fermentatsiooniseadmete programmeerimisel. Nimelt tunneb meie tulevane majaperemees, see 58ndal sündinud härra, kes



Proeksperdi poolt 90ndatel kasutatud Nõmme-Kase kontoriruum aastal 2012. Põrandat katab siiani Test Site Estonia arvutimessilt pärit legendaarne roheline mistra.

on õppinud bioloogiat ja keemiat ning kaitsnud Tartu Ülikooli orgaanilise ja bioorgaanilise keemia instituudi juures magistrikraadi, meie vastu mingit erilist poolehoidu. Diplomi järgi on tema erialaks kultuuriväärtuste säilitamine ja võibolla just sellepärast aitabki tema renditav pind meil ellu jääda – et säiliks oluline osa Eesti IT-kultuurist.

Pintsak on kuskilt välja ajanud suure kastiga auto, kuhu laome kogu kontoritäie varandust, sealhulgas ka ühest Soome *lama* pankrotipesast üliodavalt saadud büroomööbli, mille mõned detailid tänaseni alles on. Kolimispäeval selgub, et Narva maanteel kokkupakitavate kastide virm ületab astmes kümme selle

tehnika, mille olime Mustamäe mändide keskelt südalinna toonud. Nüüd Nõmme orelitehasesse liikudes oli see silmnähtav tõestus sellest, et me oleme olnud kasvav ettevõtte. Wallaci kastid, Applikoni kastid, arvutite ja kõikvõimaliku muu tehnika kastid.

Koristajatädi Aino, kes muide on ka meie Kersti sugulane, käib lapiga üle tühjaksjäänud maja laminaatpõrandaid.

„Mis sa pühid, me teeme ise korda kõik,“ pakume kaste välja tassides.

„Mis ma siin ikka pühin, teid ju enam pole... Panka pole, poisse pole, eks mul ole ka siin viimne pääv,“ ütleb Aino nukralt. Ta on juba ligi 80aastane ja näinud elus ära kolme riigi, viie valuuta ja kümnete tööandjate vaheldumise ning valdab lahkumiste kaunist kunsti kogu selle dramaatilisuses.

„Aino, tule meiega Nõmmele,“ teeme ettepaneku.

„Ah mis nüüd mina.“

„Tule, tule.“

„Oeh.“

Mis tähendab tema töölepingut veel mitmeteks pikkadeks aastateks. Värbamised pole meil alati läinud nii libedalt, aga selle teema juurde jõuame veel tagasi. Omasid ei tohi kunagi maha jätta.

Nõmme-Kase kontoris viib tee mööda metallvarbadest keevitatud tuletõrjetreppi, mis kinnitub maja välisseinale, ning hoovis ja vahel ka koridoris on tunne, et tegu võiks olla mõne õudusfilmi võttepäigaga... Selles piirkonnas on südalinnakontorist äärelinna kolinud IT-firma perekonnale midagi õõvastavat ja ilusat üheaegselt. Talvel jäätuvad nii trepp kui ka majani viiv Nõmme-Kase mägi, nii et autoga kontori ette sageli ei pääse. Kokkuhoid kontorikuludelt on meie esimene isiklik ettevõtlusreform parema tuleviku nimel. Vambola on meist ainuke, kes seda asja nii süngetes toonides ei näe:

„Mõelge, kui hea, et me kuhugi Balti jaama taha ei kolinud, siin on ilus männimets, vaikne, puhas õhk, oravakene hüppab puu otsas, linnud laulavad, ümber maja kõlbab isegi neiukesega jalutada. Kõrval kohvikus teevad kokatädid vaat et ainult meie jaoks sellist kodust toitu, et mis sa hing veel oskad tahta?”

Ja see on üks paljudest kordadest, kus Vampsi positiivsus kulub meile kõigile marjaks ära.

Nõmme-Kase kontoris pannakse maha roheline Test Site Estonia Messilt kaasa võetud mistra ning töökohad jaotatakse ära kolme-nelja päris kitsa ruumi vahel.

Huvitaval kombel hakkab äri Nõmme-Kase kontoris taas arenema. Ja „huvitaval kombel” ei ütle ma suusoojaks. Vaadake. Kuuldused Raepanga kiipkaardi arendusest on jõudnud kõikjale ja terve Eesti pangandusringkond teab, et me oleme poisid, kes on panganduses kasutusel oleva tarkvara ja riistvaraga sina peal. Meie poole pöörduvad nii Foreksbank, kes on äsja neelanud alla endise Raepanga, kui ka Maapank ja Hoiupank, et aitaksime neid sularahautomaatide programmeerimisega.

Ühel hommikul tööle tulles ootavad meid kontoris ees välis-temperatuur ja aknaraamiga puruks löödud monitor. Tegu ei ole siiski olnud metsade varjus liikuvate kurikaeltega, vaid tõigaga, et oreli tehase katus annab ära suurema jao serverite, inimeste ja elektriradiaatorite toodetavast energiast. Mis on pannud sulama katusel lasuva lumemassi. Mis omakorda on tekitanud meie akna taha sel esimesel talvel hiiglaslikud mitmesajakilosed jääpurikad. Mis on tol hommikul alla painutanud terve katuseräästa ja lükanud sisse ühe pehkinud raamiga kontoriakna.

Selsamal külmal talvel üritame oma kontori metalltrepist üles vedada ühe kliendi mitu tonni kaaluvat sularahautomaati, aga kuna trepp on pidevalt jääs ja me pole enda füüsilistes võimetes kõige kindlamad, jääb see esialgu alumise korruse garaaži. Sinna

veame ka võrgukaabli ja töö masina testimiseks algab aurava hingeõhu saatel sõna otseses mõttes garaažis.

See ATM on lihtsalt nii neetult raske. Üks meestest, kes juba 1995. aastal Narva maanteel Proeksperdiga liitus, on Andrus Kuus, hüüdnimega AK. Täenduslik samasus Mihhail Kalašnikovi projekteeritud Nõukogude ründeautomaadi AK-47 mudeliga on ilmselge. AK kuulub tänaseni Proeksperdi eliitrelvastuse hulka. Tema on üks nendest, kes selle sularahaautomaadiga ka maadleb. Kõnealusel ATMil on kommunikatsioonimoodulitega mingi probleem ja ATMi sees töötab päris kallid tarkvara. Pankuritele ütleb AK, et toimiv tarkvara on installitud, aga et see legaalne oleks, peavad pankurid ka litsentsid ostma. Aga pankurid ei saa täpselt aru.

Ja ühel hetkel seisabki panga delegatsioon ümber meie sularahaautomaadi. Ja need ei ole sellised pankurid, nagu me täna ette kujutame. Mõned olid need pankurid, kellel oli raha – mehed vatijopede ja kirsadega. Teised olid need, kes olid pintsakute ja vuntsideta ning hästi lõhnastatud noored, kellel oli ambitsioon olla asja juures.

„Kas ikka on vaja, kui me sellest kellelegi ei räägi?”

„Loomulikult on vaja, muidu ei ole seaduslik,” kinnitame omalt poolt.

Kuid ajalugu teab, et veel aastaid jooksid selle nüüdseks kaduvikuteed läinud panga sularahaautomaadid piraattarkvara peal.

Mulle meeldib mõelda, et ka meil on õigus Microsofti ja Apple'i kombel ilma liialdamata väita, et kunagi olime me poisid all garaažis. Tõtt-õelda küll võtsime sularahaautomaadi tema hingeeluga lähemalt tutvumiseks ühel päeval neljaks tükiks lahti, tassisime trepist üles ja panime kontoriruumides taas kokku. All kadus nett pidevalt ära, kuna sinna veetud võrk oli kokku pandud mitmest tükist, ja lisaks välistemperatuurile polnud koht garaažis

ka kõige turvalisem. Turvalisust aga nõudsid meie koostöölepingud pangaga.

Mitte keegi ei saa siiski öelda, et me pole alustanud garaažist. Vähemalt ühe sularahamasinaga. Kõlab ägedalt? Ongi äge.

Nõmme-Kase kontorinurgas pesitseb sel hetkel veel üks tegija tüüp, kes esialgu kellelegi silma ei jää. Tema nimi on Jaanus Loo ja ta on just tööle tulnud Raivo Vilu käendusel. Jaanus satub oma sõprade kaudu Proeksperdiga kokku ikka sealsamas Mustamäel KBFI punaste seintega majas. Tema tööandjaks olnud riigiettevõtte likvideeritakse ja tal on igav. Igav on tal sellepärast, et palk jooksis endiselt edasi ja tööleminekuks hädavajadust just kui ei ole. Firma, kuhu ta igavuse peletamiseks sõprade juurde progema läheb, on KBFI keldris asuv Interpluss, kus kõik olid karjas ühes toas ja kirjutasid oma väikeste ekraanide taga midagi salapärast. Samuti KBFI koridorides liikuv Raivo Vilu on aga mees, kes teda üsna pea märkab.

„Tere, Raivo Vilu mina.”

„Tere, Jaanus,” ütleb Loo ja ulatab terekäe.

„Mis sa teed, Pascalit teed?”

„Teen.”

„Lahe,” ütleb Vilu, „see on väga hea,” ja tatsab minema. Kuid sellega nende sõprus alles algab. Sest juba järgmine päev tuleb Vilu tagasi, justkui midagi kripeldaks.

„MapInfot ka oskad?”

„Oskan.”

„Väga hea, siis hakkad seda tegema, see on väga hea,” heidab Vilu helki uuele perspektiivile.

Ja nagu igas heas muinasjutus ilmub mööda pikki koridore Vilu Jaanuse laua juurde ka kolmandal päeval. Seekord tuleb ta küsima C++ kohta. Jaanus, andekas, nagu ta on, vastab jaatavalt.

„Vohh! Tead, sa mine Nõmme-Kasesse. Seal on meil üks tubli

grupp. Proekspert nimeks. Poisid teevad kõrgtehnoloogilisi ekspertsüsteeme ja hüperreaalset multimeediat. Ja praegu on BioXpert 2 vaja üle võtta, sest töökäsi ei jagu ja Hollandist on klient ukse taga!”

Päris omaks võetakse Jaanus aasta pärast. Nagu paljudes teisteski firmades saab ka Proekspertdis sellest aru nii, et ühel hommikul julgeb keegi sind mõnitada. Mõnega juhtub see varem, mõnega hiljem. Mõni jääbki oma hetke ootama. Jaanuse lugu on aga taas kord seotud erkroheline mistravaiba, öise töö ja pideva näljaga. Nimelt on Jaanus ostnud tööle kartulivahvleid – noh, hea hommikul krõbistada või nii.

Hommikul tuleb ja vahvlid on kadunud.

Alles mõne aja pärast ilmub Nõmme-Kase rohelise messivai-baga elavdatud tagatoast unine Vambola Kotkas ja ringutab:

„Kurat, ma eile vaatasin, et jube sitad vahvlid sokutanud, et ise küll selliseid ei ostaks.”

Tiigrihüppe süünd

Sellal, kui Nõmme-Kase tänaval meie äri taas üha suuremaid mõõtmeid võtab, hakkab ühiskonnas kirgi kütma Tiigrihüppe idee. Tiigri enda jutu järgi võib selle alguseks pidada 1996. aastat, mil tollane Eesti suursaadik Ameerika Ühendriikides Toomas Hendrik Ilves ja haridusminister Jaak Aaviksoo algatavad mõttevahetuse, mille kohaselt uus info- ja sidetehnoloogia ei muuda üksnes elukorraldust, vaid ka kogu haridusparadigmat. Sümboliseerimaks kavandatavaid radikaalseid muutusi ja tehnoloogilist hüppe Eestis saab programm Aasia majandushiidude eeskujul nimeks Tiigrihüpe. 21. veebruaril 1996. aastal kuulutab presi-

dent Lennart Meri pöördumisega riigiteleviisioonis Tiigrihüppe projekti ametlikult avatuks ning selle esimeseks eesmärgiks saab koolide interneti ja arvutitega varustamine.

Test Site Reaalsus

Ka kõik see, mis Test Site Estonia kohta varem öeldud, mõeldud ja unistatud on, maandub reaalsuse pinnale 1996. aasta aprillis Tallinna Näituste paviljonis Pirita teel. See on arvutimesse, mis kannab nime Kompuuter '96, aga seekord on kogu messi kontseptsioon rajatud võrkudele ning selle taustal on tunda Test Site Estonia vaimsust.

„Tööle hakkavad bürood ja kauplused, kool ning kodu, käibib elektronraha ning kõik on ühendatud interneti,“ kinnitab Ott Kõstner veel enne messi toimumist Eesti Päevalehes ja lisab: „Hea oleks, kui lisaks tõisele keskkonnale oleks esindatud inimeste vaba aja veetmise viisid ning kultuur – on ju Test Site Estonia idee lõppkokkuvõttes rohkem üldkultuuriline projekt.“

Ott ei tea siis veel, et juba samal messil käib haridusminister Jaak Aaviksoo välja plaani küsida valitsuse uue aasta eelarvest 40 miljonit krooni koolide arvutitega varustamiseks. Aasta hiljem antakse 35. Tegu on märgilise kõnega Eesti IT eduloo stardipakul. Tiigrihüpe sünnib, kuid Test Site Estonia peab riiklike prioriteetide nimekirjast taanduma.

Arvutimesse, nii ka see 1996. aasta oma, on toonasel ajal IT-inimesele tähtsam kui 19. sajandi talumehele laulupidu. Klienditoe telefonid vaikivad, töötajad vennastuvad, 164 ettevõtet hingab ühises rütmis Pirita messikeskuse kõrgete lagede all. Ajalehtedes

ilmuvad kogu mitmepäevase messi vältel lood, kuidas rahulolematud kontoriseadmete, telefoniside või internetiteenuse pakkujate kliendid ei suuda tabada ühtki tehnikut, kes neile *restart*'i soovitaks, ühtki müügimeest, kes toonereid müüks, ühtki patsiga poissi, kes selgitaks, et kui arvuti on laua peal, mis kast see siis seal laua all on.

„Probleemi ei olnud. Pärast messi said kõik tellimused täidetud, kui poisid kaineks said,“ kommenteerib tundmatuks jääda sooviv tehnik riigi monopoolsest sideettevõttest.

Pärast arvutimessi palutakse osalejatel täita ankeet, milles kutsutakse hindama arvutimessi mõju osalejate äri- ja mainekuvandile. Meie äri- mõjub positiivselt kaks muutujat: Andrus Kuus ja Vallo Vain, kes müüvad meie boksis Johansonide karikatuuriga pusasid, millel on kujutatud üleelusuuruste peadega



Proeksperti töötajad Andrus Kuus ja Vallo Vain 1996. aasta arvutimessil pusasid müümas.

suursaadik Toomas Hendrik Ilves ja president Lennart Meri käsikäes tantsimas, juures kiri „Internetti keerutades kiirelt möödub öö”, ning messikeskuse põrandat katnud üle 100ruutmeetrine roheline vaipkate, mille me pärast messi lõppu korraldajate lahel loal oma Nõmme-Kase kontorisse viime ja mis väiksemate tükkidena tee nii mõnessegi suvekodusse leidis. Üks pusa maksis 100 krooni ja need said kiiresti otsa.

Aastaid hiljem ütleb mulle seesama Andrus Kuus:

„Ma pole nüüd kindel, kas just see mess meie ärile jube positiivselt mõjus. Kui miski mõjus positiivselt, siis see, et Test Site Estonia seltskond omavahel lävis – tutvuti ja tunti ennast nagu mingi ühise eesmärgi nimel tegutsemas või nii. Mingit otsest äriolist kasu küll polnud. See pusamüük oli minu meelest ka rohkem mingi Pintsaku nali või poliitiline satiir. Ja kui Proeksperdi ärist rääkida, siis pigem võis kasu olla sellest, kui Pintsak ja Suitsuke kellegagi koos seal kohvi jõid. Sellel ajal oli iga firma rohkem omaette nurgas nokitseja ja Eesti IT oli põhiliselt raamatupidamisprogrammide ja arvutite ehitamine ja müük. Tagantjärele on seda sündmust kerge ületähtsustada.”

Ankeedis oli eraldi lahter ka ettepanekutele, mida Eesti IT-eliit soovib näha eelseisvatel arvutimessidel. Me ei ütle, et soovime rohkem või põhjalikumaid koostöökontakte või äriväljavaateid. Me ütleme:

„Lühemad seelikud Microlinki tüdrukutele!”

„Keeratava korgiga veinid!”

„Külmkappe juurde!”

„Roheline mistra põrandal oli liiga intensiivne, palun rahulikumat tooni põrandakatteid.”

Kõrvalepõikena ja kõigi meie vanade sõprade austuseks pean ütlema, et arvutimessid pole tol ajal ainsad IT-elu suursündmused. Näiteks aasta varem, augustis 1995, toimub Pärnu lähedal OK Festi nime kandev üritus, kuhu tulevad kokku paljud selle

aja arvutihiiud. Ent kui aus olla, on see messikeskuses toimunuga võrreldes tagasihoidlik ja arutelule orienteeritud üritus.

Ma ei tea tänaseni, kas see oli meie äge boks arvutimessil, meie hiire ja juustutükiga reklaam, mis kõikjal messimaterjalides ilmus, meie asutaja Raivo Vilu väsimatu lobitöö või juba enne messi Proeksperdi nime ümber Raekaardi arendusega seoses ringelnud kuuldused meist kui poistest, kes on võimelised C-koodiga imet tegema, aga ma tean, et kuidagi hakkas olukord muutuma. Meile tuli päring riigisektorist.

Ma ei saa öelda, et me oleks unustanud, kuidas meile ei meeldinud riigiga asju ajada. Või kuidas me lubasime, et me sellega



Proeksperdi reklaam Test Site Estonia materjalides aastal 1996. Reklaam töötati algselt välja Jaapani fermenteritootja reklaambrošüüri jaoks, et tutvustada Proeksperdi kirjutatud programmi FermExpert.

enam kunagi ei tegele. Ja võib olla, et me olekski ka selle ärkava ärivõimaluse juba peaaegu perse saatnud, kui aga Randoja poleks öelnud: „Saate aru, sõbrad, ei saa teha kapi taga oma asja ja oodata, et keegi tuleb ja tellib mingi vägeva asja. Sest niikaua kui me ootame, ei ole meil enam millegi eest isegi konjakit osta.”

Ja tema jutul on jumet.

See klient saabub tumedate klaasidega vanas Ford Escortis, mis ei erine palju sellest, mida said lubada endale tolle aja rullnokad. Tegu on Kaitsejõudude Peastaabile kuuluva masinaga, mis on saadud humanitaarabi korras kuskilt Kesk-Euroopa riigist.

Projekt kuulutatakse algusest peale ülimalt rangeks riigisaladuseks ja kõik andmetega kokku puutuvad osalised vanuvad üksteisele kõikvõimalikes formaatides igavest truudust. Projekti eesmärk on kaardistada kõik toimivad protsessid Eesti Kaitsejõududes. Muu hulgas on vaja saada ülevaade Nõukogude vägedest mahajäänu kohta ning kaitsepolitsei eriloaga pääseme selle projekti kaudu süstematiseerima Eesti riigi suurimaid saladusi. Miks? Sest vaja on luua mingi elementaarnegi kord ja kaose korrastamises on kõige paremad alati just IT-insenerid. Miks nii, võivad mõned uudishimulikud jätkuvalt küsida. Ega õiget vastust ei ole. Võibolla selle pärast, et süsteemsuse nõue ka kõige madalamates mõtteprotsessides on meie jaoks kaasa sündinud. Või sellepärast, et me ei armasta prognoosimatut süsteemitust.

Igal juhul on see Proeksperdi jaoks märgiline projekt, kuna hakkame tegema analüüsi, kuidas peastaap toimib protsesside mõttes. Samatüübiline tegevus aitab Andres Haavelil aastaid hiljem välja arendada terve majandustarkvara ja ärianalüüsi suuna Business Intelligence.

Poliitika hammasrataste vahel

Aga nagu ma juba ka mainisin, on riigiga asjade ajamisel käinud alati kaasas mingi sõnulseletamatu sitasöömise needus. Nii juhtub ka seekord. Kaitseministeeriumi kantsleriks saab Robert Lepikson, kes seab kahtluse alla tema eelkäija tehtud otsuse sellise projekti tellimiseks. Lepikson teatab, et ministeeriumit pole piisaval määral kaasatud ja sellega on rikutud riigisaladuste käitlemise põhimõtteid ning Proekspert selle juba lõpuni viidud projekti eest raha ei saa.

Ja siis leiab aset Pintsaku (kelle hüüdnimi on ainus, mis teda diplomaatiliste pingutustega võiks seostada) teine kuulus kliendi persesaatmise kõne.

„Robert, vaata. Meil on leping ja töö esimene etapp on juba tehtud.”

Teiselt poolt toru kostab tõenäoliselt mingi selgitus, mis ei rahulda Randojat, kes pole konflikte kunagi sugugi peljanud.

„Vaata, meil on üks kapp Nõmme-Kases, mis on täis salastatud dokumentide koopiaid, saad aru?”

Mida teiselt poolt vastatakse, võime vaid oletada, aga Randoja ütleb:

„Meil on teilt saada 300 000 krooni, ma olen Koonderakonnaga rääkinud, nad teavad. Tiit Vähi teab, et meil on see leping.”

Vaikus.

Kapo killerid meie kontorit maha ei põleta. Asjad arenevad hoopis nii, et aasta hiljem saab Lepikson endale erastatud Paldiski sadama ja ambitsioonid nihkuvad Proeksperdi projektilt mujale. Uue kantsleri saabumisega saame oma 300 000 kätte.

Riigiga äri. Jah. Ei iial enam. Aga nagu igas suures raamatus jõuame ka meie seda kolm korda enne eitada, kui õhtu kätte jõuab.

Mängimiskeeld

Nõmme-Kase maja teisel korrusel tegutseb lisaks Proeksperdile veel firma nimega 3K Grupp ja ehk on see vennalik naabrinagin, kuid me ei armasta oma naabreid just liiga palju, sest koridorinaabrite seltskondlikkus võib vahel häirivaks muutuda. Eriti just siis, kui nad Proeksperdi kontorisse just kõige kiiremal pärastlõunasel mängu... ptüi, vabandust, *back-back-back-back-backspace* TÖÖ ajal ja hakkavad juttu ajama. Näiteks ühel hetkel kell 11. Hommikul. Või teisel hetkel kell neli. Pärastlõunal. Ja mitte, et me ei oleks oma arvuteid töötegemise kõrval ka kõige muuks kasutanud, ja mitte, et me ei oleks katsetanud pea igat populaarsemat välja tulnud arvutimängu, tundub ebaõiglane, et kõrvalseisjad seda üle tähtsustama kippusid.

Nii küsivad meie pankuritest kliendid ühel järjekordsel esitlusel: „Pakkumine on teil krõbe, aga palju te selle tunnitasu eest iga päev töö juures mängite?”

Kus siis veel? Loomulikult töö juures, sest siin on kordades parem arvuti kui kodus. Ja mängimine hoiab meeled erksana. Ja üldsegi, kui me juba eneseõigustuse lähtekoodi piilume, on seal ka rida, mis ütleb, et näiteks suitsetajad teevad aastas nädal aega vähem tööd. Kurat, mul tuli just üks lahe asi meelde. Selle nimi on:

Suitsetamise vastane mäng

Nimelt hakkab Vambola Kotkas ühel hetkel õige tihti kohutama Tervise Arengu Instituudi (mille eelkäija paikneb Nõmme-Kase kontorist üle pargi ja Vabaduse puiestee) inimesega, kelle kaudu avaneb võimalus kasutada rahvatervise arenguks mõeldud vahendeid. Meie ülesandeks saab programmeerida ja kujundada suitsetamisvastane mäng noortele.

„Ärge muretsege, me teeme selle kahe nädalaga valmis, me oleme mänguspetsid,” ütleb Vamps konjaki kõrvale.

„Oled sa kindel, me mõtleme ikka sellist interaktiivset ja kaasahaaravat...”

„Vabalt. Me tegime kaasahaarava Raekaardi kolme kuuga,” kinnitab Vamps uuesti. Konjak pärineb Proeksperdi klaasustega kapist...

„Aga see on vaja teha nullist.”

„„Age of Empires” tehti ka nullist ja kannatab mängida küll, raudselt teeme ära, pole stressi!” lubab Vamps kliendile, sest tal on alati olnud usku projektidesse, mis võimaldavad katsetada midagi uut. Ja 100 000 Eesti krooni, mida mängu eest pakutakse, on tollal tõsiseltvõetav raha. Aga osalt hea seltskonna ja suuremalt osalt joodud konjaki pärast ei räägi Vamps järgmisel päeval sõpradele sõnagi sellest, et Proekspert sellise töö teha on võtnud. Mingil hetkel tuleb muidugi päevavalgele, et selline projekt meid hapuksminekuga ähvardab. Alles viimasel hetkel, kui täht-aeg mängu üleandmiseks hakkab lähenema, võtavad Suitsuke ja Allan asja käsile ja progevad selle kahe nädalaga valmis. Mängu disain tuleb vanalt sõbralt ja kliendilt Sulo Muldialt, kes pärast Raepanga elu reklaamiärisse on siirdunud.



Allani bussijuhist isa oli kuulnud, et TPIs hakatakse õpetama tööstus-elektronikat. 1993. aastal, mil Allan koos teistega Proeksperti üles ehitama hakkas, õppis ta ise veel ülikoolis. Allan on olnud Proeksperdis nii programmeerija, projektijuht kui ka nõukogu ja juhatuse liige.

Mäng ise on selline, et üks noor kutt tõmbab suitsu ja nurga tagant ilmuvad erinevad inimesed. Kui tuleb õpetaja või lapsevanem, peab korruga vajutama kahte nuppu, mille peale peidab poiss suitsu selja taha ära. Kui lapsevanem suitsu märkab, saad karistuseks valikvastustega küsimuse. Edetabelisse saab mängu kiire lõpetamise eest. Pole just „Age of Empires”, aga esimene mäng Proeksperdi portfoolios on sündinud.

Nõmme-Kase argipäev

Proeksperdi töötajate arv on 1998. aastaks kasvanud viieteistkümmeni. See on põnev ja vabameelne aeg, kus turult saadud tagasilöökide valguses vastu võetud põnevad ühekordsed projektid annavad meile eneseusku ja piisava kogemuse veendumaks, et saame hakkama millega tahes. Ujume igast olukorrast välja. Elame kõik ajad üle. Võtame kõik tööd vastu. Ja teeme ära!

Tööajast kinnipidamisest on olulisem see, et asjad oleks tehtud. Ja sellest, et asjad oleks tehtud, on olulisem ainult see, et oleks lahe. Just sel põhjusel lähevadki Vamps ja AK sageli õhtupoolikul kodu asemel Vabaduse puistee bensiinjaama konjaki järele, et siis ööseks tagasi Nõmme-Kasele liikuda.

Sel perioodil võib juhtuda ka nii, et kui meie Külli, kes hiljem raamatupidajast finantsjuhiks sirgub, värske, kauni, särasilmse ja väljapuhanuna kontoris ilmub, end oma väikese monitori ette sätib, hakkab veel enne, kui kuvar helendama lööb, nurgas iseenesest liikuma hiiglaslik arvutimessilt pärit roheline vaibarull. Külli süda tõmbub õudusest krampi. Hetke pärast hakkab paistma Vambola juuksepahmakas. Ja siis Vamps ise. Juhtub ka seda, et ööseks valvesse pandud kontoris on ununenud mõni kolleeg ja kui turvamehed taskulampidega häiret andnud kontoris sisenevad, leiavad nad eest teatud piinliku ja üksiolemist eeldava vaatepildi.

„Ma siin vaatasin ee... ega mul puuki ei ole kuskil.”

Vabandust.

Ühe teise pärastpäevase peo käigus sisselukustatud kolleeg ronib välja aknast, hüppab lähima männi külge ja libistab end

kõigi okste kiuste mööda tüve maapinnale. Ja siis veel vähemalt ühel korral teab ajalugu rääkida kliendist, kes kutsutakse küll kontorisse kohtumisele, kuid kellega peetav koosolek toimub hoovi peal, kuna tundub, et edaspidisele suhtele oleks parem, kui kliendi silmad teisel korrusel toimuvat ei näeks.

Kui taas tõele au anda, siis tegelikult olid ajad palju viisakamad, kui mu jutust mulje jääb. Nõmme-Kases ei toimunud mingit meeletut läbu, nagu siin võiks arvata. Jah, olid korrad, kui me näiteks Valloga jäime kauemaks koroonat mängima või jõime Vinteri Brasiiliast toodud puskarit ning pärast läksime edasi linna. Või sõitsime Vampsi juurde ja jõime seal konjakit. Aga mingit pöörast pillerkaart nüüd küll ei toimunud.

Selle tõestuseks on kasvõi see, et sel perioodil saame teatud ka hämmastavalt palju eriilmelisi projekte, millest kõigil on Proeksperdi arengus oma oluline roll. Soome Karhu-nimelisele merebioloogiaettevõttele teeme satelliidipilti analüüsiva tarkvara, mis aitab kindlaks määrata vetikate asukohta ja hulka mis tahes mere piirkonnas. Uut tüüpi positsioneerimistarkvara hakkame arendama ka turvafirmale Claudia, kus eesmärgiks on autode positsioneerimine reaalajas. Allan Poolal õnnestub Regiost välja kaubelda ka kaardi põhi, kuid maakera kumeruse tõttu tekkiv arvutusviga jätab punkti ebatäpseks. Sellest tulevikus arendatav SeeMe rakendus on sugulane ka teise projektiga, mille eesmärk on kaugsõiduveokite kütusekulude mõõtmine kaugjälgimisseadme abil. Algul on kaugsõiduautojuhid vägagi abivalmis, kuid niipea kui nad mõistavad, et aitavad meil vabatahtlikult arendada süsteemi, mis nende varastatud kütuseliitreid jälgida oskab, saadavad mehed meid lihtsalt perse: „Aretage oma kaadervärki mujal!”

Kas ma saksa tšikist olen juba rääkinud? Ei ole vist. Meist on selleks ajaks kuulnud ka üks saksa tüdruk, kes saadab meile oma

sooviavalduse tööle asuda ja CV. Mis kõige naljakam, ja kõiki šovinistlikke eelarvamusi kõrvale jätmata, selgub, et ta on väga hea progeja. Algul viime talle tööd koju flopiketaste peal. Ta on Eestis juba mõned aastad elanud ja oskab ka väga hästi eesti keelt. „Nojaa, ma siin ise kompileerisin Linuxi kernelit, mul arvuti on vähe lahti,“ selgitab ta sõbralikult, kui ma ta laual vilkuvaid emaplaate üllatunult vaatama jään.

Mäletan, et proovitööks tuli tal võtta Windowsi kaardimäng „Black Jack“ ja kasutada Windowsi komponente, mis neid kaarte näitavad. Ta jääb meile tööle kaheks aastaks, aga sama kiirelt, kui ta tuli, teeb ta ühel hetkel ka otsuse IT-valdkonnaga lõpp-
arve teha ning asuda õppima loomaarstiks. Tütarlaps astub Eesti Põllumajandusülikooli, mis tänaseks kannab Eesti Maaülikooli nimetust. Kuigi ta on totaalselt andekas progeja. Mida me sellest õpime? Et tuleb olla eelarvamustevaba. Võtta omaks võõrast. Võtta vabalt. Ja oodata elult kõike, mis pole kirjeldatud võimatuks.

Ja võimatust rääkides – seisab ühel päeval Nõmme-Kase kontori ukssel pruunisilmne särava naeratusega päikesepoiss. See Calvin Kleini ülikond pole mingi tavaline pintsak. See räägib lugu mehest, kes on elu näinud.

„Noh, tsau, mis teete siin, progete ikka või?“ küsib CK.

Vaatame külalist, kes on kõigest hoolimata kuidagi tuttav ja toob meile meelde mõne aasta taguse hiilguse südalinna kontoris, aja, kui arvasime, et siin valdkonnas tuleb kõik kätte lihtsalt.

See läheb Proeksperdi ajalukku kui päev, kus Ove Tüksamel on tagasi. Siinsamas. Pangandusest progemise juurde naasnuna. Seistes ukssel nagu võlur Vennaskonna laulus, mis annab sõnatult aimu meie uute esseisvate äriseikluste algusest.

Soovituste jõud

Aga enne veel, kui pidevalt muutunud pangandusmaailmas karastunud Ove Tüksammel Proeksperdiga ametlikult taasliitub, juhtub nii mõningaidki määravaid asju.

Üks asjadest, mis juhtub, on laitmatu ärietiketiga inglise här-
rasmees nimega Peter Woolsey. Ta saabub Eestisse Euroopa
Komisjoni delegatsiooniga hindama Eesti sobivust Euroopa
Liitu, tal on kaasas üleeuroopaline kogemus ja kontaktid ning
soov muuta inglise ideed, Eestis leiduvad kompetentsid ja tema
enda isiklik karisma rikkamate põhjamaariikide impordiartiklids.

See on üks suvepäev üheksakümnendate Tallinnas, kui ta
astub Finnairi lennukist maha ning, oodates bussi, mis teda ter-
minali „Mr Peter Woolsey” sildiga ootava saatkonna autojuhi
juurde toimetaks, tunneb ta Tallinnale iseloomulikku lõhna.
Suvine asfalt, lennukikütuse hõng ja vihmajärgselt lõhnav muru
räägivad sõnatult elujõust ja saavutusvajadusest, mis seda siirde-
ühiskonna väikest pealinna kirjeldavad. Ta seisab ja tema jaht-
klubipintsaku kuldsed mansetinööbid helendavad päikesekiirtes
nagu ka see Armani kotkas tema isikliku turvamehe tumedatel
prillisangadel.

Woolsey peas on küpsenud plaan müüa Põhjamaa tele-
komile tarkvara, mida Inglismaal juba kasutatakse. Ta on seda
suve oodanud ning tema diplomaadikohvris on juba valmis nii
Kentmanni tänaval USA saatkonna majas asuva Briti saatkonna
koostatud IT-ürituste kalender kui ka info parimate restoranide ja
hotellide kohta, mida sel väiksel Läänemere-äärsel krundil leida
võib. Nüüd on tal vaja leida vaid progejad, kas Eestist, Lätist või
Leedust, kes oleks piisavalt lähedal, et üle valguskaabli Skandi-
naaviaga suhelda.

1997. aasta arvutimess ei ole küll enam see, mis ta oli Test Site Estonia ja Tiigrihüppe sünniaegadel, kuid kui Peter Woolsey oma Mercedes-Benzi Pirital Eesti Näituste paviljoni ette pargib ja plekkkangaari meenutavasse messihalli siseneb, on sinna kogunenud ikkagi arvestatav kogus Eesti IT suurtegijaid. Ja väike- tegijaid. Ja edasimüüjaid.

„Kust ma leiaksin Eesti parimad programmeerijad?” on Woolsey peamine küsimus. Ta uurib seda kümnetest messiboksi- dest, end mitte üldse häbenedes, sest see on tema loomus – teha enne kliendi juurde minekut ära kodutöö. Nimi, mis talle mitmelt poolt vastu kajab, on Proekspert.

„Kes võiks olla Eesti parim C-keele asjatundja?” on Woolsey järgmine küsimus.

„Andrus Suitsu sealtsamast Proekspersist,” vastavad isegi tol- lased konkurendid.

Müügi maitse

Kodutöö äratagemises ei olnud aga kõige paremad just need- samad meie loo selleks hetkeks juba tuntud ja tunnustatud pea- kangelased. Umbes samal ajal, kui Peter Woolsey mööda Eestit programmeerijaid otsib, kohtuvad linna teises otsas ühe kind- lustusseltsi koosolekuruumis Proeksperti asutaja ja professor Raivo Vilu, programmeerija Andrus Suitsu ja projektijuht Allan Poola. Juba alates päris algusest on nad kõik ühed Proeksperti omanikest ning esindavad ettevõtet kõigi oma parimate teadmiste- ga. Aga mida meie kolm mainitud tegelast veel ei märka, on see, et teisel pool nõupidamislaua istuja jaoks jääb kirjeldatav

andmeladu ja pakutava tarkvaralahenduse väärtus keeruliseks, tehnokraatlikuks ja arusaamatuks.

Tema, kes ta istub seal teisel pool lauda, ei ole sellel hetkel veel üks nende hulgast.

„Palun öelge, mida te müüte, mida see teeb ja miks see mulle kasulik on,” ütleb end kindlustusseltsis vägagi koduselt tundev mees teiselt poolt lauda ja lisab: „Siis võime edasi mõelda.”

Proeksperdi tiimiga on kaasas ka Soome müügiguru Harry Piela, kes juhhib teema kiirelt pehmetele nurgatagustele – ta hakkab rääkima innovatsioonist ja sellest, kuidas tema oli vaat et peaosaline Soome vabariigi esimese prototüüp mobiilikõne juures, mille meedia jaoks tegi küll president, aga tema oli lähedal kaubikus ja hoidis antenni, et side ikka leviks. Et müügimehi paremini tundma õpiksite, võin teile öelda, et igal koosolekul, kus teile üritatakse midagi müüa ja müügimees hakkab rääkima lõbusaid lookesi, on see märk sellest, et argumentid on otsas ja tal on vesi ahjus. Ma ei tea, kas Marek Strandberg on kunagi nimetanud koosolekuhuumorit endorfiinpüüniseks, aga sisuliselt see seda just on. Naer tõstab endorfiinide taset ajus, hajutab su tähelepanu ja tõstab heaolutunnet, just selle harjal tuleb koosolekul tellimuse teostamise vastasseis murda. Harry Piela teab seda. Peter Woolsey teab seda.

Vestluspartner aga ei tea ja peatab esitluse entusiasmi:

„Kindlustuses on olemas kolm vaala. Poliiside müük, kahju käsitlus ja riskide haldamine. Sellest tuleneb ka tootestamine ja sealt edasi kujunevad hinnaloogikad. Keegi ei taha olla sellise kindlustusseltsi klient, kus poliisi saad osta, aga kahjusid ei hüvitata. Mind huvitab, kuidas need andmed aitavad mu kolme vaala. Mitte, kuidas need töötavad. Palun rääkige mulle lugu minu kolmest vaalast, mitte tehnika poolest.”

„Kuradi turundajad,” mõtleb Poola.

„Siit ei tule seda milli,” mõtleb Suitsu.

Raivo Vilu aga vaatab aknast välja ja mõtleb samuti kümnestest kuuendas astmes:

„54 miljonit aastat tagasi olid vaalalised jõehobude sugulased. Nad jõudsid vette umbes, hmmm, 50 miljonit aastat tagasi. Vaat nii. Vaal oli innovatsioon. Hea paralleel, selles pruugib olla sisu. Meil on vaala vaja. Kes siugleks ja müüks.”

Mees, kes teisel pool lauda vaaladest räägib, on Andres Haavel, lahendustele orienteeritud ja arstide perekonnast pärinevana ka äritegevuse valutavaid kohti ravima õppinud analüütik. Andres on tulevane Proeksperdi Business Intelligence'i ärianalüüsi tegevussuuna arendaja, juht ja isa.

Sellest koosolekust aga äri käima ei lähe. Sest Haavel ei lähe käima sellest liigtehnilisest esitlusest, mida kodumaa parimad progejad talle pakuvad. Koostööni Proeksperdiga kulub tal veel kaks aastat. Et teha siis seda, mida tol korral seal kindlustusfirma koosolekutoas ei teinud ei Raivo Vilu, Andrus Suitsu ega Allan Poola. Ta müüb lihtsalt ja arusaadavalt lahendusi, kui tahes keerukad need ka poleks. Ja räägib endiselt kolmest vaalast, mille kindlustusäri rajaneb.

Koosolekuruumist väljudes ütleb Poola poistele:

„Müümine on selle töö juures see kõige kõvem keberniit, me peaks selle kuidagi *outsource*'ima.”

„Oodake kümme aastat, kõik tulevad varsti järele selle andmeanalüüsiga,” ütleb Vilu, „küll see minema hakkab.”

Sybase, mille andmelao ideoloogiat Proeksperit kindlustusele maha püüab müüa, on üks esimesi maailmakontserne, kellega Proeksperit sõlmib nii-öelda edasimüügilepingu, mille kaudu ta muutub edasimüüjaks kellegi teise loodud tootele. See on energiatõhususe küsimus äris. Kui sul on valida, kas arendada välja oma toodet, kulutades sinna 20 000 töötundi, mida sul ei ole, või

leida keegi, kes on selle 20 000 töötundi juba arendusse panustanud, ning pakkuda talle koostööd müügivõimendusena, ütleb iga lühemgi analüüs, et koostöö aluseks on mõistlikud eeldused loodud. Aga mida teha siis, kui sa oled sisuliselt liiga hea. Kui sa ei ole sündinud müüma. Kui su loomuses on seista oma sõnade taga ja teha suu lahti alles siis, kui toode on valmis? Siis oled endiselt olukorras, kus sul on vaja müügimeest. Müügimeeste ja progejate töö erinevustest jõuame varsti ka põhjalikumalt rääkida.

Woolsey võtab hoogu

Woolsey, kellega me juba lennujaamas tutvusime, see esmapilgul lausa salapärasena näiv briti härrasmees, tutvustab end üha enamates seltskondades, kus võib leiduda mis tahes valdkonna spetsialiste. Ta käib lisaks Eestile pidevalt ka Lätis ja Leedus, aga naaberriigid ei imponeeri talle sugugi sama palju kui Eesti.

„Kuula seda,” loeb Poola ühel hommikul kontoris ette Financial Timesi artiklit:

„Eesti on parim paik äri tegemiseks. Eesti maksusüsteem koos infrastruktuuri, efektiivsuse ja *can do* suhtumisega on ideaalne. Eesti ilu seisneb selles, et eestlased on aru saanud, et ainus viis saada investeringuid on teha nende tegemine tõeliselt atraktiivseks.” Või vähemalt nii räägib siin keegi Peter Woolsey, kes usub, et Eesti IT kompetentsid on vabalt müüdavad Skandinaavia tehnoloogiahiidudele.

„Meil on selle mehe kontakti vaja,” mõtleb Poola.

„Neid vuusleid on siin igasuguseid käinud,” toriseb Vambola, kes pole kunagi eriti müügimeeste usku olnud. Mehed, kes aja-

vad igasuguste oskuste puudumisest hoolimata taga suurt vaheltkasu, ei saa pikas perspektiivis kuidagi kasulikud olla.

Aga räägime Peter Woolseyst pisut lähemalt. Esimesed kontaktid Eestiga on ta loonud juba üheksakümnendate keskel. See riik, selle hoiakud ja inimesed tunduvad talle sümpaatsed. Ta ühendab oma loomupärase müügimehe hoiaku võimalike kontaktide vahendamisel isiklike ärihuvidega ja just see on põhjus, miks ta ka Proeksperdi inimestega kohtub. IT valdkond pole ainus, millega Woolsey tegeleb, ta vahendab kontakte ka tekstiilitööstuses ja rõivaäris. See, kuidas tema esimene kohtumine meiega aset leiab, pole väljamõeldud lugu.

Vaadake.

On hommik. Suitsukese korteris heliseb telefon. Pikalt. Vaikib ja heliseb taas. Andrus Suitsu magab õiglast sinise esmaspäeva hommiku und, kuni lõpuks otsustab välise maailma mõjudele alluda. Telefon. See on lauatelefon, mille kõnekutsung on pikk ning piinarikas. Kõne 20. sajandist tuletab end järjest jõhkramalt meelde.

„Halloo,” võtab Suitsu kõne lõpuks vastu.

See on Suurbritannia saatkond, kes helistab. Või õigemini mees, kes seal hetkel asub.

„Hello. Can I speak to Mr Andrjus Seit Zu.”

„What,” küsib Suitsu ja tal tuleb meelde kord, kus lennujaamas sai mõnitatud kõiki neid eriti naeruväärsena kõlavaid *last call*-nimesid – kuni selle hetkeni, kui saadi aru, et need väändunud häälemärgid olid ta enda ja tema kaaslaste nimed.

„This is Mr Peter Woolsey calling from the British Embassy,” tutvustab Peter, kellega me oleme juba põgusalt tuttavad, end sõbralikult.

„Yes,” vastab Suitsu, kelle mõtted liiguvad bitthaaval läbi ärkama hakkava aju.

„Can you meet me at the Olympic Hotel in an hour, I would like to bring you some ideas from the Scandinavian markets.”

„Alright,” ütleb Suitsu ja hakkab vaikselt mõtlema selle peale, kuidas oleks kõige parem Olümpia hotelli jõuda.

Kui kellelgi jääb mulje, et me joomme liiga palju või mängime liiga palju arvutimänge, on see väide vaieldav. Me ei joo sel perioodil üldse nii palju, arvestades, kui hästi meil äris on minema hakanud. Projektid andmeladudega, Sybase'i edasimüük, kaardimaksete arendused Nixori kassasüsteemidele, uksele koputav *dot-com*'i buum koos mobiilimängude, veebirakenduste ja kõigi kellade ja viledega... Aga jah, et see nüüd kuidagi kõik nii uniselt välja kukub, on pigem juhuse kui meie süü. Võtkem seda tõsiselt, kuid huumoriga. Kuid tõsiselt. Et see kohtumine sünnib aastaid enne, kui meie tubli progeja Rene Talviste kontoris käepäraste vahenditega suure alkomeetri ehitab, et tuvastada Ballmeri tipu saabumist vajadusel kõigil meie saja neljakümnel töötajal, ei ole tänaseni teada mitmekordselt Suitsu selle näitaja tol hommikul oli ületanud. Kuid me võime vaid oletada.

Suitsu ja Woolsey hotellikohting

Suitsul pole Woolsey äratundmisega raskusi: mehe jahtklubi-pintsak, silmatorkavad mansetinööbid ja ekstravagantselt härrasmehelik (või härrasmehelikult ekstravagantne) hoiak, mis 50aastasel elunäinud müügimehel varuks on, on ilmeksimatu märk sellest, kellega on kohtuma tulnud. Peter Woosley tutvustab ennast ja räägib Suitsule oma loo.

Ta räägib, kuidas ta on tulnud siia vahendama ärikontakte,

kuidas tema elus on kangatööstusel väga oluline roll ja kuidas ta mõistab, et tekstiilitööstuse tulevik on dünaamiliste väiketootjate päralt.

„Kui palju teil töötajaid on, mr Suitsu?” küsib Woolsey inglise keeles.

Viisteist on selleks hetkeks.

„*Amazing*. Ja palju te toodate, kui saladus pole?”

Suitsu tuletab meelde viimase aasta käibe ja kalkuleerib selle kiirelt 1/12 kursiga dollariteks.

„Ma võiks teile anda mitu suurepärast kontakti, kes tegelevad kangatööstusega ka Rootsis,” naeratab Peter Woolsey sõbraliikult.

Suitsuke mõtleb hetke. Mida kuradit. Mis kangajutt see on.

„*We are programmers*,” täpsustab Suitsu.

Woolsey nägu venib pikaks. „*Oh, I'm sorry. You are the software guys, C Andrus Suitsu, of course!*” Ta jätkab sundimatult vestlust, asendades kanga fookuse tarkvara omaga. Draivi vahetus käib lihtsalt. Woolseyle tuleb meelde, kuidas ta on uurinud IT-ringkonna tegijatelt nii arvutimessilt kui ka mujalt, et kes on Eesti parim C progeja, ja mitmest kohast kerkis esile just Suitsu nimi. Kompliment lahustab piinlikult eksliku sissejuhatuse sellele järgnevate puiste, kuid sõbralike austusavalduste kastmes.

Nad tellivad varasele hommikule, mis vaikselt hiliseks keskpäevaks muutub, vaatamata mõned uued dringid ja Woolsey uurib, millega firma tegeleb. Suitsu räägib talle meist kõigist. Ta räägib BioXperti fermentatsioonitarkvara arendustest, mis algas juba KBFI keldris ning millest omakorda algas meie regiooni tööstusautomaatika tarkvara võidukäik; ta räägib pangandusvaldkonna kiipkaardiarendusest ja sellest, kuidas kolme kuuga progesid Proeksperdi inimesed valmis nii Raekaardi rakenduse kui ka pankade kaardikeskuse eellaseks olnud serveri, ta räägib FermExperdi ekspordist Jaapanisse ja ka sellest, kuidas peileri-

firmast Baltcom kasvas välja koostöö EMTga. Ta räägib uhkusega, kuidas just selsamal hetkel, kui nemad oma klaase tühjendavad, toimetavad Nõmme-Kase kontoris mehed, kes suudavad kirjutada elu iga üksikasja kõikide operatsioonisüsteemide poolt söödavaks programmiks. Seda, kes sel hetkel kontoris tegelikult tööd tegi, ei suuda enam keegi meenutada.

Aga Woolsey on ilmselgelt meeldivalt üllatunud ja räägib oma plaanist kohtuda lähiajal Sonera ja Nokia kontserni esindajatega. Tal on üks telekomile huvi pakkuv ülisalajane tarkvaralahendus, mille on välja töötanud Briti arendajad. Woolsey probleem on aga see, et tal ei ole endal piisavalt tehnilist tarkust selle tarkvara sisulist poolt seletada. Ta tahab, et Suitsu tuleks kaasa ja aitaks tal maha ärida Inglismaal valmis tehtud koodi analüsaatoreid, mis aitavad valmiskirjutatud koodist vigu leida.

Suitsu, kes on eluvaimu sisse saanud ja tunnetab suure kliendi potentsiaali, kirjeldab Woolseyle Proeksperdi varasemat koostööd peilerifirmaga Baltcom, millele arendatud programmi kaudu sai saata sõnumeid UFO-nimelise brändi all müüdud tekstipeileritele. Kõrvalepõikena tuleb meenutada, kuidas peilerite hiilgeajal kasutas väikseid tekstivurre 12 500 inimest, kuid juba paari aasta pärast on turule sisenenud Q GSM, Radiolinja ja EMT vahel tekkinud konkurents kahandanud peilerite kasutajaskonna 5000 inimeseni ja Baltcom lõpetab peilerside teenuse osutamise ja panustab edaspidi kõnekeskuste arendamisele.

Suitsu räägib ära ka tõestisündinud loo, kuidas nad progesid EMT peakorteris asuva Coca-Cola joogiautomaadi selliseks, et limonaadi sai osta mobiiltelefoniga. Eritariifsele numbrile tuli saata SMS, mispeale väljastas masin sulle joogipurgi. Kui see uudis uuenduslikust tarkvarast miskipärast ärikliendilehte jõudis, kolises joogiautomaat EMT Lasnamäel asuva peakontori sekretärilaua kõrval tihti: just nii, nagu üle Eesti uudiskirja saajate

prooviks tellitud karastusjoogipurgid koodikuulekalt masina haardevasse kukkusid.

Suitsu räägib veel ka mobiiliga avatava tõkkepuu koodist, mida tahetakse pakkuda parklahaldajatele, andmeladude Sybase'i tarkvara ideest ja Nixori kassaseadmetele progetud serveri tarkvarast, mis... mis iganes, sellest tuleb meil veel hiljem juttu. Ja kui ei tule, siis on küsimus mälu mahus. Minu. Mälu. Mahus.

Aga kõigest sellest, mis sel hilisel pohmellihommikul selle kuldses keskeas, kolmes ülikoolis õppinud ja Eestisse Euroopa Komisjoni delegatsiooniga saabunud inglise härrasmehe seltskonnas räägitud sai, sündis võimalus, mida võib Proeksperdi elu pöördepunktiks nimetada. Kuigi tarkvara, mida Soome müüma minnakse, ei ole Proeksperdi tehtud, otsustame inglase pakutud võimalusest kinni haarata.

Esimene Sonera koosolek

Aga pöördume nüüd vingete asjade juurde tagasi. Ei lähe mööda kaua aega, kui tänu Peter Woolsey kokku lepitud kohtumisele Soneras avastavad müügimaailma olemuse enda jaoks ka Allan Poola ja Andrus Suitsu. Enne seda tuleb veel mainida, et Sonera kontor on kõike muud kui varem nähtud klientide tööruumid. Mällu sööbib põrandal jooksev ärisaladuse kollane joon. Maha kleebitud teip näitab ära, kui kaugele võivad külalised tulla ja kust alates algab ülimalt salajane ala.

Sealsamas Sonera majas Woolsey korraldatud kohtumisel ehk meie kõige esimesel esitlusel Soneras demonstreerib Suitsu

koodi analüsaatori võimalusi. See on staatiline analüsaator ehk otsib C keeles kirjutatud programmikoodist vigu ja nõrku kohti puhtalt koodi teksti enda põhjal. Samuti kontrollib see koodi vastavust ettemääratud standarditele. See võib tähendada näiteks seda, et mõned C keele keerulisemad konstruktsioonid on üldse keelatud, kuna nad on veaohalikud. Sonera projektijuht esitab vahel mõne täpsustava küsimuse, kuid õhk esitlusruumis ei soojene ning huvi jääb leigeks.

Peter Woolsey räägib koosolekul veel häid müügimehe lugusid: tal on selle programmi kasutamise ja mittekasutamise kohta varrukast võtta mitmeid põnevaid legende. Talle meeldib näiteks rääkida, kuidas Ariane 5 raketi huku põhjustas see, et juhtprogrammi üks muutuja oli liiga „väike”, st ei suutnud salvestada küllalt suuri täisarve. Kood oli võetud üle Ariane 4 pealt ja seega edukalt reaalses elus testitud. Kuid uus rakett oli võimsam ja raketi stardi ajal töötlemist vajavad numbrid suuremad. Kuna programmis nimetatud muutuja ei suutnud neid suuremaid arve õigesti salvestada, ei käitunud ka programm tervikuna enam õigesti. QA C abil oleks see puudus olnud kergesti leitav. Teine lugu on ühe autotootja ukسلukustamise probleemi kohta, mis seisnes selles, et kui uksi oli juba teatud arv kordi puldist lukustatud ja avatud, otsustas auto ukсед edasi lihtsalt suletuna hoida. Jällegi tarkvaraviga. Woolsey lood toovad kaasa peanoogutusi, kuid jõuab kohale see hetk, mida iga esitleja koosolekutel kartma peaks. Nimelt hakkavad kliendi esindajad teisel pool lauda midagi omavahel arutama, rääkides ressurssidest, vangutades pead, pobisedes midagi selle kohta, et neil ei ole piisavalt insenere, kes midagi sellist kirjutada suudaks.

Seepeale, kõigi jaoks ootamatult, paneb Woolsley esitlusarvuti kaane kinni ja teeb kiire, arrogantse kokkuvõtte: „Mu härrad, ühe Briti parima programmeerimisfirma Programming Research

toode QA C toimib ja võib teile kasu tuua. Aga härrad, mida te tegelikult vajaksite?”

Nõupidamisruumis võtab maad hetkeline vaikus. Mõne aja pärast hakkab kliendi esindaja rääkima: „Meil oleks vaja kogunud insenere.”

Seepeale muutub teema ühe hetkega 180 kraadi: „Just sellepärast ongi siin Mr Andrus Suitsu, kes on Baltikumi parim C programmeerija ja tal on programmeerijaid nii palju kui kulub.” Selle lausega viib Woolsey Proeksperdi ja Sonera suhteni, mis toimib edukalt ka praegu.

Tõele au andes tuleb öelda, et paljud projektid, mis Sonera kaudu meie arvutitesse tulevad, on nii suured, et Eestis ei leidu piisavalt progejaid, kes need ära suudaks teha. Seetõttu on kuldaväärt ka Peter Woolsey kontaktibaas, kelle kaudu leiame vajaliku tööjõu Lätist ja Leedust, ning Andrus Suitsu, keda Woolsey täielikult usaldas, saab endale kvaliteedikontrolli vastutusrikka töö. Esimesed aastad Soneraga mööduvadki Proeksperdi tiimil kvaliteedikontrolli rollis ning alles siis, kui Ove eestvedamisel hakkab Proeksperdi laienema ja kontorid täituvad üha suurema hulga uute tarkvarainseneridega, saame ka ise lõpuks korralikult „päris” tööd tegema hakata.

Peab ütleva, et Woolsey teeb oma tööd hästi ja paljud meist pole näinud nii pühendunud müügimeest, kes kliendiga lõunatamise, õhtusöökidega ja jõulukinkide kulu selge investeeringuna näeb. Tema müügitrikkide hulgas on mitmeid nõkse, mis heade suhete loomiseks kõrva taha tasub panna. Esiteks tuleb ta alati varem kohtumisele. Teiseks hoolitseb ta selle eest, et kõigil oleks kohvi, teed ja vett, seda isegi siis, kui kohtumine toimub kliendi ruumides. Ja kolmandaks räägib ta kliendi juures alati lihtsate inimestega, reatöötajatega ja keskastmejuhtidega, et tal oleks alati ülevaade selle kohta, mis plaanid on arenduses, arutlusel

või valmimas. Lisaks ei pea Woolsey paljuks saata oma klientide lapsi Inglismaale lastelaagrisse või rentida restorane või hotelle tervetele kliendi arendusmeeskondadele.

Et selliseid tehinguid sõlmida, ta lihtsalt peab Andrusesse ja tema meeskonda uskuma. Ja selleks on tal ka äraütlemata hea põhjus. Peter Woolsey tasu tema vahendatud projektide ärikasumilt on 20%.

„Kas sa oled vahel mõelnud, et me võiks teha seda äri kahekesi?” küsib Woolsey ühel hetkel Suitsult.

„Ei ole,” ütleb eesti mees nimega Andrus, kuid üks mõte tema peas on pandud idanema.

Ove tagasitulek

Mõni peatükk tagasi jõudis Nõmme-Kase kontoris ringiga tagasi Calvin Kleini ülikonnas Ove. Pangast kõrini ning täis teotahet ja igatsust vanade sõprade järele. Ärijuhi kohuseid Nõmme-Kase mändide all olid jõudu mööda täitnud nii Suitsu, kes tahtis teha softi, kui ka Randoja, kes kõiki, kes närvidele käisid, aeg-ajalt paljuks ei pidanud perse saata, sest tema sirgjooneline isiksusevektor lõi pahatihti saavutatavate eesmärkidega. Vahepeal liiga laialivalgub ärifookus, kuid samas Raepanga arenduse tagasilöökidest kogunud tiimivaim hoidis Nõmme-Kasel huvitavat aurat. Mingi tahtevabaduse seletamatu karisma, mis saab osaks tavaliselt vaid *start-up*-ettevõtetele, kus rahvas progeb niikaua, kui vähegi energiat jagub, lubab ühe kiire keeva vee alla uputatud kohvipuru ja progeb edasi, on haaranud ka Proeksperdi tiimi. Nii juhtub ikka ja jälle see, et laudade kõrvale kogunevad vana koristajatädi jõupingutustest

hoolimata öösiti limonaadipudelite ja krõpsupakkide suurlinnalikud tornid.

Võib olla on just Ove see, keda Nõmme-Kase kontoris omas rütmis tuksuv ja tuntust koguv ettevõtte südamik endale toeks vajab. Noor kutt, kes on läbi teinud vaksineeriva metamorfoosi, mis saab sageli osaks neile IT-sektori talentidele, kes kord elus teenuse pakkuja poolelt hoopis tellija ridadesse astuvad purustamaks tähtaegade, eelarvepiiride ja kasumieesmärkide jõhkrad ahelad, et siis uut vaatenurka kaasa võttes tagasi tulla ja end algsele elule pühendada.

Nii kirjanduses kui koodis on oskus enamat vähemate ridadega edasi anda ilu vaieldamatuks võtmeks, kuid seda ei tohi kunagi lasta juhtuda sisulise eksimuse hinnaga. Seega oleme täpsed ja joonistame Ovest pildi, kes ta on aastal 1998 Nõmme-Kase kontoris. Ja kes ta oli olnud enne seda.

Ove on kandnud endas alati ettevõtlikkuse geeni, sest nagu Pintsak teab, paistis juba Ove isa silma vägagi südika mehena. Ja kui Randoja kellegi kohta head sõna tarvitab, on teada, et see tuleb südamest ja sisaldab vähemalt piirituseprotsendilist tõtt. Ovel on ka vend, kes on kogu seltskonna ühine tuttav KBFI keldris ning kes külastab ka Proeksperti pidusid. Siinkohal on aus mainida, et Ove vend peab paruka- ja juuksuriäri ning tema kaudu satuvad nendele pidudele vaid ilusad ja väga ilusad neiud, kes parasjagu tema juures kas tööl, töövestlusel või sellele järgneval praktilikal on. Nii et neil avatud küllakutsetel võivad olla vägagi proosalised tagamaad. On näha, et Ove on ära oldud aastate käigus juhi rollis muutunud. Ta pole kaugeltki enam see noor 24aastane kutt tegevjuhitooilil oma sõpradega asutatud progemisfirmas, vaid tugeva visiooni ja põhimõtetega tüüp, kelle õlule sobivad kallimad ülikonnad koos vastutusega ettevõtte tulemuste eest. Kui Raepanga ajal ja enne seda on ta olnud rohkem ärakuu-

laja tüüp, kes usub, et äris tuleb realiseerida sülle kukkunud võimalusi, siis nüüd, vaid mõni aasta hiljem, on ta veendunud, et tuleb seada endale kindel siht ning alles selle järgi võimalusi otsima hakata. Pärast suhtlemist nii riigi- kui ettevõtlusmere suuremate kaladega on Ove seisukohal, et äri tuleb ajada nii, et sinu ettevõtte moraal ei pätistuks.

„Kurat, sind just oligi vaja,“ tunneb Märt Randoja head meelt vana tuttava tagasituleku üle. „Äri läheb hästi, aga vaata inimesetega ma ei viitsi tegeleda.“

Osaniku rollis olev Randoja mureseb tol hetkel tõesti küll kasumlikkuse, kuid mitte nii väga äriliste väljavaadete pärast, mis areneva firma käeulatuses on.

„Inimestega on suhelda vaja,“ naerab selle peale Ove.

„Aga suhtle. Peksa laisad laiali, võta tegijaid juurde ja, ma ütlen, Nokia ja kõik tellivad sult varsti. Meil on väljavaated praegu sellised, et tiivad juba kannavad, nüüd on toodet vaja.“

„Ma ei ole kindel, et Proekspert üldse on tootetegija.“

„No mis me siis oleme?“

„Teenus ja ekspertiis.“

„Mis teenus?“

„Kõik. Pangaautomaadid, industriaalautomaatika ja minu pärast ka meie andmebaasindus.“

Ove tagasitulek toob sära silma paljudele, sest see alati soe, sõbralik, kuid samas põhimõttekindel mees on justkui märk ja meenutus ajast, kus Raekaardi arendus oli maailma esimeste seas ja Proekspert oma ala absoluutses tipus. Kohe, kui Ove jõuab nõustuda kõigi ettepanekutega tegevjuhi kohale asumiseks, tekib Nõmme-Kase orelitehase ruumides asuvasse programmeerimistehasesse kergem, lootusrikkam ja ägedam tunne.

Homse maailma kirjanikud

Ove värske tegevjuhina on jõudnud arusaamisele, et muutust on vaja ja seda on vaja kohe ja jõuliselt.

Üks Ove plaanidest on tunnipõhise arvestusega lepingud, mis tagaksid meile piisava rahavoo. Siis on tal plaan võtta juurde inimesi, et teenindada koos usaldusega kasvama hakkavaid Sonera tellimusi, mis saavad alguse iseseisvatest nende kohta tehtud uurimustöödest. Ja kolmandaks on tema plaan panna inimesed, kes Proeksperti brändi all töötavad, tundma uhkust mitte ainult enda, vaid ka oma ettevõtte üle. Mees on muutunud. Brändist rääkides ei mõtle ta enam alkohoolseid jooke, vaid kaubamärki, millel on oma hing, iseloom ja lugu. Proekspert pole enam firma-nimi. See on bränd. Nii ütleb Ove. See on midagi, mis on eelmise sajandi lõpu künnisel uus lähenemine igas mõttes. Vähe-malt IT-firmade hulgas.

„Meil peavad olema väärtused,“ ütleb Ove, lüües lipu maasse meie kollektiivse identiteedimaailma veel avastamata mandril.

Ta asub süsteemselt kirjeldama uue maailma IT-firma hoiakut ja põhimõtteid, mille järgi võiks juhtida nii 15 töötajaga kuuri Nõmme-Kase tänaval sotsiaalkindlustusmaja tagahoovis kui ka miljardikäibega tarkvaragiganti, kelleks võiks ka meie kamp kunagi areneda.

„Me peame panema kirja omaenda pähe ja omaenda südamesse, et me teeme õigeid asju.“

Tema sõnad kirjeldavad midagi, mis on justkui kogu aeg olemas olnud.

Aga mida pole kunagi välja öeldud.

Tema ideedes on midagi keskpäraselt loomulikku.
Kuid nende kirjapanemisel tekib elav arutelu.

Meeskonnale, kes on töötanud kogu oma elu koodis, kus iga nüanss, iga rida, iga käsk, iga fragment peab oskama vastata küsimustele „Milleks see hea on?” või „Mida see teeb?”, on Ovega pangast, sealt suurelt usalduse ja tunnete turult, kaasa tulnud hoiakud kahtlane sõnavaht, kus igale väitele pole alati kõige kergem numbrilist väärtust määrata.

Määramatuse põllult aga võrsuvad vigade viljad, mille maitset tunnevad alles testijad või halvemal juhul kasutajad, siis kui mõni valesti kirjutatud soft neile elu kõige tähtsamal hetkel veateate annab.

Tühjade sõnadena kõlavad väärtused, justkui igavate koosolekute *bullshit*-bingo väljadel, ei ole need, millest Ove mõtleb, kuid sellel hetkel me juttu pehmetest väärtustest loomulikult ummisjalu uskuma ei torma. Lõppude lõpuks oleme me ju inse-nerid, teadlased, programmeerijad – inimesed, kes tahavad teada, kuidas üks või teine toiming midagi konkreetselt muudab. Me ei vaja tühje sõnu. Meie elukoodi ridade ilu määrab see, kui vähe on seal sisutut ballasti. Aga võibolla on kusagil meis juba siis peidus usk, et kuskil loogilise, faktilise ja numbrilise maailma kõrval on midagi veel. See on tollal üks hämar ruum, kus on peidus meie veel nimetud ambitsioonid teha midagi suuremat kui see, mida seni oleme teinud. Teha midagi suuremat kui elu. Aga selleks, et seda uskuma hakata, läheb meil veel aega.

„Me peame olema algatusvõimelised, et mitte jääda reaktsiooniliseks,” alustab Ove üht oma kuulsatest arutlustest. „Me oleme oma loomuselt muutuste katalüsaatorid, mitte muudetavad. Meile on antud anne muuta maailma. Selles kontoris, nendesamades ruumides siin teevad inimesed midagi, milleks miljar-

did üle kogu maailma võimelised pole. Millest miljonid teised üle kogu maailma isegi unistada ei oska.

Me peame olema kasulikud ja võtma vastutuse maailma ees, kus me elame. Tegema projekte, mis annavad inimkonnale väärtuse. Me peame jätma tööd, mis on tööd töö pärast, või ärid, mis järeltulevatele põlvedele mõjuvad mõttetu rapsimisena.

Meie töö on muuta maailma paremaks sellega, mida me kõige paremini oskame. Me peame olema tasemel ja küsima endalt igal hommikul, kas me tahame olla professionaalid, eeskujud, need, kellest kunagi tehakse filme ja kirjutatakse raamatuid, mis kestavad kauem kui meie poolduvad rakud, või need, kes oma elu õhtul vaatavad tagasi vaid teenitud rahale, kirjutatud ridadele ja mängitud levelitele.

Me peame olema väsinud tehnoloogiatele inspiratsiooniks ja andma nägemise neile pimedatele, kes ei tea, milliseid võimalusi homme maailm arenguks pakkuda suudab. Ja kõige selle juures me peame jääma ausaks, enda, teiste ja oma klientide suhtes.

Me peame tundma, uskuma ja mõistma, et luues täna koodi, sünnib sellest homme süžee. Me ei ole enam töötajad, ärimehed või lihtsalt progejad. Me ei ole mehed, kes kuskil kontoris jõllitavad ekraane, et mõni makse saaks toimuda, mõni laps saaks tellida ülehinnatud mobiilimängu või keegi kuskil *online*-kasiinos saaks kerge vaevaga üle kanda kõik oma kogutud säästud. Me oleme need, kes annavad seadmetele hinge. Me oleme need, kes annavad inimkonnale tööriistad, et ehitada paremat tulevikku neile, kelle käsutusse see planeet lõpuks jääb. Mõtlejad. Loojad. Testijad. Me oleme kogu homse maailma kirjanikud.”

Ove filosoofilised sõnavõttud on midagi, millele oskaks igaüks meist vastu vaielda. Ja võibolla peakski. Sest programmeeri-

jad on need, kes teavad teistest kõige paremini, kuidas maailma muudavad teod, mitte sõnad. Aga isegi selles väites on peidus oma väikene mööndus. Midagi hakkab muutuma.

Samal ajal on Peter Woolsey, see Proeksperdi ajaloos üks kõige olulisemaid külalisrolle mänginud inglise härrasmees, loonud kontakte, mida isegi ülemaailmselt suhtlev Raivo Vilu ei suuda üle trumbata. Loomulikult puudutab Woolseyt seesama needus, mis kõiki müügimehi, kes koos progejatega töötavad, ja nüüd, mu head lugejad, on õige aeg ära õiendada üks vana võlg: oleme jõudnud reani, kus selgitan teile müügimeeste ja programmeerijate vastuolu.

Müügimehed vs. progejad

Hea müügimees peab olema hingestatud pohhuist. 100 kontakti kaudu saadud 10 läbirääkimisest 1 tehinguni viidud ja äriks arenev kliendisuhe on proportsioon, mis kirjeldab selle võidu kõrval lugematul hulgal nurjumisi. Küllastunud ostjaturg mängib kätte olukorra, kus sa müüjana annad endast igal võimalusel küll parima, kuid tegelikult oled valmis olema eitatud, vaidlustatud, ootele pandud, menetlusse võetud, konkursil napilt teiseks kuulutatud, koostööettepaneku eest tänatud, otsustamiseni edasi lükatud või lugupidamiseni sügavale tare taha tihnikusse sitale saadetud koos sinu kaubaga, millest sa kõige rohkem hoolid. Mille juures sa kõige parem oled. Millest sa elad. See eeldab, et sinus on riskivalmidust, julgust, nahaalsust, mis kõik on taandatav tõenäosusteooria vundamendile: võimalus eksida on alati. Piisavalt pikal kogemuste teljel see kahaneb, ajateljtel see

kasvab. Graafikut joonistamata võib juba ette kujutada, mida see elus tähendab.

Aga nüüd progejad: see salapärane tõug, pildidel patsiga poisitena kujutatud, ärisuhtluses introvertsete süvenejatena tajutud, DISC-testides kõrgete S ja C tulpadega kirjeldatud ning eravestlustes seltskonda ebatraditsioonilise maailmatunnetusega üllatavad spetsialistid, on need, kelle töö on kirjeldada tulevikustsenaariume veatult ja piiritletult. Üks programmeerimisviga võib tänapäeval maksta maailma hinna. Ebapiisav kvaliteet (loe: QA) võib hävitada midagi palju enam kui müügimehe tulemustasu seda iial kirjeldada suudab. Eksitus maksab raha, au ja elu ja neid võimalusi on igapäevaelus meie ümber igal sekundil.

Kui mees, kes on hea vaid juhul, kui ta ei tee oma töös ühtegi viga, sõltub mehest, kelle töö ongi veakriitiliste olukordade (mis need läbirääkimised muud ju on) loomine, on sündinud skisofreeniline olukord. Ja sealt edasi hakkavad müügimehed mõjuma kerglaste, pinnapealsete ja süvenematutena ja sealt edasi hakkavad progejad tunduma tusaste, endassetõmbunute ja küünilistena. Stereotüübid on loodud ja need ei kao kuhugi. Igavesest ajast igavesti. Softi, raua ja selle eest kliendilt saadud dollarite nimel, aamen.

Nii on ka meie hulgas neid, kes ei suuda hinnata ei Randajat või Woolseyt või kedagi, kes meie tööst ja teadmistest ise sisuliselt midagi taipamata kasu lõikab. Woolsey tollaegne ärimudel seisneb näiteks selles, et ta vahendab suurklientidele IT kompetentse. Proeksperdi tehtud töö eest kirjutab kliendile arve Peter Woolsey isiklik firma The Euro-Baltic Software Alliance, kes lisab Proeksperdi töö hinnale omalt poolt 20% vahendustasu, garanteerides sellega IT-firmale kindlad klienditellimused, tasutud arved ja areneva kliendisuhete. Kuid emotsionaalne vastuolu pesitseb ka selles suhtes. Sest nii hea, kui see tunne kandikul

ette kantud kliendist progejatele ei tunduks, hakkab ajapikku närima mõte: mis oleks, kui kirjutaks kliendile ise 20% suuremaid arveid ja lõikaks sealt vahelt välja selle asjasse süvenematu liigkasuvõtja, kellest on abi vaid alguses, mitte enam pärast, kui koostöö on käima joostud?

Aga teisest küljest on just müügimehed selle äri käimatõmbav jõud. Usalduse võitmise raske ülesanne nõuab aega, energiat ja raha ning maksarakkude pangast võetud tagastamata laen lubab nii mõnedki õhtusöögid sujuvalt üle kanda hommikusöökideks, nii et vahelejäänud öö ohverdatakse pidustuste saatel usaldusväärse kliendisuhete altarile.

Sisuliselt käib Peter Woolsey Soomes iga nädal. Ta on Sonera kontoris tuntud kui oma inimene, kes isegi mõningaid sekretäre ja assistente nime pidi tervitab. Ta peab sõbrustama, kohvitama, lõunal käima ja rääkima inimestega kõikvõimalikest tarkvaralahenduste võimalustest ilma neile midagi peale surumata, vaid hoopis kuulates, analüüsides, meelde jättes. Õige imago loomiseks ja hea suhte heaks on ta valmis pingutama. On tavaline, et Soome sõidab Woolsey nii, et auto on head ja paremat joogipoolist täis laaditud, ning harvad pole ka juhtumid, kui tal tuleb tundide kaupa õigetes koridorides istuda, et õigeid inimesi trehvata, kellega õigeid teemasid arutada. Müügimehe edukuse tagab tema võime olukordi kaardistada ja vajadustest aru saada.

Ta ööbib hotellides, ta ostab laevapileteid, ta ei lähe ühelegi kohtumisele ilma kallil viski või mõne muu maitseka kingituseta, mis seoks tema nime ja maine kliendi mälu õnne ja tänutundega. Algusaastatel, eelmise aastatuhande lõpul, ei kata see 20% lisatasu isegi kõiki Woolsey kulusid, kuid sellest hoolimata usub ta, et just Proeksperdi kaudu lendab orbiidile midagi võimsat. Üks paljudest Woolsey loodud firmadest, mille juhina teda guugeldades netivarustest leida võib, on The Euro-Baltic Software

Alliance, mis juba kõlab usaldusväärset ja võimsalt. Tegelikult töötab seal firmas vaid kaks inimest. Woolsey ise ja tema truu abiline Ella Jakobson.

Kord lükkub ühe Tallinnas toimuma pidanud Sonera koosoleku algus kahe tunni võrra edasi. Kui kliendi esindaja saabub, on ta kuivale ilmale vaatamata läbimärg. Pintsak tilgub ja mees näeb räsitud välja. See on üks neist kordadest, kus Woolsey saatis kliendile Helsingisse järele kaatri, et klient üle mere mugavalt Tallinnasse kohtumisele saaks tulla. Žesti väärtus on saadud kasuga võrreldes tohutu. Ja see eristabki progejaid müügi-meestest: kus ükski praktiline kaalutlus poleks toetanud kaatri mõtet, eelistades aja-, energia- või eelarvesäästlikumat lahendust (kopter, laev või telefon), mõtleb müügimees mainele. Mis oleks äge? Mis jääks meelde? Mis annaks elule selle väärtuse, et kunagi mõjuks see kõik, nagu üks sõbralikul toonil kaante vahele kirjutatud romaan, mille peategelased sina ja su kliendid on olnud?

Nõmme-Kase talendid

Orelitehases asuva kontori elanikkond on hakanud kasvama. Just sellel perioodil viib elu meid kokku mitmete inimestega, kellest tänaseni Proekspertdis austaval toonil räägitakse.

Üks sellistest on Urmet Jänes. Enne meie aega töötab Urmet Optiva pangas. Kohtumine oma tulevaste kolleegidega toimus keset väga töist õhkkonda panga ruumides. Allan Poola saatis AK panka üht üsna tavalist andmebaasikriisi lahendama. Nimelt oli käsil pangandustarkvara uuendusprojekt ning panka oli tellitud välismaalt konsultant. Konverditavad algandmed olid aga

hullemas seisus, kui algselt arvati, ning aega kulus rohkem. Seega tuli tööd teha ka nädalavahetusel, kuid kohalik „arendaja” sellega nõus ei olnud. Et elu seisma ei jääks, toodi Proeksperdist kohale mees, kes probleeme lahendada oskas – Andrus Kuus. Ta tuleb nädalavahetusel kohale, kirjutab valmis programmi, mis andmete konvertimist Exceliga võrreldes kordades kiiremini suudab teha, ja päästab tookord pangas projektijuhi ametit pidava Urmeti hädast.

Miks Urmet pärast seda hoopis Proeksperdi tööle tahtis tulla? Me ei tea. Aga äkki oli ta saanud inspiratsiooni AK suhtumisest, et mingi vend oli nõus tulema nädalavahetusel ja istuma ja konvertima öösel mõttetuid andmeid ühest süsteemist teise lihtsalt sellepärast, et asjad töötaks. Et tõestada pointi. Et kõik probleemid on lahendatavad.

Üsna pea asub Urmet juhtima juba pooli Sonera projekte, võtab enda alla suure osa Eestis tegutsevast telekomi sektorile lahendusi progevast tiimist ja muutub meie meeskonna asendamatuks osaks. Ja ta armastab kabriolette. Erinevalt Vambolast, kelle jaoks Urmeti kabrioletid näevad alati välja nagu Miki Hiire autod.

„Lähme minu autoga,” ütleb Urmet tihti, kui nad Vampsiga objektile sõitma peavad.

See, et pikka kasvu Vambola Kotka põlvejäljed pärast auto laes näha on, Urmetit ei häiri.

Urmeti teeneks tuleb kindlasti lugeda seda, et ta ehitab üles aluse sellele tiimile, kes tänapäeval meil internetirakendustega tegeleb. Õige pea võetakse just tema meeskondadesse tööle see inimeste tuumik, kes toob Proeksperdi tõsisema Java kompetentsi. Kes erinevalt keskmisest Proeksperdi töötajast, kes kirjutab Cd või C++, progevad Javat ja Pythonit. Kes erinevalt tavalisest Proeksperdi töötajast, kes kasutab Windowsi, kasuta-

vad Linuxit. Kes erinevalt tavalisest Proeksperdi töötajast, kes kasutab Microsoft Developer Studiot, kasutavad kooditoimetaja vim-i. Nemad kasvavadki just Urmeti juhitud projektidest projekte arhitektideks ja hakkavad esimestena kasutama refaktorimist, kirjutama unit-teste ja tegelema *build automation*'iga. Kõige sellega, mis tänapäeval on iseenesestmõistetav, aga tollal, nii 10–12 aastat tagasi, on ikka üsna *bleeding edge*. Ja tulemus? Tänaeni hindab Urmetiga koos töötanud meeskond teda kui väga laia IT-silmaringiga äärmiselt kiire mõtlemisega analüütikut ja spetsialisti. Paljude sel perioodil loodud telekommunikatsiooni lahenduste arhitektuuri loomisel on Urmeti osa väga suur.

Teine andekas tüüp on Heikko Ellermaa, kes liitub meiega tänu Raivo Vilu algatusele, sest taas kord on Vilu ülikoolist leidnud kolm noort ja toonud nad meie Nõmme-Kase katsepolügonile BioXperti testima. Loomulikult viskame me need noored kohe tundmatus kohas vette, nagu meil juba sel ajal kombeks on. Katse tulemus: Heikko ujub välja.

Buumi klient Riot-E

Samal ajal on Nõmme-Kase kontoris õhus muutuste hõng. Ove oma rahutusega on tagasi ja otsib Pro perekonnale uut kodu. Randoja on jäänud passiivse aktsionäri rolli ja saab aru, et Ovega üksteise äriarendusülesandeid dubleerida pole mõtet. Kontori eri tubades töötavad veel Urmeti tiim pangalahenduste ning AK ja Jaanuse tiim BioXperti teemal ja Allan Poola loeb parasjagu kirja, mille on saatnud mingi kahtlase väärtusega ettevõtte, kes on juba saanud Nokialt soovitusel koos rahastusega ja pöördub meie poole palvega progeda mobiiltelefonidele SMS-mänge.

Etteruttavalt võin öelda, et see firma tellib meilt varsti kaks mängu. Ühel korral käime ka nende Soome kontoris külas. See asub Helsingi südalinnas, seal on prostituudi maneeridega mini-seelikus sekretär, purskkaev keset sissekäigukoridori, korvilaud, kus mingi tüüp, keda me NBA mängudel näinud oleme, viskab korve, keset kontorit on *wrestling*'u-ring, kuskil ripub keegi lumelauaga laes ja kõikjal on näha ohjeldamatult raiskava *dot-com*'i buumi jälgi. Nagu hiljem selgub, on nad võtnud turult ära suured miljonid riskikapitalistide raha ja seda ohjeldamatult pidudele kulutanud.

Üks nende tellitud mängudest on Spidermaniga, kes ronib Nokia telefonide ekraanil, ning teine on naisele jõulukingi tegemise mobiilirakendus, millega mees saadab näiteks oma naise mobiilinumbril SMS-keskusesse ja sealt saadetakse naisele jõuluvana numbrilt SMS, küsides, mida too kingiks tahab. Naine saab sisestada kinginimekirja ja saata selle anonüümsele jõuluvanale. Mees saab aga listi SMSi teel kätte koos võimalusega otsustada, kui üleannetu või pai ta pruut on olnud ning milliseid kinke ta a) väärrib või b) ei vääri. Proeksperdi arved makstakse ilusti ära ja mängud saavad ka realselt valmis. Kuid mingi hetk ei vasta klient enam kõnedele.

Kuskil viie aasta pärast levitab BBC produktsioonifirma Hakalax dokumentaalfilmi Soome firmast nimega Riot-E, kelle lugu kirjeldab hästi *dot-com*'i buumi aegset olemust, minnes isegi nii kaugemale, et nende kontorites päevad läbi arvutite taga istunud inimesed ei oska ridagi progeda, vaid on värvatud bussipeatustest, et firmas oleks alati vähemalt 100 töötajat – investori-tes usalduse tekitamiseks, ei muuks.

Suitsuke on kuhugi kadunud

Sel päeval on Woolsey ja Suitsu juba tõenäoliselt mitmekümendal kohtumisel Soneras, kus nad esitlevad Leedu progejate kirjutatud koodi ning on seal juba nagu omad inimesed. Inglise keeles toimuv koosolek võtab hetkeks naljaka pöörde, kui keegi Sonera poolelt Suitsu käest kogemata midagi soome keeles küsib ning Suitsu sellele ka soome keeles vastab.

„Miks te ei öelnud, et teie insenerid räägivad soome keelt?”

„Te ei küsinud,” vastab Suitsu.

Ja teie, kes te teda tunnete, teate täpselt, mis ilme ja häälega ta seda teeb.

Võibolla ongi õige, et me sellele kuigi palju tähelepanu ei pööra, ent tegelikult räägib Woolsey nende Soomes käikude ajal Suitsule möödamindes, ääri-veeri ka ideest, et just nemad kahekesi võiks asutada uue, senitundmatutele kvaliteedikõrgustele kerkiva IT-firma, kus müük ja progemissressurs oleks tasakaalus.

„Ma olen eluaeg olnud tõrjutu, *outcast*,” räägib Woolsey Suitsule Tallinki taevatekibaaris Helsingist taas merd mööda Tallinna poole kündes. „Ma sündisin Manchesteris, mis on täiesti kohutav, mastaapne, rustikaalne tööstuslinn. Mind ei kutsutud kunagi sõprade juurde külla, sest mu isa oli maksuametnik. No, ma ei soovitaks kellelgi olla lapseks maksuametniku peres. Ja siis ma otsustasin, et mul on vaja maailma näha. Kunagi kooli ajal ma kirjutasin, et tahan teenida miljon naelsterlingit, et näha maailma. Mu emale ei meeldinud see ambitsioon ja ainus, mida ta kiitis, oli see, et ma kasutasin sõna „teenima” ... no ja täna ma oskan teenida. Sinu firma käibest 65% on minu toodud. Äkki oleks meil mõtet teha oma firma. Et teenida see miljon naelsterlingit, aga koos. Ja iga kuu.”

Woolsey oskab oma mõtteid sümpaatselt esitada.

Aga see mõte ei jää kaela kandma.

„Peter, aga mul on sõbrad Nõmme-Kasel,” vastab Suitsu, kellela Proeksperti ilmselt ei eksisteeriks.

Ja see teema on laualt taas kord mõneks ajaks maas.

„Aga Andrus, ära pahanda, kui ma sedasama asja sult kunagi veel küsin... ajad on muutumas ja muutused tulevad suured,” ütleb Woolsey ja tellib laevabaarist topeltespresso kõrvale väikese laimiviiluga vee.

Rahvast tuleb juurde

Sonera tellimusi tuleb üle lahe järjest rohkem ja rohkem ning sellega kaasneb vajadus järjest uute inimeste järele, kes jõuaksid üha kasvava nõudluse ära teenindada. Ove käe all võtab Proekspert põhimõtteliselt üle ühe väikefirma Soden, tehes tööpakkumise nende kuuest töötajast neljale. Üks Sodenist tulevaid geniaalseid koodimeistreid on Marko Petron. Kui Sodenis omanike raha otsa sai, hakkasid nad otsima koostööd teiste IT-firmadega. Ühel hetkel kutsuti mehed laua taha ja pakuti neile neli korda suuremat palka kui Sodenis.

Ove lahkele pakkumisele tuli kiire jah-sõna.

See on aeg, kus Proeksperti kontorisse satuvad järjest uued näod ja hakkavad toimuma süsteemsed töövestlused. Marko Petron tuleb koos Aivar Vaalmaga 2000 jaanuaris ja neile antakse proovitööks üks Suitsukese Elektrikontrolli Keskuse projekt, mida ta ise teha ei viitsi. Seda lihtsalt, et näha, mis meestega on tegu. Saavad hakkama.

„Meil peaks siin kogu aeg nii olema, et viskame vette ja vaatame, kas hakkab ujuma või ei hakka,” muheleb Ove.

„Aga noh, austavalt ikka,” lisab ta.

Töövestlusi toimetavad sel ajal peamiselt Mast ehk Madis Kaal ja Allan Poola, vahel ka Andrus Suitsu ja Ove: siis kui on vaja arutada töötasu, optsoone või arenguvõimalusi, mis jäävad väljapoole tavapäraseid mõlemapoolseid ootusi.

„Mida sa progeda oskad?”

„Ma progesin konna...”

„Mitme jalaga?”

„Ühe jalaga. Ja see jalg hüppas.”

„Kas konnal on neli või kaks jalga?”

„Mul oli üks.”

„Miks?”

„Rohkem polnud vaja, *proof of concept*.”

Tööle võetud.

...

„Mida sa teeksid, kui admin helistab ja sind perse saadab?”

„Mi-mind? ... Mis mõttes?”

„Noh, ütleb, tead, mine sa ka perse, mul on server maas su sita pärast?”

„Ka-kas teil siin räägitakse nii...? Mind ei saada keegi kuhugi! Minuga nii ei räägita!!!”

Tagasi lükatud.

...

„Meil vist ei olnud tänaseks aega kokku lepitud?”

„Ei olnud, jah, aga teie lehel CV ja ankeedisaatmise link ei tööta, ma võiks selle ära parandada.”

Tööle võetud.

...

„Kuidas sa lõõgastud, noh, viina viskad äkki või nii? Mõni käib jooksmas?”

„„Age of Empires 2”.”

Tööle võetud.

Selliseid fragmente kõlab töövestlustel nii sageli, et üsna pea hakatakse mõtlema personaliosakonna või vähemalt personali-juhi peale. Ehk peaks välja töötama mingid testid või mingi süsteemi? Kood koodiks, aga isikuomadused loevad ju ka. Või ei loe?

„Tähtis on, et oleks head ja ausad inimesed, siis asjad sujuvad,“ ütleb Ove.

Esiialgu jääb see vaid mõtteks, kuid nagu me teame: mõte on alati parem kui selle puudumine.

Bad Attitude

56tunnised tööpäevad ja „Age of Empiresi” teine tulemine mõjuvad moraalile nii, et öised vestlused meie intellektuaalses seltskonnas on sageli sisukad, kuid labasusele kalduvad, labased ja sisutusele kalduvad või sisutud ja rõvedusele kalduvad, kui kõike seda ilukirjanduslike kallakutena väljendama peaks. On vaja end välja elada. Ekraane jõllitavad mehed vajavad maandamisvõimalust.

Just see loob pinnase mõttele teha pingeliste tööpäevade kõrvale enda emotsionaalse tühjakslaadimise kanal, *newsgroup* Bad Attitude, kuhu koguneb aastate jooksul kõik kollektiivi äng, roppused, koodivalu ja sitanaljad läbisegi. See ei ole koht, kus mingi tõrge või kokku keeratud käck tähelepanuta jääks. Bad Attitude pole Proeksperdi algupärand, seda on kasutanud teisedki IT-firmad.

Legendaarsete lugudega, kuidas Heikko sõimab Wikit, keegi teine on hädas profileerija settidega ja vihkab Microsofti, kuna

see on loonud asja, mis on täiesti kasutu, ning lugematu hulk sittumislugusid stiilis, et kellelgi oli koer tööl kaasas ja siis oli junn päev läbi poti kõrval maas, on Bad Attitude'i litsentsiks olla vabastav, tabudeta ja tõeline sotsiaalmeedia keskkond.

We have bad attitude.

And we're not even sorry.

Pro-replikatsioon 2000

Koos sajandivahetusega algab Pro-replikatsiooni ajajärk. Kui DNA replikatsioon on kõigis elusorganismides toimuv matriitsüntees, mille abil saadakse DNA molekulist kaks täpselt ühesuguse nukleotiidse järjestusega molekuli, mis omakorda on bioloogilise põlvnemise aluseks, siis midagi sarnast võivad meie KBFIst välja kasvanud kangelased täheldada ka oma firmas. Värbamiste käigus sünnib olukord, kus töötajate hulk kordistub kiiresti ning kus igast Proeksperdi inimesest saab justkui kaks. Üks laienemisprotsessi jutumärkides peasüüdlasi on Peter Woolsey, kes on võtnud oma südameasjaks kostitada Proeksperdi kliente parimal moel.

Näiteks broneerib ta üheks nädalavahetuseks Eesti väikse kuurortlinna Pärnu Rannahotelli ja kutsub külla Sonera ja Nokia juhtkonnad ning arendustiimid koos abikaasade ja lastega. Ta valmistab ette hingelise ja ilusa programmi, kust ei puudu ka linnaekskursioon naistele ja lastele, konjaki- ja sigariõhtu mees-tele ning selle kõrvale justkui vabas vormis kujunev koostööviisiooni konverents, mille keskmes on edasiste koostööprojektide tulevik.

Viskiõhtul, kui pered on spaas ja mehed sundimatult ärijuttu saavad ajada, juhtub ka üks idaeuroopalik seik, kus Woolsey abi-line, eestlasest meesterahvas, küsib võõrustajalt tänamatul toonil: „Kas tüdrukuid ka tuuakse?”

Woolsey naeratab oma härrasmehelikku naeratust, kutsub küsija kõrvale ning ütleb sõbralikult:

„Ma hindaks väga, kui ma sind enam kunagi ei kohtaks. Ja ma loodan, et ma ei pea sind lahkumiseks muul viisil veenma.”

Mehed suruvad kätt, üks sõbralikult, teine näost tulipunasena, olles just kahe lausega lahti lastud väärtushinnangute pärast, mis võivad kehtida küll endises idablokis, kuid millega Euroopa mastaabis suuri ärisid ei juhita. Bad Attitude. Vales kohas.

Õhtu jätkub meeleolukalt, ilma tellimustüdrukute ja edasiste labaste vahemärkusteta.

Pärnu Rannahotelli omanik kingib suurejoonelisele kliendile Mr Woolseyle initsiaalidega rahakoti, pühendusega, et tal äris alati hästi läheks ning raha oleks alati kuhugi panna.

See nädalavahetus on olnud hotelliomaniku jaoks aasta parim tehing.

Et ei jääks muljet, et progejate töö uute klientide leidmisel on vähem tähtis, tuleb öelda, et tegelikult oli just siis aeg, kus Proeksperdi teine põhitegevusala, telekommunikatsioonilahenduste valdkond, tuule tiibadesse sai. See on Urmeti, Heikko, Margus Selge, Janno, Matti ja mitmete teiste väga heade progejate tõsine töö – kus sisuliselt iga nädal sõidetakse Soome kliendi juurde, kas koosolekutele või uusi asju testima. Iga kord tuleb läbida sageli alandav passikontroll – seista ligikaudu 30 minutit passisabas, vastates küsimustele:

„Kas tagasisõidupilet on olemas?”

„Jah.”

„Kas on piisavalt raha kaasas?”

„Jah, näete siin.”

„Miks te üleüldse nii tihti siin Soomes käite?”

„Töö pärast.”
„Mis töö?”
„Programmeerin.”
„Mis mõttes?”
„Otseses.”
Ja nii edasi.

Selline on tol ajal sageli meie Sonera tööde köögipool, mis jääb üsna kaugele sellest heast viskist, veesusatamisest ja Inglismaast nalja viskavast, alati galantse Mr Woolsey maailmast.

Tagasi Mustamäel

IT-maailma naasmisest alates on Ove kurtnud Nõmme-Kase kontori üle. Kuuri üle, kui kasutada tema enda sõnastust. Nõmme-Kase armas hoovimaja oma talvise lumeraskuse all sissepaindunud katuse, raudvarbadest kokkukeevitatud tule-tõrjetrepi ja alatasa üle ukse juttu ajama astuvate naabritega 3K Groupist ei ole see koht, kus pankurileiva maha jätnud Ove oma meeskonda kasvamas näeb.

„Me kolime ära. Siia kuuri ei saa klienti tuua, see on ju rõve,“ ütleb ta ilma mingi kõhkelnoodita hääles.

„Ma ei tulnud siia mingit kuuri juhtima,“ ütleb ta teisel korral mühatades.

„Tehniliselt sa võid siia kliendi ju tuua, aga ta kas a) kukub end vigaseks libedal trepil või b) tajub koostöös teatavat kultuuri-list erinevust, mis lõpeb sellega, et ta viib oma projekti kuhugi... Lätti. Näiteks,“ ütleb Ove kolmandal korral ja keegi ei ole enam valmis talle vastu vaidlema.

Nii jõuamegi ühel ilusal – aga võibolla et ka mitte nii ilusal – päeval 1999. aasta kevadel otsaga tagasi Mustamäele.

Ja see Liimi tänaval asuv büroohotell oma parkla, liftide, turvameeste ja 24 h mehitatud valvelauaga on Nõmme-Kase hoovimajast juba klass kõrgemal.



Kevadel 1999, seoses uute suurte rahvusvaheliste klientidega, nagu Sonera ja Nokia, suureneb ka Proeksperdi meeskond ja tekib vajadus suurema ruumi järele. Proeksperdi uueks koduks saab Mustamäel asuva Liimi tänava büroomaja 3. korrus.

Liimi tänava majal on kuus korrust ning neist esimesel on tänaseni avatud söögikoht: Mustamäe linnaosa olemust kirjeldav Buffalo Pubi. See on odavate lõunapakkumiste, suurte värvitelete ja saunaeesruumilikult pruuni interjööri spordibaari kodumaine tõlgendus, kus kontoritöötaja päeval söömas ning tegevusetult vana BMWga mööda Mustamäe tee magistraali ralliv noorsugu õhtuti omavahel kaklemas saab käia. Pubi menüü on piisavalt kindlapealeminev ja kolmkeelne, et ka välisinvestoreid vajadusel kontori allkorrusele lõunat sööma saaks tuua. See on koht, kus valitseb universaalne tasakaal Mustamäe päevase ja öise elu vahel ehk *business around the clock* äristrateegia eestimaine versioon kõige ehedamal kujul.

Büroohotelli nime ei kasutanud tookord keegi, aga hotelli tegi temast igal sammul õhkuv rendipinnalikkus. Vaibaga kaetud põrandad, kipsiga kaetud seinad, ribikardinatega kaetud aknad, võltsmarmoriga kaetud fuajee ja trepp ning veehoidjad kontori ruumi nurkades annavad mõista, et maja rendileandja tagab sulle kõik esmavajaliku. Kui Nõmme-Kasel oli probleem, kui öötööharjumusega Vambola Kotkas su vahvlid, konjaki või kakao-pulbri ära oli pruukinud, siis Liimi tänaval tundus mõnel hommikul, et keegi oli kontoris käinud. Paranoia. Võibolla. Koristaja Aino. Veel tõenäolisem. Jah, koristajatädi Aino, kes oli meiega Raepangast Nõmme-Kasele tulnud, käib meie juures ka Liimi tänaval. Ta on selleks hetkeks peaaegu sada aastat vana. Ma ei tea, kas siin on seos selle vanusega, aga lisaks Ainole võtame tööle veel ühe toreda noorema naisterahva, kelleks on Anneli Pille. Ta tuleb meile müüki tegema Helmese-nimelisest tarkvaraettevõttest ning on tõeliselt tööind ja tahtmist täis turundus-inimene. Tegijate naiste osakaal hakkab kasvama, ja selleks hetkeks on meil juba tunne, et me oleme äge, rahvusvahelisi suurkliente teenindav firma ja meil on kontor kõrges valges liftidega majas ja meil on ka kliendid, kellega me tahame kohtuda siinsamas, oma kontoris, ja olla kõvasti sisukam kui Riot-E.

„Oli seda nüüd vaja,” toriseb Vamps. „Enam ei saa üldse keskenduda, kui siin nii palju tüdrukid on.”

„Harju ära, meil on siin varsti palju naisi.”

„Miks?”

„Et Küllil ka kellegagi rääkida oleks, kui teie siin ropendate ja progete,” ütleb Ove läbi lõbusa sätendava päikesepaiste, mis ta mõtetes sageli kõlab. Küllit te juba teate – tema on see, kes jagab kõike numbritest ja tuba Ovega. Kontoris. Et mitte jätta kõlama kahetimõistetavat tooni.

Teine asi, mis Liimi kontoriga kaasa tuleb, on tohutu ruumirohkus. Alguses rendime neli tuba: juhtkonnale, BioXperti tiimile

ja ka neile, kes tegelevad pankade, telekommunikatsiooni ja andmebaasidega. Ühe rentnikuna tuleb meie naabriks ka Peter Woolsey oma firmaga The Euro-Baltic Software Alliance, kus on vaid kaks töökohta, kuid kus Peter, kes selleks hetkeks on juba ka Proeksperdi osanik, koordineerib arendustöid, mida teevad teoks Läti ja Leedu progejad. Seda, et Woolseyl on alati mitu rauda tules, on talle mitmel korral ette heidetud. Kui tõsiselt me neid etteheiteid ajaloo huvilistena võtma peaks, kirjeldab fakt, et need pole kunagi tulnud tellijate, vaid töö teostajate poolt. Teiste rentnike seas on ka BioExpert ning Interplus, mis on Vilu veebiarendajate firma.

Kolmas asi on see, et oleme märkamatult jõudnud ka oma majandustulemustega kohaliku meedia vaatevälja. 1999. aasta tulemuste põhjal jõuame esimest korda majanduslehe Äripäev IT-firmade TOPis 2. kohale teise Eesti erakapitalil toimiva ettevõtte Abobase Systemsi järel. Tegu on edetabeliga, mida koostatakse kuue majandusnäitaja – käibe, käibe kasvu, kasumi, kasumi kasvu, rentaabluse ning varade tootlikkuse – põhjal. Meil on põhjust enda üle rõõmu tunda. Samal aastal jätkavad kasvamist ka Soneraga tehtavad projektid, mis viib meid omakorda nii kaugele, et teeme allhankelepingu isegi Blue Moon Interactive'iga, mille taga on Skype'i progejad. Kuna Blue Moon hakkas tegema Everyday.com-i portaali, jääb meil reaalne koostöö sel hetkel aga sündimata.

Uues kontoris pakub meile ja meie arvutipargile täiesti seaduslikku katust ka Eesti suurim turvafirma, tollane Estonian Security Service, mis kuulub kohalikule miljonärile Urmas Sõõrumaale. See aga ei takista juhtumast möödunud sajandisse kuuluval seigal, kus ühel hommikul astuvad tegevjuhi kabinetti kaks madalalaubalist, kuldsete kettidega rikastatud ambaali.

„Turvateenus halb teil,” venitab üks.

„Meil on ESSiga leping” selgitab Ove rahulikult ja näitab väikest turvafirma ESS logoga kleebist kontori uktsel.

„Meie turvateenus parem,” ütleb teine.

„Praegu me teenusepakkujat ei vaheta, sest see on meil rendilepingus sees,” ütleb panganduses külma närvi õppetunnid kätte saanud Ove ega lase end sugugi häirida kaks korda suurematest meestest, kelle tätoveeringutes sisalduv kood nende möödunud eluaastate vägitegudest räägib.

„Õnnetus juhtub, siis halb,” ähvardab esimene bandiit, kuid teine ambaal on jäänud vaatama uktsel olevat ESS kleebist, mille keegi eelmistest rentnikest on E-tähe markeriga ruuduks sodinud.

„Neil on SS...” ütleb ta sosinal teisele ja tema hääles peegeldub põlvkondadetagune hirm, mis on segatud tänapäevase põlgusega.

Enne kui Ove arugi saab, et müügitöö on lõppenud, on kaks kantpead kontorist kadunud.

Hiljem, kas just selle fašistliku märgilise seose pärast, hakkab ESS kandma nime Falck ning aastate pärast saab seegi G4S-nimelise rahvusvahelise kontserni osaks. Urmas Sõõruma aga, kas teadlikult või mitte, siseneb turule tagasi turvafirmaga, mille nimeks paneb ta USS. Uus SS logo kannab tähendust: (Urmas) Sõõrumaa Security.

Et mitte rohkem valesid seoseid rahvusvahelistele äripartneritele pähe panna, valvab Proeksperdi materiaalselt vara nüüd aga G4S.

Rikastame maailma

Aga et ei jääks muljet, et me ainult tegevjuhi kapriisi, värvatavate inimeste või ilusa maja pärast Mustamäele tagasi kolisime, tuleb rääkida ka meie selle perioodi projektidest, mis rikastasid maailma päris mitmel moel. Äri, mida Liimi tänaval aetakse,

toob turule mobiilse müügimehe rakenduse Palm OSi peal töötavatele pihuarvutitele. Mobiilse müügimehe tegi seesama Heikko, kes koolipingist Nõmme-Kasele tulnuna meile oma oskustega muljet oli avaldanud. Selleks hetkeks on temast saanud üks esimestest Palmi progejatest Eestis. Palmi operatsioonisüsteemil töötav pihuarvuti koos mobiilse müügimehe rakendusega võimaldab käia kliendi juures, skaneerida ladudes ribakoode ja vormistada tellimusi ühe seadmega terve tüütu dokumendimapi asemel. Sellega kaob ka müügimeeste päevatöö õhtune aruandlusesse toksimise vaev. Peagi aga võtavad mobiiltelefonid enda peale suure osa pihuarvutite eelistest ja nii kaob Palm turult.

Mobiilse müügimehe loomist juhib Andres Haavel ja tema käe all jätkuvad teisedki arendused kaubandusele suunatud tarkvara vallas. Nimelt oleme juba mõnda aega arendanud toodet nimega Kauba Ait. Kauba Ait oli toode, mille abil saavad kauplused ühe süsteemi kaudu erinevatelt hulgikaupmeestelt elektrooniliselt kaupu tellida. Ja kuigi see oma tänapäevaselt paberivaba andmevahetuse kontseptsiooni hästi täitis, jäi meil ilmselt puudu jõudu müüa ning hulgimüüjail motivatsiooni ühtses süsteemis avatud hindadega konkureerida. Aga kes on öelnud, et toodete loomine peab lihtne olema?

Oluline roll meie tootearenduste ajaloos on ka juba Nõmme-Kase ajal alustatud Retail Hosti projektil. Retail Host sünnib sellest, et Proekspert peab Forexpangale kirjutama sularahaautomaatide ja kaardimaksete serveri. Ja üks meie sõpru, Andrus Aaslaid, on kirjutanud juba enne meid samale pangale sularahaautomaatide serveri tarkvara. Meie ostame Aaslaiu koodi ära, kirjutame selle ümber ja lansseerime toote – kaardimaksete *host* on sündinud. Aga see pole veel kõik.

Ühelt poolt märkame sedasama kaardimakse *host*'i arendades, et ka kaupmeeste poolt vaadates on kaardimakse tegemine sarnane panga poolt nähtavaga. Teisalt oleme saanud kontakti

Nixori-nimelise firmaga, kes pidi tarnima kassalahenduse esimesse Selveri poodi. Nende kahe fakti koosmõjust sünnib lõpplahendus – Proekspert integreerib oma tarkvara Nixori kassa-süsteemiga ning esimene installatsioon Retail Hostist ongi sündinud. See on tarkvara, mis kaupmeeste poolt vahendab kaardimakseid kaardikeskusesse ja sealt infot (kas kaardimakse õnnestus) tagasi kaupmehele. Peagi toimub selle kaudu 1/3 Eesti kaarditehingutest. Nimekamateks klientideks on Rimi, Selver, Tallink, Kaubamaja.

Üks versioon Retail Hostist, töötab toona ka Proeksperdi kontoris, ühe laua all paiknevas „serveriruumis”, kus pakume sel moel mõnele külapoodidele ka kaardimaksete vahendamise teenust. Kuigi Proekspert sellega ammu enam ei tegele, võib mõne külapoe juhataja seinal endiselt leida Andres Haaveli nimega visiitkaardi – rahvasuu räägib temast veel tänaseni kui mehest, kellele helistada siis, kui nende kaarditerminal ei toimi.

Kuna turvasertifikaatide maailm on Eestis veel alles arengujärgus, saab Haavel ühel päeval kohtumiskutse Kaardimaksete Keskuselt. Just selleltsamalt, kes sündis tänu meie arendatud Raekaardi ideele. Kohtumisel on panga esindajad ja riskikomitee ning esitatakse küsimus turvasertifikaatide kohta.

„Kaardimaksete puhul on meie huvi üle minna samale sertifikaadile, mida kasutab Kaardimaksete Keskus,” ütleb Poola.

Koosolekuruumi tekib halvaendeline vaikus, Hansapanga mehed panevad pead kokku ja räägivad midagi omavahel. IT-riskide juht teatab mõne aja pärast:

„Haavel ja Poola võivad lahkuda. Meil on nüüd suuremaid probleeme.”

Poola, kes seda ilmselt ka eelnevalt teadis, oli vajutanud helilale kohale: ka Kaardimaksete Keskusel puudusid igasugused sertifikaadid. Pärast seda keskendub Haavel koos Proeksperdiga Sybase'i andmebaaside edasimüümisele.

Paar aastat hiljem helistatakse meile Kaardimaksete Keskusest taas ja antakse teada, et probleem on nüüd lahendatud. Selleks hetkeks pole see aga enam ühegi nurga alt vaadates meie huvi, sest kaardimakselahendusi pakume nüüd vaid koostöös kassasüsteeme müüva firmaga NixorAD.

Meie poisid kirjutavad sel ajal ka ühe Rainer Nõlvaku projekti, mis on sisuliselt distantssmonitooringu tööriist, mis aitab hooldushaigetel ravile paremini alluda. See on programm, mis vastavalt ravikaardile ütleb, millal võtta rohtu, millal kontrollida palavikku ning millal sisestada mõõtmistulemustel saadud andmed. Ühtki ametlikku jälge meie osalusest selles pole, aga Inglismaal on programm veel praegugi kasutusel.

Proovime oma Eestis ja Soomes saadud kogemustega minna ka Läti pangandusturule, kuid esimesel Riiga sõidul selgub, et kogu Läti pangandus toimub neil aastatel veel realselt Microsoft Excelis, kust andmeid iga päev serverisse kopeeritakse.

„Nad töötavad Excelis, saad aru,” ütleb Poola telefonis.

„Ma olen Rooma paavst,” arwab selle peale Suitsu.

„Päriselt ka.”

„Kuule, siis on liiga vara,” vastab Suitsu teisel pool, saades kinnitust, et e-riik on ametlikult elus ja oma naabritest kümme aastat ees.

„Ma arvan ka, et tuleme paari aasta pärast tagasi,” nõustub Poola.

Kuid paari aasta pärast on Proekspert juba hoopis suurematel turgudel. Ja kui sa mõnes lennujaamas hilisel öötunnil avastad, et su Diners Clubi kaart ei tööta või kaardimakse on aeglane, siis tea, et teeme seal parasjagu su teenust paremaks.

Ornitoloogiaminut

Aasta 2000 algab terves maailmas IT valdkonna kergendatud ohke saatel, kuna kardetud millenniumikrahh, mis võinud aastarvu 1999–2000 vahetusega kõikvõimalikes süsteemides tulla, jäi ära. Ei tea, kas see on meelevaldne seos, aga igal juhul võtavad ka mitmed meie hulgast endale seepeale humanitaarsema hobi. Näiteks kui 90ndad oli aeg, kus kõik inimesed olid väikest viisi veebidisainerid ja isegi koolides õpetati lastele kodulehekülgede valmistamist, siis 2000ndad koos oma digifoto arengutega muutsid kõik inimesed fotograafideks. Nii tekib ka meie meeskonda palju fotograafe, kes üritavad ühel või teisel moel looduse ja linna kordumatuid hetki jäädvustada. Ette rutates tahan öelda, et seda, kuidas kõik toidublogijateks hakkavad, me uuel kümnendil endi seas näha ei taha. Hm. Aga tagasi epideemiana leviva fotograafiaharrastuse juurde.

Ühel pärastlõunal tuleb Madis Kaal kontoris ja on äratehtult õnnelik. Ta oli autoparklas leidnud noore kajaka, kes oli nii rumal ja julge, et lasi end isegi sülle võtta. Madis tõstis linnu siis auto katusele ja pildistas teda igast asendist. Nüüd õndsana kontoris jõudnud, ümbritsevad teda aga tõsised kolleegid.

„Pildistasid kajakat, jah?”

„Pildistasin. Ja ma sain väga hea kaadri, armas väike kajaka-poeg,” ütleb Mast.

„A kaela keerasid kahekorra ikka pärast?” uurib Suitsu.

„Ei raatsinud...”

Suitsuke ei ole rahul, sest eelmisel päeval oli tal auto päris korralikult täis lastud.

„Te peaksite lihtsalt minema sinna parklasse ja süvenema, mis seal toimub, eks ole. Seal taga on ju tegelikult täielik tühermaa. Suur vesiala selline, nagu soo või mis kurat ja seal on kohu-

tavalt kajakaid, no ikka tuhandeid,” kirjeldab Suitsu seda kui hitchcockilikku õudust.

Tõepoolest, neid päevi on vähe, kus meie autode peal poleks ühtegi larakat.

„Sa peaks sinna mingi leegiheitjaga minema, mitte fotokaga,” lisab Poola.

Sel perioodil on meil korduvalt töökõrvalise arutelu teemaks kõik tuntud ja senitundmatud võimalused, millega kajakaid visata, tulistada või muidu hävitada saaks.

„Saadaks kassid.”

„Nad söövad ära need kassid seal.”

„Joodaks surnuks, viiks Riia palsamit... Küsiks Ove käest eelarve ja...”

„Kuvaks autode hologrammid sinna võssa, äkki hakkavad päris autodest mööda laskma siis?”

„Pakuks neile masinast kohvi!”

„Issand... Sa oled ikka jõhker elajas!”

Ja nii edasi.

Kajakad jäävad ellu. Ornitoloogiahuvi raageb. Fotokas, millega Mast kajakat pildistas oli Canon EOS 300. Need ja paljud veel vähemtähtsad faktid vajuvad ajalooarhiividesse ja *backup*-ketastele, veel teadmata, et kohe saab meie seltskond, see andekate koodikirjanike bänd, väljakutse, mis muudab meie olemust, välimust ja elu.

Kursor plingib. Ventilaator undab. Ja meie firma äriõnne keerdkäikude käsureale trükitakse üks sõna: DANFOSS.

Miks me kõik *junk mail*'id läbi loeme

See algab nii, et ühel kaunil hommikul saame kõne Taani Kaubanduskojast ja küsitakse, miks me midagi ei vasta, neil on otsusega kiire. Millele me täpsemalt vastama oleks pidanud, ei mõista ei Anneli, kes kõne vastu võtab, ei Ove, kellele kõne edasi suunatakse, ei Poola ega Mast, kellele Ove telefoni käisega kattes hõikab: „Kas kellelgi on mingi Taani teema õhus?” Ei tea ka karjumise peale uksele ilmunud Suitsu, oma arvuti taga kuklaga vastu seljatagust riulit tukkuv Vambola ega parasjagu BioXperti *debug*’iv Jaanus.

„Vabandage, mis vastust te ootate?”

„Me oleme saatnud teile neli meili, et tuleksite lõunale ühe Taani suurima töösturiga, kes otsib IT-partnerit Ida-Euroopas.”

Keegi meist, kes me loeme sadu meile päevas, pole seda lugenud, näinud ega kuulnud. Mõne hetke pärast kaevub aga meie nädalatagusest spämmilaost, mitmete filtrite rägastikust tõepoolest välja kõigile hea spämmi reeglitele vastav kiri:

Saatja: Danish Chamber Of Commerce (sõna kommerts ja organisatsiooniaadress)

Teema: FREE Business opportunity (läbiv suurtäht ühes valikulises sõnas, kõige levinum pakkumisfraas Viagra ja seksiteemaliste vihjete kõrval)

Kirja sisu: html-tekst, palju logosid ja lisatud veel pildifail.

Pildifaili sisu: sama, mis kirjas, aga lihtsalt JPG madalaresolutsioonilises formaadis.

Erinevalt kirjast on telefonikõne sedavõrd ehtne ja veenev, et otsustame märgitud kuupäeval kohale ilmuda.

See on vastuvõtt, kus Taani ettevõtted saavad kokku Eesti omadega, et arutada võimalikke koostööplaane. Kuna sel ajal on Ida-Euroopa-suunalist huvi palju, ei võta me seda väga tõsise ärina. Pärast Peter Woolsey kontaktiloomismaratonit, Sonera tehinguid ja kolimist Liimi tänavale on meis midagi muutunud. Oleme kasvanud kõiki töid tegevast ja iga väljakutset vastuvõt- vast progemisgeeniuste klubifirmast miljonikäivetega opereeri- vaks enesekindlaks tarkvarapartneriks. Meil on tööl ligi 20 ini- mest, pluss kümneid koostööpartnereid ja arendajaid väljaspool meie Liimi tänava kontorit. Meil on eesmärk lõpetada rapsimine juhuslike projektidega ja olla parimatest parimad oma neljas põhivaldkonnas: tööstusautomaatika, millest me kunagi KBFI keldris alustasime, pangandussüsteemid, millega me Raekaarti arendades kuulsaks olime saanud, ärianalüüs ja andmebaasid, mis tekkisid tänu kogemusele pangandusega, ja järjest enam kas- vav telekomi tarkvaralahenduste osa, mis oli tõstnud meid IT- firmade edetabelitesse tänu sellistele suurtele klientidele nagu Sonera ja Nokia ja vähem oluline polnud ka töö, mida tegime koduturuliidriks EMT-le.

See kõik juhtub taustal, kus meid on korduvalt tahetud ära osta, meil on kosjas käinud juba mitmed välisettevõtted, aga ükski pakkumine järjest kasvaval IT-turul pole seni olnud meie jaoks piisavalt atraktiivne. Aga on 2000ndate algus ja IT-mull ei paisu igavesti.

IT-mulli serval

Just seesama IT-mull ja ahvatlevad kosilased tekitavad ka meie omanikeringi esimese lahkeli. *Dot-com*'i buumi kõrg- hetkel teeb üks Soome firma meile ostupakkumise, kus pakub

aktsiavahetusena 36 miljonit Eesti krooni. Kahetoaline 40ruutmeetrisine luksuslikult renoveeritud korter Tallinna Raekoja platsil Jegorovi majas maksab sel hetkel 1,4 miljonit krooni, nii et müügi korral võiks iga omanik osta selliseid endale umbes kolm. Proeksperdil on tol buumiajal kümme omanikku.

Igapäevaselt tööl, teovalmis ja tulemuste eest väljas on neist Vambola Kotkas ja Andrus Suitsu, kes on võimelised ära lahendada mis tahes tarkvaraküsimused. Osa aktsiaid on Märt Randojal, kes juba Raepanga päevil tagaplaanile hakkab jääma, kuid kes passiivse aktsionärina veel siiski oma inimene on. Omanikeriingis on ka Allan Poola, kes on üks ajaloo tugevamaid projektijuhte, meie oma Brad Pitt, kelle imetabane võime oma meeskonda ja projekte kõikvõimalike probleemide eest kaitsta, on tänaseni mõõdupuuks, millest vanad olijad mõtlevad, kui uusi suunajuhte värvata tuleb.

Aktsiaid on ka Peter Woolseyl, kelle toodud kliendisuhed tagavad juba 65% meie kogukäibest ning kellele on osalus müüdnud aumehelikult tingimusel, et koostööformaadi muutudes ostetakse osalus temalt sama hinna eest välja. Ja omanike hulka kuuluvad veel tegevjuhi toolil istuv Ove Tüksammel, BioXperti leiutaja, teadlane ja visionäär Raivo Vilu, ilma kelleleta meid olemas ei oleks, ning Toomas Vinter, kes on vaikne omamoodi tüüp, kes pole kindlasti üheksast viieni töötaja ega ka tiimitöötaja, kes ehk eelistaks olla omaette, kuid kes siiski on olnud meiega peaaegu algusest peale.

Vinter on alati olnud selline, kes ei taha kellestki teisest sõltuda – rohkem vabakutselise hingega geenius. Vinter on kirjutanud aastaid meie üht olulisemat softi – FermExpert. Vinter teeb seda maitsekalt ja tulemus on ilus. Tema on ka see mees, kes käib juba 90ndatel Jaapanis Marubishi peadirektoriga teed joomas, tänu millele algab meie eksport Jaapanisse. Tal on osalus ka Randoja firmas Oskando, kus nad teevad maailma esimese mobiili teel juhitava kontrolleri, mis täna tõstab Eestis mobiiliga avatavate parklate tõkkepuid. Veel on Proeksperdi aktsiaid AK-l

ja Vallo Vainil, kes mõlemad olid mõni aeg tagasi saanud endale ühe nn üle jäänud aktsia, millest Külli, kellele samuti pakkumine tehti, omanikustaatust liiga aukartustäratavaks pidades loobus. Vallost ongi siiani võibolla liiga vähe räägitud. Vallo, kuigi selline vaikne ja tagasihoidlik, on väga võimekas andmeladude arhitekt ja programmeerija. Tegelikult võib öelda, et ärianalüüsi osakond saab alguse Vallost ja Haavlist. Kui Haavel oli müügi-mees ja projektijuht, siis Vallo teeb asjad ära, kuigi ta ise oma tehtuga uhkustada ei armasta. Vallo läheb meie juurest edasi Swedbanki ning kolib 2011. aastal Brüsselisse.

Aga tulles tagasi pingelise olukorra algpõhjuste juurde: meile tehakse ostupakkumine. Aga pinged tekivad sellest, et ostupakkumisse on peidetud lihtne psühholoogiline ahvatlus vahetada aktsiad rahaks ja minema joosta: passiivsetele aktsionäridele tekiks sellega kohene aktsiate müügiõigus, kuid aktiivsetele aktsionäridele, kes sel ajal ka Proeksperdi nimel hommikust õhtuni progevad, tekiks see õigus alles kolme aasta möödudes. Nii tahtis ostja kaitsta end tegevmeeskonna laiali lagunemise eest. Õnneks ei lähe see pakkumine tööks.

Seda, mida endast internetimull või *dot-com*'i buum tollal kujutab, on vahel nüüdki vaja meie noortele järehtulijatele seletada. Ja ilmselt üsna mitmes mõttes oleme praegu taas sarnase situatsiooni lävel, kus investorid on valmis panema lõputult raha digitaalsesse kapitali, teadmata, kas see väärtust loob või mitte. Tõusule mängiv turg on loodud alati varisema, küsimus on vaid murdepunkti paiknemises ajateljel. Tookord oli mulli põhjuseks riskikapitali suur sissevool ja internetipõhiste äride mitmed õnnestunud aktsiaemissioonid.

„Kui 1990ndate keskel esimesed internetifirmad börsile läksid, kuulutati optimistlikult, et kogu majanduse tulevik ongi internetis. Tõsi, firmade käive kasvas väga kiiresti ja üldiselt oli neil ka kasumilootust. Loomulikult soovisid ka kõik ülejäänud kiiresti

rikkaks saada ning uusi internetifirmasid tekkis üha juurde. Inimeste teadvusse juurdus mõte, et dot-com = palju raha ning ühelgi firmal ei tekkinud probleeme finantseerimisega, samuti kasvasid kõigi uute börsiletulejate aktsiahinnad kiiresti mitmekordseks. Loomulikult ei saanud selline olukord igavesti kesta. Aktsiaralli tulemusel sai internetifirmade kombineeritud turuväärtus palju suuremaks samade asjadega tegelevate traditsiooniliste ettevõtete omast, oli selge, et see polnud loomulik. Aktsiahindade langus algas 2000. aasta kevadel ja aastaga on tehnoloogiaaktsiate indeks Nasdaq langenud 5000 punktilt koguni 2000 piirimaile. Eriti rängalt on kannatada saanud needsamad internetifirmad, tuntuimastest on Yahoo.com langenud 90% ning amazon.com 82%.” Nii kirjutab IT-mulli lõhkemisest Targo Tennisberg, Microsofti tarkvarainsener, Eesti Päevalehes juba 15. märtsil 2001.

Meie aga otsime samal ajal, oma sisepingetest hoolimata, vaikselt ja visalt uusi ägedaid tegijaid. Koolinoortele mõeldud Teeviida messil on Proeksperti boksis töölevõtmiskatseteks väljas virtuaalne robottank arvutiekraanil. Asi käib siis nii, et kõik huvilised saavad ise progeda oma roboteid meie robotiga võitlema. Kui väljakutse vastuvõtja robot võidab, saab autor 500 krooni sulas ja tööpakkumise. Üks, kes ülesandega hakkama saab, on Jaan, kellele tehakse ka koostööpakkumine ja usaldatakse kätte kohe üks suur ja kole projekt, mille ta *unit*-testidega kontrollitavaks muudab ja suures osas ümber kirjutab. Sellist inseneri loomuomadust Proekspert otsibki. „Ma tahan töötada koos selliste IT-tüüpidega, kellele meeldib probleeme lahendada,” ütleb Jaan töövestlusel Ovele. Lisaks saavad Jaani tabavad ja sirgjoonelised kommentaarid ning arvamused teemadel, kuidas suhtuda töösse, klienti ning IT arendamisse, suunavaiks teenäitajaiks paljudele meie töötajatele.

Taani kultuuri koolitused

Aga nüüd tagasi selle peaaegu unustatud ärilõuna juurde, millest mõned leheküljed tagasi alustasin. Kohtumine taanlastega lõpeb sellega, et ühena paljudest sõlmib seal heade kavatsuste protokolliga ka Proekspert ja valmistub tegema koostööd Taani ettevõtete tarkvaralahenduste juures. Ühe kosilasena kerkib Taani kaudu pildile ka Bang ja Olufsen, elitaarne audiosüsteemide tootja, kellega läheks otsekohe koostööks, kui meil oleks piisavalt raua progemise kogemust, et hakata kirjutama telerite juhtimispulse.

Siiski tekib Proeksperti meeskonnal Andrus Suitsu ja Allan Poola isikus Taani ettevõtete läbirääkimiste tuules võimalus sõita Taani riigi rahade eest legokonstruktorite sünnimaale koha-peale, et ühe aasta jooksul kord kuus osaleda projektijuhtimise koolitusel. Koolitusel tekib Suitsul ja Allanal koolitusfirma omanikuga niivõrd hea klapp, et taanlased teavad Proeksperti õige pea juba nimepidi ja meie poistele pakutakse lausa suvemaja kasutada. Kesk-Euroopa kuulsus ja just seesama tutvus toob aga peagi meie ukse taha kõikidest kosilastest kõige seksikama.

See oli õnnelik juhus, mis taas kord meie poole hoidis. Nimelt otsis konsultatsioonifirma, kes kogu kõnealust koolitust Taani poolt korraldas, muu hulgas alltöövõtjaid ka kohalikule tööstuskontsernile Danfoss. Ja kuna Proekspert oli jäänud meelde vägitegudega Skandinaavias ja Baltikumis, tuuakse Danfossi inimesed kättpidi meiega tutvuma.

See on Taani rahvusvaheline ettevõtte, kes on üks juhtivaid keskkütte, tööstusautomaatika, peenmehaaniliste ja elektroonika komponentide tootjaid maailmas. Danfossil on tootmisettevõtted

neljal mandril, müügiesindused enam kui sajas riigis ja ligi 27 000 töötajat. Eestis asub Danfossi müügikontor alates 1992. aastast.

Danfoss, kes on Eestis tuntud oma pumpade ja ventilatsiooni-süsteemide, radiaatorite ja põrandaküttesüsteemides kasutatavate kaablite poolest, mängib tegelikult palju võimsamal väljal. Tema tegevusaladeks on kütte- ja veevarustussüsteemide komponendid: küttesüsteemi automaatika, reguleerventiilid ja täiturmootorid, püstikute tasakaalustusventiilid, radiaatori termostaadid ja termostaatventiilid; põletite- ja katlaautomaatika komponendid: põletite reguleerimisseadmed, pihustid, kütusepumbad; soojus-sõlmed ja soojusvahetid, vesiventilid: tagasilöögiklapid, pöördklapid, kummikiilsiidid, põhjaventilid, elektriline põrandaküte ja lõputult muid lahendusi, millest nüüdisaegne elu, äri ja tootmine otseses sõltuvuses on.

Aga miks neil on vaja Proeksperdi-sarnast partnerit? Sellepärast, et keegi peab looma tarkvara, mis oskaks juhtida masinaid selles tööstusrevolutsioonijärgses maailmas, kus masinatel on inimeste kõrval järjest tähtsam roll. Sellest sünnib Proeksperdi võimalus areneda ettevõtteks, kes paneb elama liinid õlletehastes, ventilaatorid Monaco mägitunnelites, tööstussüsteemid Amazonase vihmametsades, päikesepaneelid Sahara kõrbes laiuvides päikesepeakides, turbiinid tuulegeneraatorites, liftid pilvelõhkujates ja ventilatsiooni- ja konditsioneerisüsteemid tarkades tänapäevastes büroohoonetes.

Ajal, kui need faktid meie loo peategelasi huvitama hakkavad, töötab Proeksperdis inimesi tuhat korda vähem kui Danfossis. See kõlab ulmeliselt, isegi täna, ma tean, aga oma Liimi tänava kontoris opereerisime tollal 17 inimesega, kuigi iga kell oli plaan värvata üha uusi ja uusi.

Väärtused kirja pildis

Loomulikult vaatab Danfoss Eesti kui soodsa allhankesihthooga poole avatud pilguga. Nende kaalukausil on rohkem kandidaate kui ainult meie ja esialgu räägime kohtumistel väga ettevaatlikult ja termineid valides. Märksõnadeks on koostööprojektid ja võimalused. Mitte keegi ei räägi sõnagi ostu-müügi tehingust või sellest, et võiksime midagi enam korda saata.

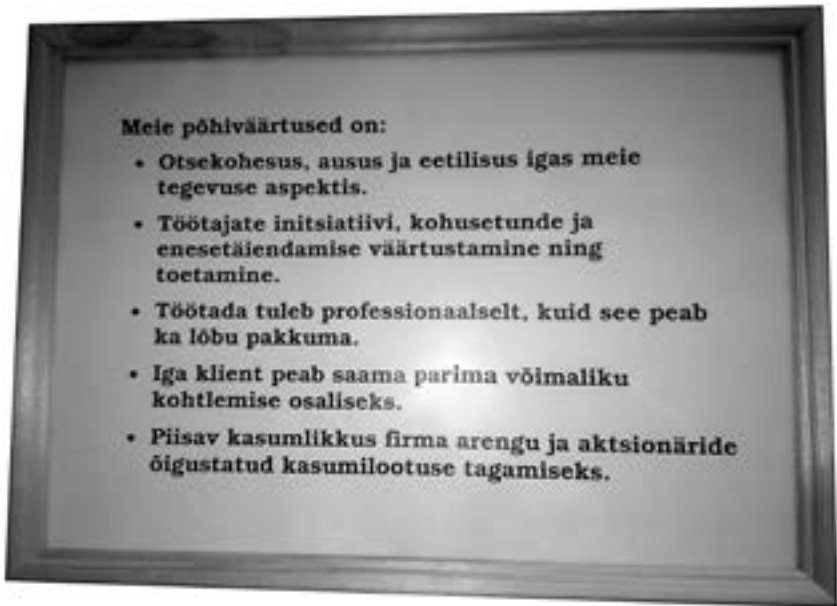
Proekspert jäi silma just tänu väärtustele. Ja nüüd hakkasime me ükshaaval mõistma, miks kõik see pehmete väärtuste jutt, mida Ove juba aastaid on rääkinud, järsku meie kasuks pöördub. Sest suurus loeb. Emotsionaalne suurus ja hinge ruumala, ma mõtlen. Ja see on oluline numbrites. Ka rahanumbrites. Kitsa hingega inimesed tulemusi ei tee.

Vaid mõni aeg enne läbirääkimiste algust on Suitsu lugenud Jim Collinsi ja Jerry I. Porrased raamatut „Built to Last” ja umbes samal ajal pärast kümneaastast IT-äri kogemust hakkab kogu meie seltskond jõudma tundmuseni, et me ei käi koos raha pärast. Midagi olulisemat on selles veel. Näiteks see, et igal hommikul on lahe tööle tulla. Ja sõbrad, kes sind siin ees ootavad, on sulle justkui pere eest, kellele võid alati loota. Ja tööd, mida sa teed, on sellised, mis isegi kõige tüütumates etappides tagantjärele mõeldes lahedad tunduvad.

Me oleme just pisut enne neid läbirääkimisi võtnud ühe päeva vabaks ja rääkinud omavahel tulevikust. Et millisena me end tegelikult näha tahame. Mis on meie eesmärgid. Miks me teeme seda, mida me teeme, ja kuidas sõnad tegudes ja teod sõnades välja võiks näha. Sel päeval me arutame omavahel teemasid, mida me ei puudutanud peaaegu kunagi, kui meie firma olemus

oli üks spetsialistide sõpruskond, mitte kasvule orienteeritud teenindusettevõte.

Sellel päeval panime me kirja ka oma esimesed väärtused, millest varem oleme küll mõelnud, kuid mitte iial päris sõnadesse pannud.



Väärtusi, mis tol korral kirja pandi, võib ka nüüd, 2013. aastal, Projekserdi ühe töötoa seinalt lugeda.

„Mida te olete teinud oma inimeste heaolu tõstmiseks?” uurivad meilt taanlased ja meil on võimalik vastata kõikvõimalikes kategooriates hästi kõlavate faktidega. Me saame vastata, kuidas me teeme koos trenni (aga me ei ütle, et me teeme ülevalolemise kestvusrekordeid), rakendame paindlikku tööaega (aga ei täpsusta, et see tähendab, et tuleme siis, kui ise tahame, ja vahel, kui tähtaeg on kukil, progeme 56 tundi järjest), oleme

tulemustele orienteeritud, võimaldame puhkust ka töö ajal, pingelistel perioodidel (jättes selgitamata, et see tähendab kontori kõikivõimalikes nurkades magamist), ja räägime ka sellest, kuidas meil on oma kollektiivis rekreatsioonilised ja lõõgastavad tegevused (mitte selgitades, milliseid arvutimänge me selle all täpsemalt mõtleme).

Selle aja jooksul õpime tundma ka Taani rahvuskultuuri ja saame teada, et eestlased, taanlased ja ameeriklased paiknevad ühesugusel emotsionaalse stabiilsuse teljel ja seetõttu on soodustatud ühistegevused nagu ettevõtlus, vabatahtlik töö ja sport. Tere hommikust.

Me saame teada ka, kuidas Taani suurim ekspordiaartikkel on masinad ja tööstusseadmed ning kuidas majanduskasvu veab selle sektori üha suurenev osakaal. Me saame teada ka, kuidas taanlased armastavad oma maad, suhtuvad võimueliiti skepsisega ja siis, kui me seda kultuurikoolitust juba peaaegu ilma naljata suudame võtta, tuletab kogu selle tutvumisprogrammi meile meelde Mr Bo, kes tuleb Eestisse, et meiega juba konkreetselt ühinemisläbirääkimisi pidada. Tema on ette valmistanud slaidikava teemal, kuidas eestlastel ja taanlastel on palju ühist, kuna mõlemad armastavad oma perekonda, peavad lugu heast toidust, on töökad ning oskavad hinnata head huumorit. Kui näitad mulle ühe rahva, kes allolevatele kriteeriumitele oma kollektiivses minapildis ei allu, siis olen valmis sind ära kuulama.

Samal ajal siseneb kogu maailm uude ajastusse, sest New Yorgis 2001. aastal kokku varisenud kaksiktornide lugu mõjutab aktsiaturge, valuutakursse ning kogu maailma hoiakuid. Muutused seisavad ees ka Eestis, meie Liimi tänava kontoris. Aastane tutvumisprogramm läheb nii sujuvalt üle koostööläbirääkimisteks, et me ei jõua veel korralikult ühtegi pidu käima tõmmata,

kui leiame end juba üllatavalt kiiresti arenevate sündmuste kee-
risest.

Tallinna lennuväljal maandub pisikese eralennukiga Danfossi konsultant Mr Bo, kes esimese asjana leiab lennuväljalt ühekroonise mündi, mille nimetab oma õnnemündiks ning mida kannab tänaseni kaasas kui märki heast äriõnnest. Järgnevad üheksa kuud vältavad läbirääkimised, mille käigus saab selgeks, et Danfossil on Proeksperdi aktsiate ostu vastu väga tõsine huvi.

Aastal 2003 ostabki Danfoss 51% Proeksperdi aktsiatest, tehes siinsetest osanikest üleöö tarkvaramiljonärid ning Proeksperdist ühe osa igal mandril tegutsevast juba mitmekümne tuhande töötajaga kontsernist. Ja kõige selle eest võlgname tänu neile, kes on aidanud kaasa sellele, et akadeemilisest ja andekast IT-firmast on saanud maailma mastaabis suurkliente teenindav strateegiline partner.

Sellest saab alguse Proeksperdi uus eluetapp.

Ja paljudele meist on see alles algus.

Järgneb...

Täna

20 aastat nutikaid ja kasulikke IT-lahendusi loonud Proekspert seisab uute maailma parandavate projektide lävel. Täna on meil oma osa selles, et päikesepaneelide energia tarbijasõbralikuks muutuks, kasulikud bakterid mullijooke aitaksid toota, pangaasjad lihtsamad oleksid ja mobiiliga muretult parkida saaks.

Lihtsustame oma klientide äriprotsesside toimimist ning lisaks lööme kaasa veel sadades kasulikes ettevõtmistes nii Eestis kui eksporditurgudel. Meie peamiseks väärtuseks on insenerid, kes annavad tarkvara abil seadmetele hinge ning loovad nõnda nii elu lihtsamaks muutvaid kui ka missioonikriitilisi lahendusi.

Jälgi homse maailma kirjanike tegemisi www.proekspert.ee.

