

GLI Solutions – MapCAT fejlesztés

Van üzleti lehetőség egy olyan piacon, melyet a Google ural? A választ a GLI Solutions innovatív gondolkodása adja!

- *„Az adat az új olaj”*
- *Smart city*
- *Mobil platform, térinformatika, térkép digitalizáció*

2013-ban alakult, a tulajdonosok az NNG (korábbi Nav N Go) alapító tulajdonosai voltak, innen a GLI Solutions csapata, a szakmai háttér és tapasztalat. A már a megalakuláskor fontos projekten dolgozó csapat olyan kihívásokkal küzdött meg, mint a magyar útdíj rendszer térinformatikai fejlesztése, az Országos Mentőszolgálat bevetés-irányítást támogató rendszere, a Nemzeti Mobilfizetési Zrt. parkolási díjbeszedést támogató rendszere és az MVM Net hálózattervezést támogató adattárháza. Több alkalmazást készítettek közlekedéshez kapcsolódó területek támogatására (pl. flottamenedzsment). Ebben a kontextusban dolgoztak együtt a Budapest Taxival, City Taxival, a Jarkonnal, az ARH-val és a Parkopediával. Részt vesznek smart city projectekben: okos parkolást, forgalomfigyelést, okos létesítmények kezelését és önkormányzati tevékenységet valósítanak meg. Intelligens parkolást hoztak létre például Kecskeméten. Kifejlesztettek egy publikus térképportált (terkepem.hu), amely a cég saját Magyarországra vonatkozó térképi adatbázisa. Térképi szolgáltatásaik is ezen kerültek bemutatásra. Felkérésre vállalatok számára is készítenek digitális térképeket, amelyek aztán a cég saját weboldalába illesztenek vagy eleve a cég neve alatt futó applikáció formájában készítenek el.

„Ha egy vállalat nem fejleszti a saját tudását, a saját gyakorlatát, akkor le fog maradni!”

(Medvig Attila – A GLI Solutions ügyvezetője)

A MapCat fejlesztés ötletének alapja, hogy a Google globális megoldásokban dolgozik és használatának minden adatát tulajdonolja. Ha egyedi térképet akarunk, saját adattal, a GLI Solutions a megoldás.



A MapCat ötlet egy ingyenes, nyílt forráskódú, bárki által szabadon hozzáférhető szolgáltatás, speciális igényeket kielégítve, ám kifejlesztése után nem hozta a várt piaci sikereket. Erről a GLI Solutions ügyvezetője bővebben mesél a személyes interjú részben.

„A teméket érdemes mihamarabb ügyfelek kezébe adni és továbbfejlesztése előtt visszajelzést szerezni”

A digitalizált szolgáltatás a gyakorlatban

MAPCAT technológiája **versenyképes, költséghatékony és egyszerűen integrálható B2B szolgáltatásokat** kínál üzleti felhasználók számára, GIS háttérrel biztosít webes, mobil és játék (Unity3D) alkalmazáshoz. A gyakorlatban egy felhőalapú rendszert jelent, egy nyílt térképi adatbázist. Bárki szabadon hozzáfér, és szabadon tölthet fel bele adatokat. Azaz több forrásból táplálkozik, innen az adatmennyiség, és az adatok eltérősége. Előnye, hogy az adatok általa helyhez köthetőek. Ez a MapCat publikus térképportálja.

Amennyiben cégek kívánják megvásárolni a MapCat-et, ott az adatok már cégenként személyre szabhatóak, ez fejlesztésének fő pillére. Példa: A térképen megadhatja a pontos szállítási koordinátáit egy fuvarozással foglalkozó vállalat, vagy egy gyorsétterem lánc rögzítheti a felületen, hogy hol találhatóak az egyes éttermek, milyen fontos információ köthető azokhoz, és a lényeg, hogy a megadott információkhoz csak a tulajdonosai férhetnek hozzá.

„Fontos, hogy rendelkezünk vízióval!”



Erőforrások, ráfordítások, befektetett energia

A 10 főt jegyző vállalkozás 2013-ban alakult és olyan digitális térképészeti ismeretekkel rendelkezik, mely egyedi a magyar piacon. 2015-re már volt egy kész projectjük, ami megfelelő csapatot és anyagi háttérrel biztosított a 2016-os fejlesztésekhez. 2017 nyarán elindult a MAPCAT publikus térkép-portál. Az utolsó pénzügyi beszámoló alapján (2018.12.31.) a jegyzett tőkéje 3.000.000 forint, nettó árbevétele 131.718.000 forint. Ügyfelek közt szerepel a City Taxi, az MVM és az Országos Mentőszolgálat és sokan mások, hiszen a fejlesztéseik ingyenesek, komplexebb csomagjaik pedig jó ár-érték arányban érhetőek el. Egyedi használat esetén a vállalat bátran felkereshető ajánlatkérésre. A vállalkozás a MAPCAT-tel bekerült „a 100 legérdekesebb magyar innováció 2018” közé.

Képzés során példaként alkalmazható sikerek, hasznos tanulságok

Mint térképes szolgáltatás jó hasznára lehet a turizmusnak: tematikusan összegyűjtött szállás és éttermi szolgáltatások esetén; fuvarozással foglalkozó cégeknek, reptéri irányítóknak, autópálya- és egyéb mérnököknek, geológusoknak stb. Alkalmazható játékfejlesztő cégek esetében is (Pokémon Go, Geoláda és hasonló játékok), katonai célokra, oktatásra pl. földrajztudomány szakon.

Az innovációval érkező Okos Város, vagy közösségi gazdaság (Shared Economy) megoldásoknak kiváló része lehet. Gondoljunk csak flottakezelésre, szállítmányozásra, folyamatoptimalizálásra, útvonaltervezésre. Az elmúlt 12 hónap folyamán megjelenő közösségi gazdaság elvén létrejött cégek – úgy, mint a Mol Limo, GreenGo, Blinker – óriási térképes adatbázisra támaszkodnak és elképesztő mennyiségű adatot termelnek. Amennyiben globális térkép megoldásokkal operálnak (pl. Google Maps, Waze) kevés lehetőségük marad személyes testreszabásra, és a folyamatosan termelődő információ nem marad az adott cég birtokában. (útvonalakat, kihasználtságot és minden egyéb térképen rögzített adatot a globális szolgáltatást adó cégek ingyen/a szolgáltatásukért cserében megszereznek.)

Végül rendkívül fontos tanulság az is, hogy egy új szolgáltatás kifejlesztése közben folyamatosan figyelni kell annak valós fogyasztói és piaci igényét. Amennyiben ez az igény alacsony, a fejlesztést érdemes azonnal átalakítani, vagy teljesen leállítani, és a megszerzett információt feldolgozni, esetleges másik projekt kapcsán hasznosítani, értékesíteni.

Interjú összefoglaló

Medvig Attilát, a GLI Solutions ügyvezetőjét arra kértük meg, hogy meséljen a cég létrehozásáról, vázolja a digitális termékük megszületésének folyamatát. Fontosnak tartottuk megérteni, hogy milyen nehézségekbe ütköztek a digitalizáció során, az esetleges buktatókat hogyan kezelték, és természetesen nagyon örülünk, hogy megismerhettük az elért sikereket, azok titkait, melyek példaként állhatnak egyéb magyar KKV előtt. Az interjú végén arról is kaptunk egy részletes képet, hogy a csapat mennyire áll tisztában a világban zajló változásokkal, innovatív trendekkel és ezeknek megfelelően hogyan tervezi a sikeres működését.

GLI Solutions és a MapCat története az NNG Kft.-vel (korábbi Nav N Go Kft.) kezdődött, mely egyik legsikeresebb magyar start up-ként gyorsan híressé és ismertté vált a magyar KKV szektorban. A céget a magyar tulajdonosai ugyan értékesítették, de az érték teremtő közös munkának hamarosan új keretet hoztak létre – megalapították a GLI Solutions-t. A siker garanciája az állandó új ötletek, a digitális térinformatika területén jártas kivételes szakértői csapat és a Magyar Útdíj rendszer térinformatikai háttérrendszer kidolgozásának lehetősége volt. Míg a nagyközönség digitális térképekkel csak a Google Maps (majd egy évvel később a WAZE) megjelenésekor találkozott, a GLI Solutions tulajdonosai már 1993 óta foglalkoztak térkép informatikával. Így a nagy kihívás nem a szakértelem volt, hanem az előbb említett óriás vállalatok mellett piacot találni. A megoldás: emberre, cégre, partnerre szabható, fizetős szolgáltatás. Vagy éppen egy olyan szolgáltatás, ami valahogy mégiscsak a végfelhasználóknak szól, de nem Google, hanem valami más. Ebben a szellemben született meg a MapCat - nyílt forráskódú térképpel és nyílt forráskódú szoftverekre építve.

A cég építésének egyik legnagyobb kihívása elegendő szakembert találni. Programozói körben ugyanis legalább annyira ritka a térképben, térben, topológiában gondolkodó térinformatikus, mint a térképészettel foglalkozók között a programozó. Amikor XY rátalált a feltételeknek megfelelő, veszprémi fejlesztő csapatra, azonnal javaslatot tett a helyben működő cég megvásárlására. Ezzel azonnal felmerült egy újabb nehézség: kapcsolattartás a budapesti központtal. A helyzeten csak a termék digitális mivolta enyhít, de mindenképpen megoldandó probléma.

Innovatív gondolkodású kultúrával bíró cég jellemzője az is, hogy a lehető legtöbbet tanul egy-egy esetlegesen felmerülő kudarcból. A Globális piacra szánt MapCat fejlesztése, marketing és

értékesítési stratégiája rengeteg energiát és pénzt igényelt, sikere viszont elmaradt, nem volt iránta kereslet. A két és fél éves fejlesztési időszak alatt többször is-, a befejező fázisban végérvényesen bebizonyosodott, hogy a befektetett energia soha nem fog megtérülni, és ezt a tényt nagyon nehéz elfogadni. A félre sikerült termék nem csak gazdasági nehézséget jelent egy cégnek, hanem lélektani sokkot is: a megalkotói mindvégig saját „gyermeküknek” tekintették.

A kudarc viszont pozitívumokat is hordoz, melyeket fontos felismerni:

- megalkotása innovációt igényelt úgy technológiában, mint gondolkodásban
- szakmai tapasztalat
- új potenciális lehetőségek felismerése
- a kezdeti megromlott csapatszellem megerősítésre szorult, új alapokra épült, mely erős fegyver az új kihívások mezején.

A tapasztalatokból tanulva a GLI Solutions felismert egy újabb lehetőséget a piacon, ami nem máson, mint az adat tulajdonlásán alapszik. Ha bármilyen adatot a Google Térképen létrehozunk, akkor az nemcsak a sajátunk, hanem a Google erre korlátlan felhasználási jogot kap. Ez viszont egy olyan fájó pont lehet egy cégnek, hogy új/másik megoldás használatán kezd el gondolkodni. Ebben a témában pedig nagyon kevés versenytárs mellett a GLI Solutions egy olyan saját tulajdonban lévő Magyarország térképpel képes megoldással szolgálni, mely felveszi a versenyt a nagyokkal. Az új termék lehetőséget ad arra, hogy az azt használó cégek adata saját kézben marad, így alapjaiban meghatározhatja a GLI Solutions következő néhány évét. Az új termék sikerében feltétlen bízunk a tulajdonosi kör.

Az interjú végén Medvig Attila tanácsait kértük azon magyar vállalkozások számára, melyek célja a sikeres digitális transzformáció. Részletezzük:

- Az első és legfontosabb tanács, hogy a cégek rendelkezzenek vízióval és ha egy új termék/folyamat bevezetésén dolgoznak, akkor próbálják azt mielőbb a felhasználókhoz eljuttatni, hogy mielőbb visszajelzést kapjanak. Ezzel a módszerrel rengeteg pénzt, időt, energiát és bosszúságot lehet megspórolni
- Ügyfélközpontúság: a transzformáció során végig tartsuk szem előtt azt, hogy mi az, amivel értéket teremtünk az ügyfél számára
- Használjuk a legújabb technológiát, folyamatosan képezzük magunkat, fejlesszük tudásunkat, különben lemaradunk
- Legyünk bátrak, valósítsuk meg az ötleteinket

- Legyünk tisztában a trendekkel, figyeljük, hogy merre megy a világ, milyenek az új fogyasztói igények, elvárások
- A számunkra érdekes terület legfrissebb fejlesztéseit próbáljuk ki, használjuk, ismerjük, mert lehet, hogy az ad alapot a legújabb termékünk fejlesztéséhez.