

## Suomalaisilta puuttuu maailmanbisneksen kiihdytysvaihe

8.3.2007 12:53 — *Maija-Liisa Ihanus*

Jyrki Kontio: Paras malli voi olla se, että jokin softa luovutetaan ilmaiseksi ladattavaksi.

Suomesta puuttuu ohjelmistoalan Nokia, mutta meillä on kuitenkin tasaista hyvää kärkeä, sanoo ohjelmistoliiketoiminnan professori **Jyrki Kontio** TKK:sta.

- Tuhkaa ei tarvitse heitellä päälle. Meillä ei ole omaa SAPia tai Microsoftia, mutta esimerkiksi Basware, F-Secure, Proha, Sulake, SysOpen Digia ja Tekla menestyvät omassa markkinasegmentissään hyvin myös kansainvälisesti.

Baswareen ja varsinkin F-Secureen on kohdistettu valtavia odotuksia, ja Sulakkeesta on kohkattu kohtuullisesti. Kenties Sulaketta lukuun ottamatta näitä yrityksiä yhdistää se, että ne ovat rakentaneet kansainvälisyyttään rauhallisesti, liiketoimintaansa kehittämällä.

- Se, mikä meiltä selvästi puuttuu, on kansainvälisen menestyksen nopeuttaminen.

Kontion mukaan kansainvälistä menestystä etsitään kehittämällä liiketoimintaa ja strategiaa, ei "kansainvälistytäänpä nyt" -ajattelulla.

- Monessa yrityksessä päätöksenteko ja prosessit ovat heikkoja. Tämä näkyy esimerkiksi siinä, että vaatimustenhallinta ja tuotteiden speksaaminen ja niiden myötä versionhallinta ontuvat.

Kontion mukaan myyjä usein päättää asioista, kuten siitä, onko jokin tuotteen ominaisuus asiakaskohtainen vai tuleeko se seuraavaan versioon. Tuotebisnestä ei hänen mielestään voi rakentaa näin.

Myy palvelua tuotteen lisäksi Ensiksikin tuotteen tai palvelun kohdemarkkina on Kontion mukaan osattava valita oikein.

- Pitäisi miettiä ennemminkin, mitä tuotteemme tekee

---

asiakkaalle kuin sitä, missä markkinat maantieteellisesti ovat. Kun arvolutaus on ainutkertainen, kilpailijatkaan eivät pääse helposti väliin.

Toiseksi tarjooman on oltava oikeanlainen. Vaikka suomalaisyritykset helposti pitävät kiinni siitä, että ne myyvät tuotetta ja sillä sipuli, Kontio kehottaa vakavasti harkitsemaan palvelujen liittämistä tuotteisiin.

- Pelkän tuotelisenssimyynnin ajattelu on menneen talven lumia. Tuotetta ja siihen liittyviä palveluita tulisi suunnitella yhdessä.

### **Ilmaistuotteella markkina-asema**

Yritys, jonka liiketoimintamalli on vähän sinne päin, tuskin valloittaa maailmaa. Kontion mielestä bisnesmallia pitäisi miettiä samalla, kun tehdään softaa ja laaditaan konseptia.

- Esimerkiksi markkinoilla, joille haluttaisiin mennä, paras malli voikin olla se, että jokin softa luovutetaan ilmaiseksi ladattavaksi. Näin saadaan läsnäoloa markkinaan ja lisää markkina-asemaa päätuotteelle. Googlehan saa pääosan tuloistaan mainoksista, ei ohjelmistosta.

Ohjelmistotoimittajien kannattaisi hyödyntää myös ohjelmiston tiettyjä erityispiirteitä. Lukitusvaikutuksesta puhutaan silloin, kun ohjelmistossa on ominaisuuksia, joiden vuoksi asiakkaan on vaikea vaihtaa toimittajaa.

Verkostovaikutuksesta on kyse silloin, kun yksittäiset asiakkaat hyötyvät siitä, että muut käyttävät samaa tuotetta - vaikkapa Wordiä. Microsoft, kuten SAP ja Oraclekin osaavat käyttää näitä hyväkseen, eivätkä aina asiakasta miellyttävällä tavalla.

- Lukitusvaikutusta on hyödynnettävä varovasti, asiakkaan kanssa keskustellen ja positiivisia lukitusvaikutuksia korostaen.

### **Työkaluista apua kilpailussa**

Muun muassa ohjelmistotestausta tarjoavan Softabilityn asiakkaat ovat Suomessa toimivia kansainvälisiä yrityksiä, joten yhtiö kilpailee kansainvälisten markkinoiden vaatimusten mukaan. Yrityksessä on tajuttu liiketoimintamallien kehittämisen tärkeys.

Ohjelmistotuotannossa käytetään sitä tukevia työkaluja, kuten ohjelmiston elinkaaren hallintajärjestelmää.

- Teemme ohjelmistoja kansainvälisille markkinoille, jolloin huomioon otettavia asioita on valtavasti viranomaismääräyksistä ja kieliversioista lähtien. Työkalujen avulla versiot pystytään hallitsemaan ja työnkulku saadaan

---

sujuvaksi, toimitusjohtaja **Markus Mikola** kertoo.

Kun Softability osallistuu tarjouskilpailuihin, se on samalla viivalla kansainvälisten kilpailijoidensa kanssa. Tarjouspyynnöissä edellytetään, että softatoimittajalla on käytössään *low cost center* eli mahdollisuus käyttää alemman kustannustason maiden koodausvoimaa. Softability käyttää Pietarin ja Intian työvoimaa.

- Tällaisessa kansainvälisessä toimintatavassa prosessien ja työkalujen on oltava mietittyjä, laaturäällikkö **Tero Vuorenmaa** sanoo.

### **Prosessit kuntoon**

Softabilityn asiakkaita ovat muun muassa ABB, ThermoFischer, Kone ja GE Healthcare. Softabilityn yhdellä toiminta-alueella eli life science- ja medical-alueella laatua valvoo muun muassa tiukkuudestaan tunnettu FDA (USA:n Food and Drug Administration). Softability on itse ottamassa käyttöön ISO 13485 -laatustandardia.

- Jos prosessit eivät ole kunnossa, esimerkiksi elinkaarenhallintajärjestelmästä ei ole hyötyä, Vuorenmaa huomauttaa.

- Jos haluaa menestyä tuottamalla softaa kansainvälisille yrityksille, riskien on oltava hallinnassa. Jos tuotteessa on virhe, sen takaisinkutsuminen kansainvälisestä jakelusta ei ole useinkaan mahdollista, Mikola lisää.

<http://www.digitoday.fi/data/2007/03/08/suomalaisilta-puuttuu-maailmanbisneksen-kiihdytysvaihe/20075882/66>