

Microsoft hakee yritysstoa Suomesta, vaihtoehtoja on jo

27.11.2008 12:55 — Kalevi Nikulainen

Microsoftin toimitusjohtaja Ari Rahkonen hakee yhtiölleen suomalaista yritystä ostettavaksi. Microsoftilla on hänen mukaansa tutkittavana tällä hetkellä pari vaihtoehtoa.

Rahkosen mukaan hankittavalla yrityksellä saisi mielellään olla innovaatioresursseja tulevaisuuden koulujen alueella tai se voisi yhdistää opetusalan ja mobiilitoiminnan.

- Nyt olisi Suomen vuoro. Microsoft on tehnyt jo yritysstoja muualla Pohjolassa. Norjassa hankittiin tämän vuoden puolella Fast Search & Transfer ja Tanskassa neljä vuotta sitten Navision.

Fastin kauppasumma oli miljardia Norjan kruunua eli 800 miljoonaa euroa, ja yhtiön tuotelistalla olivat hakupalvelut internetiin. Navisionilta Microsoft on saanut raskaan sarjan tuotannonohjaussovelluksensa, jotka pohjautuvat tanskalaisten Navision- ja Axapta-tuotteisiin.

Rahkonen korostaa, että Suomen hanke on vasta alkuvaiheissaan ja tilannetta tarkkaillaan.

- Microsoftilla on opittu tällaiset asiat. Esimerkiksi pelkästään Israelissa se on tehnyt 12 eri yrityskauppaa ja myös Sveitsissä ja Ranskassa strategisia yhtiöhankintoja. Pyrimme nyt täällä Suomessa siihen, että maastamme löytyy yrityksiä Microsoftin ostoslistalle.

Rahkonen huomauttaa, että Suomi tulee myös paremmin esille tulevan Aalto-yliopiston ansiosta.

- Kyseessä on mielenkiintoinen kokonaisuus, jossa teknologia yhdistyy liikkeenjohtamiseen ja muotoiluun. Yliopiston kautta on myös mahdollista hankkia kansainvälisiä investointeja.

Aalto-yliopisto on Teknillisen korkeakoulun, Helsingin kauppakorkeakoulun ja Taideteollisen korkeakoulun yhdistymisestä syntyvä uusi suomalainen korkeakoulu, joka aloittaa toimintansa 1. elokuuta 2009.

Lama ei näy kaikkialla

Rahkonen on aktiivisesti mukana myös Teknologiateollisuus ry:n toiminnassa, ja toteaa, että talouden taantuma näkyy muun muassa viennissä, rakentamisessa ja rahamarkkinoilla.

Hänen mukaansa tietotekniikkayritykset rekrytoivat sen sijaan edelleen lisää osaajia.

- Esimerkiksi Suomen Microsoftissa on haussa 15 työpaikkaa, jotka ovat tehtävänkuvauksissaan laidasta laitaan. Me haluamme muun muassa tuotepäällikön, teknologia-asiantuntijoita, myyntipäällikön ja yhteyshenkilön kumppaneita varten. Kumppaneilla itsellään on pulaa ohjelmisto-osaajista, projektipäälliköistä ja testaaajista.

Rahkonen toteaa myös, että Microsoftilla ei edes ole harkittu mitään yt-keskusteluja tai mitään ylhäältä annettua rekrytointikieltoa. Hänen mukaansa yhtiöiden tulee kuitenkin tehostaa toimintojaan jatkuvasti muuttuvien olojen mukaan. Toimitusjohtaja korostaa, että tietotekniikkayrityksille löytyy näissä tehostamispyrkimyksissä mahdollisuuksia myös hiipuvilla markkinoilla.

- Paljon haluttu kokouskäytäntöjen parantaminen hoituu tietoteknisillä ratkaisuilla. Etäyhteydet ovat kehittyneet. Lisäksi Business Intelligence eli liiketoimintatiedon hallinta on kasvussa ja tärkeä alue. Se tuo reaaliaikaista tietoa yhtiöiden operatiivisesti toiminnasta huippujohdosta ruohonjuuritasolle.

Organisaatioiden pyrkimys hallinnoida yhä enemmän ja paremmin omaisuuttaan tuottaa liiketoimintamahdollisuuksia tietotekniikkayrityksille, Rahkonen arvelee.

- Lisäksi asiakkuudenhallintaohjelmistot kuuluvat jo lähes kaikkien yritysten arkipäivään, ja tällä hetkellä ne ovat vahvasti esillä.

Ohjelmistot palveluna

Rahkonen viittaa Microsoft Dynamics CRM:ään, jota on myyty palveluna Suomessa. Hän toteaa, että se on aidosti kasvava alue taantumankin oloissa.

- Suomalaiset operaattorit ovat lähteneet voimalla sovellusten myyntiin palveluna, ja meillä on yhteistyötä Elisan ja Soneran kanssa. Teknologia alkaa olla kypsä.

Microsoftin keräämien tietojen mukaan palveluna myytävien

ohjelmistojen kauppaamisessa oli viime vuonna mukana 30 aktiivista yhtiötä, ja kasvuprosentti oli 55 prosenttia.

Markkinatutkimusyhtiö IDC:n mukaan ohjelmistojen vuokraaminen verkon ylitse palveluina niin sanotun SaaS-mallin (Software as a Service) mukaisesti yleistyy maailmanlaajuisesti luultua nopeammin.

IDC arvioi mallin kasvan 30 prosenttia vuodessa seuraavat viisi vuotta. Sen mukaan kiinnostuneimpia mallista ollaan pienissä ja keskisuurissa organisaatioissa ja myös isoimmissa yhtiöissä.

SaaS-mallissa käyttäjäorganisaation ei tarvitse investoida ohjelmistolisensseihin, eikä ympäristöön tarvitse asentaa uusia laitteita tai ohjelmistoja. Ohjelmiston käyttö toteutuu pääasiassa selaimen kautta.

- Siinä ei pelkästään jaella ohjelmistoja, vaan luodaan uusia palveluja, jotka keskittyvät verkkoon, Rahkonen huomauttaa.

<http://www.digitoday.fi/bisnes/2008/11/27/microsoft-hakee-yritysostoa-suomesta-vaihtoehtoja-on-jo/200830729/66>