

# severa

## Severa Oyj

SaaS, kasvu ja  
kansainvälistyminen



**Severa**  
Luo uutta aikaa.

# Severan tarina

*”Jokainen yritys tarvitsee toiminnanohjausta. Perustimme Severa Oy:n vuonna 2004, koska halusimme tarjota ratkaisun, josta tulisi maailman yleisin ja helpoin tapa ohjata liiketoimintaa.*

*Vuonna 2004 myimme yhden järjestelmän kuukaudessa, mutta nyt myymme yhden järjestelmän päivässä. Seuraavana tavoitteenamme on myydä yksi järjestelmä tunnissa.”*

Ari-Pekka Salovaara, toimitusjohtaja



**Severa**  
Luo uutta aikaa.

# SaaS - Software as a Service

- Kustannustehokas keino hankkia samat hyödyt kuin lissensoidulla sisäisesti hallitulla softalla ilman kompleksisuutta ja korkeaa aloitusinvestointia
- ”Web native” = kehitetty erityisesti hyödyntämään webbiteknologiaa
- Web 2.0 (kuluttajille suunnattu web-native softa)
- Salesforce: 1 M käyttäjää / 2400 työntekijää (CRM)
- Basecamp: 1 M käyttäjää / 9 työntekijää (projektit)

# Severan bisnesmalli ja Saas

- Hallittavuus
  - Käyttöliittymä, käyttö ja hallinta verkon yli selaimella
  - Toimintojen hallinta yhdestä paikkaa, ei asiakkaan tiloissa
  - ”Yksi-monelle” malli jakelussa (yksi versio, arkkitehtuuri, hinnoittelu)
  - Keskitetyt tuotepäivitykset ja ylläpito, ei lataamisen tarvetta
- Liikevaihdon kasvu 100% p.a.
- Tuote vs. palveluliiketoiminta
- Toistuvaa laskutusta (liikevaihto takapainotteinen)
- Tuotekehitys: projekteista agile-menetelmiin



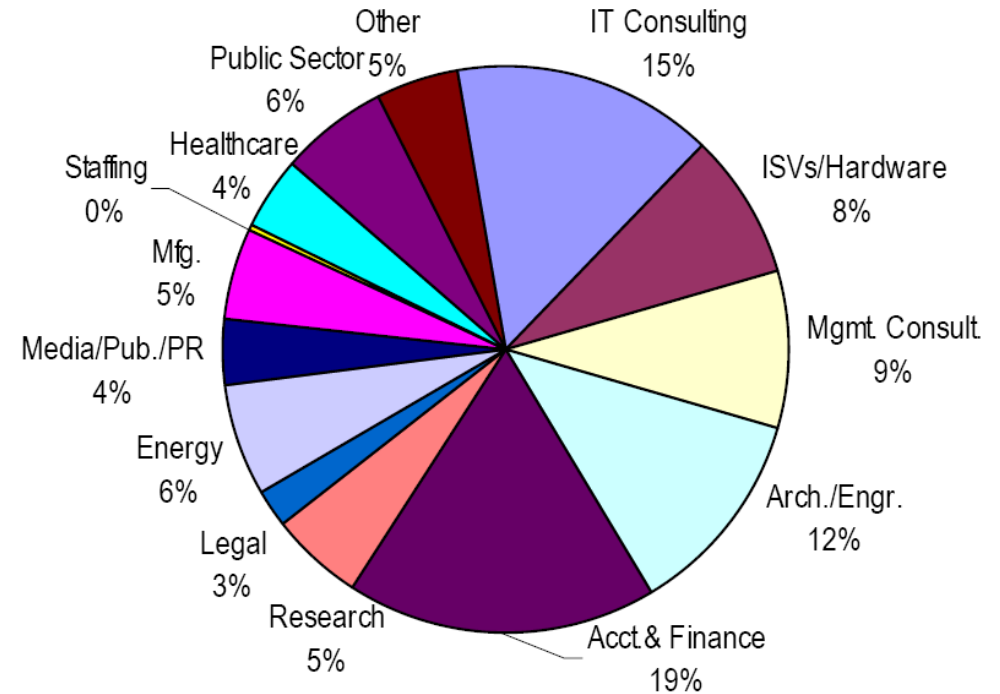
# Markkinatilanne

20 000 potentiaalista asiakasta yksistään Suomessa. Globaalit markkinat ovat miljardien dollarien suuruiset (Aberdeen).

Severa on jo kotimaan markkinajohtaja, jonka lisäksi tuotteen käyttäjiä on kymmenessä eri maassa.

## Kilpailijat

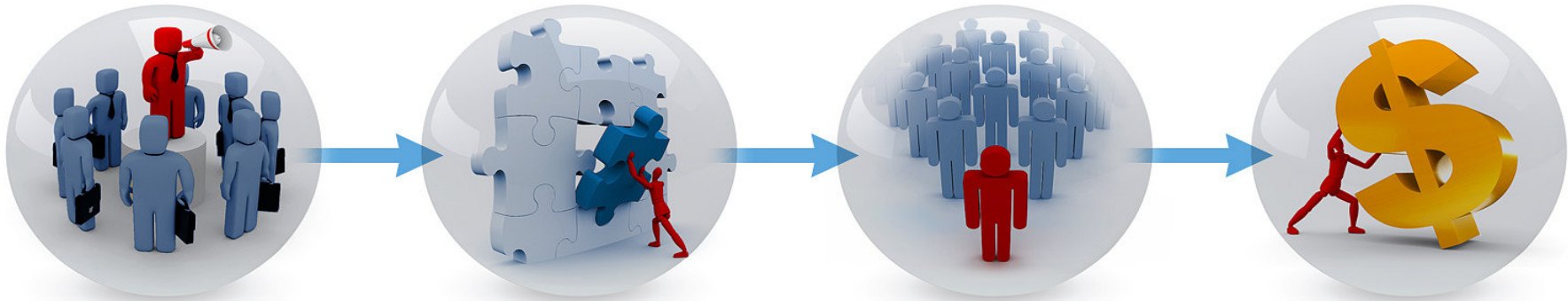
- **Vanhat toimintatavat:**  
Kynä ja paperi, Excel
- **Erillisohjelmistot:**  
CRM, projektinhallinta, työaikaseuranta, laskutus
- **PSA-ohjelmistot:**  
Pieniä toimijoita, ei markkinajohtajia



# Kasvun edellytykset

- Näkyvyys ja tietoisuus
- Yksi versio ylläpidettävänä
- Nopeasti ensimmäiset maksavat asiakkaat
- Lupaus asiakkaalle:
  - Ylläpidon hinnalla järjestelmä, ohjelmistoylläpito, tuki, varmistukset, päivitykset
  - Ei perinteisen softan aloitusinvestointia, ei tarvetta omille servereille tai lisää rautaa, IT-henkilökulut alas

# Severa PSA™: myynti, työnohjaus ja laskutus yhdellä työkalulla



**Myy enemmän<sup>1</sup>**

**Suunnittele paremmin<sup>2</sup>**

**Tehosta tuottavuutta**

**Lisää laskutusta<sup>3</sup>**

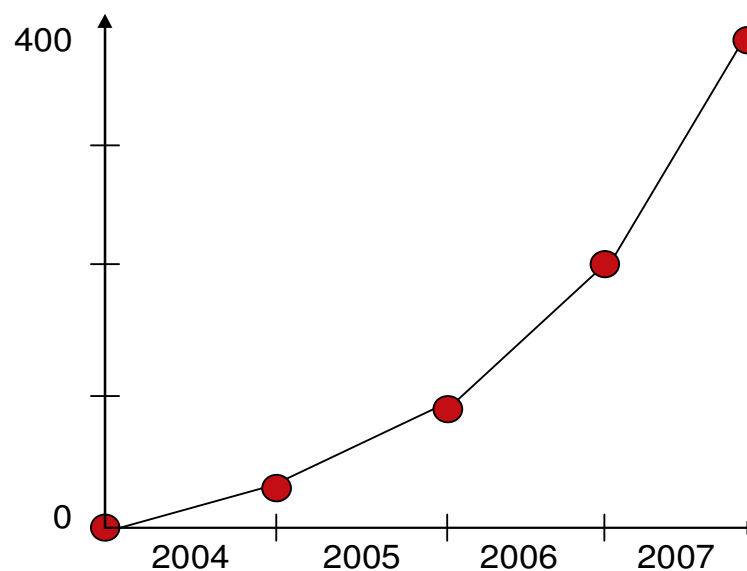
- 1) *30 % asiakkaistamme vahvistaa, että yrityksen myynti on kasvanut Severa PSA:n käyttöönoton jälkeen*
- 2) *70 % asiakkaistamme toteaa, että liiketoiminta on selkeytynyt*
- 3) *75 % asiakkaistamme kertoo, että laskutus on tehostunut*

# Liiketoiminnan edistyminen

## Liikevaihto ja liikevoitto

Vuosi	Liikevaihto	Liikevoitto	Lv. muutos
2004	109 935 €	3 %	-
2005	186 749 €	16 %	+70 %
2006	377 857 €	5 %	+102 %
2007	789 207 €	21 %	+109 %
<b>2008</b>	<b>2 000 000 €</b>	<b>10 %</b>	<b>+153 %</b>
2009	5 000 000 €	10 %	+150 %
2010	10 000 000 €	50 %	+100 %

## Myydyt järjestelmät



# Severa ja kansainvälistyminen



- Jakelu ja skaalautuvuus
- Fokus: löydä maksavat asiakkaat perustuotteelle
  - Kannattavuus jatkomyynnin kautta
- Henkilöriippumaton malli
  - Helppo ostaa, helppo oppia, helppo käyttää
- Lokalisointi ja kustomointi



# Kasvun haasteet

- Suora myynti usein liian kallista -> tärkeää hallita asiakkaan hankintakustannusta
- Asiakaspoistuma otettava huomioon
  - Helppo ostaa - helppo vaihtaa?
- Kassan hallinta
- Sopimusten hallinta ja toimittajan vastuu
- Asiakkaan elinkaarikulut
- Uskottavuus ja tietoturva

# Päämäärä

Severa PSA™ on yhtä yleinen kuin Microsoft Office asiantuntijaorganisaatioissa.

Officen markkinaosuus on 95 % ja yksikön liikevaihto 16,4 miljardia dollaria (30.6.2007). Yksikköön kuuluu myös muita tuotteita ja liikevaihtoa ei ole eritelty asiantuntijaorganisaatioista.



**Severa**  
Luo uutta aikaa.

# severa

**Luo uutta aikaa.**

**Severa**  
Luo uutta aikaa.