

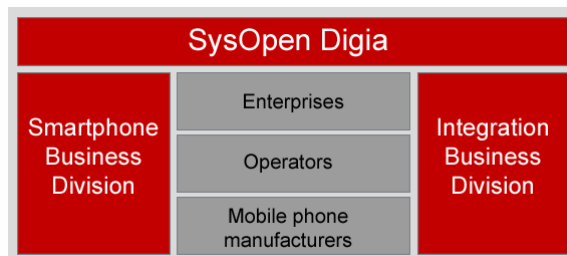
Järjestelmäintegraattori suomalaisen ohjelmistokumppanin jakelukanavana

Pekka Kähköpuro
SVP, Business Development

SYSOPENDIGIA



SysOpen Digia Plc



Facts and Figures 2004

- Listed on OMX Helsinki, based in Finland
- Operating globally with industry leaders
- Employing more than 800 professionals
- Third largest ICT service company in Finland
- Pro forma turnover EUR 64.1 million, EBITA EUR 5.8 million
- One of the first listed end-to-end integrators in the world
- Global market leader in Symbian contract engineering

SYSOPENDIGIA

Sisällys

- Taustaa – mitä liiketoiminta vaatii IT:ltä
 - Järjestelmäintegraattori kokee koko tuskan
- Taustaa – ”koko tuote”
 - Mitä asiakas oikeasti pyytää
- Ansaintalogiikan haaste kanavamallissa
 - Mitä integraattori elämältään haluaa
- Vaatimuksia ohjelmistotuotteille
 - Liiketoiminnan näkökulma käännettynä tuotevaatimuksiksi
- Yhteenveto



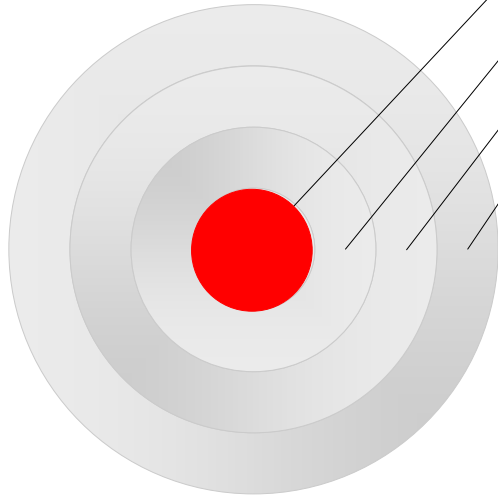
SYSOPENDIGIA

Mitä liiketoiminta vaatii IT:ltä

- **Liiketoimintavetoisuus ja verkkoliiketoiminnan kehitys**
 - Tyypillisenä tavoitteena liiketoiminnan strategisten osien vieminen verkkoon
 - Kustannus-, kilpailu- ja tehokkuushyötyjen takia
 - ROI kaiken pohjana
- **Keskittyminen liiketoiminnan ytimeen**
 - Muu ostetaan palveluina tai palveluitetaan (”managed services”)
 - Ulkoistukset (ja myös sisäistykset) keskeinen osa IT:n nykyaikaa
- **Time-to-market**
 - Tarvitaan nopeaa reagointikykyä nopeasti muuttuvassa maailmassa
 - Kahden vuoden IT-projektit ovat liian hitaita, mutta perävalotakuulla tehtyä pikakoodaustakaan ei voi sallia
- **Joustavuus**
 - Nyt rakennettavat palvelut tulevat taatusti muuttumaan
 - Ratkaisujen pohjan on pysyttävä vakaana vaikka kuorutus muuttuu
- **Integroituvuus**
 - Legacy-järjestelmät eivät katoa – niihin pitää siis voida liittyä
 - Liiketoimintapäätökset tuovat ennakoimattoman komponentin integrointiin (fuusiot, outsourcing, allianssit)
- **Monikanavaisuus**
 - Uudet kanavat ovat tulossa, niiden käyttöön on varauduttava
- **Teknologiamuutos on jatkuvaa**
 - Järjestelmät ovat vanhentuneita valmistuessaan

SYSOPENDIGIA

“Koko tuote”

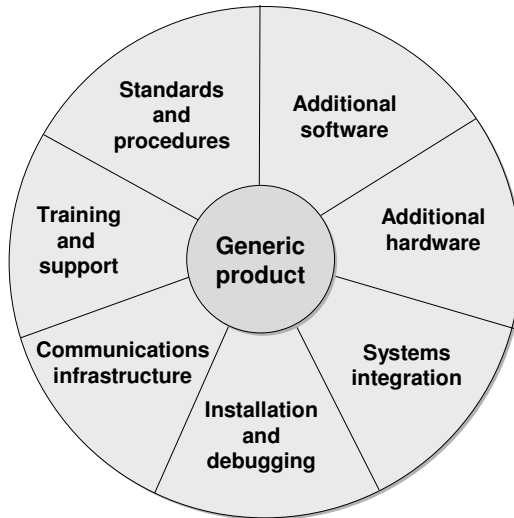


- Generic product**
Shipped in the box
- Expected product**
Buyer's expectations
- Augmented product**
Maximum extensions
- Potential product**
Growth potential

Lähde: Geoffrey A. Moore, Crossing the Chasm

SYSOPENDIGIA

“Koko tuote”



Lähde: Geoffrey A. Moore, Crossing the Chasm

SYSOPENDIGIA

Ansaintahaaste integraattorikanavassa

- **Järjestelmäintegraattori etsii ensisijaisesti omien resurssiensa mahdollisimman tehokasta käyttöä**
 - Ohjelmistotuote on väline työllistämiseksi, muttei koskaan ensisijainen myyntikohde
 - Liiallinen ohjelmistotuotteen myynti laskee toimitusten tasoa ja jopa "syö" projektipotentialia → ei missään tapauksessa suotavaa
 - Pyrkimys pitkään asiakassuhteeseen (eikä kertamyyntiin)
 - Kouluttautuminen ja myynnin opettelu on investointi, johon ryhdytään vain hyvillä perusteilla (= merkittävä joukko aidosti potentiaalisia asiakkaita)
 - "Yhden toimituksen loukku"
- **Integraattorin myynti on aina suoramyyntiä**
 - Kokonaiskaupan on oltava riittävän suuri
 - Toiminnallisuus on tärkeä, mutta harvoin pääasia (vrt. "koko tuote")
- **Parhaimmillaan järjestelmäintegraattori on tuotteiden jakelukanavana, jos**
 - Tuote yksin ei riitä, vaan tarvitsee lisäarvoa ("integrintipakko")
 - Tuote luo myynnille lisäpotentialia ("integrintimahdollisuus")
 - Hinta on riittävä kattamaan suoramyynnin

SYSOPENDIGIA

Vaatimuksia ohjelmistotuotteille 1/2

Liiketoimintavaatimus	Vaatus tuotteelle
Liiketoimintavetoisuus	<ul style="list-style-type: none">▪ Hankkeen perustelut esitettävissä liiketoiminnalla (vrt. middleware);▪ Esittelyaineisto olemassa ja kohdemarkkinan kannalta relevantti (vrt. US-aineisto)▪ Hinnoittelu ja rakenne yhdenmukainen liiketoiminnan ansainnan ja sen kasvun kanssa
Keskittyminen liiketoiminnan ytimeen	<ul style="list-style-type: none">▪ Sallii joustavat ulkoistusmallit (vrt. monoliitti-ERP-ratkaisut)▪ Rajapinnat osatoiminnallisuuden siirtoon ja käyttöön muualta (vrt. asiakastiedot)
Time-to-market	<ul style="list-style-type: none">▪ Tuottavuusvälineet (vrt. ERP-tuotteet, joiden mukana tarvitaan myös kehitysvälineet, joita suostuvat ulkopuolisetkin käyttämään)▪ Käyttöönoton ja tuotannon aito tuki (hallinnointirajapinnat, suorituskyvyn mittaaminen, liiketoimintatason lokit, jne.)

SYSOPENDIGIA

Vaatimuksia ohjelmistotuotteille 2/2

Liiketoimintavaatimus	Vaatus tuotteelle
Joustavuus	<ul style="list-style-type: none">▪ Muutosta tukeva arkkitehtuuri – jatkossa SOA ja Web Services▪ Joustavuus myös hinnoittelussa ja tuoterakenteessa▪ Välineistö toiminnallisuuden ”ohittamiseen”
Integroitavuus	<ul style="list-style-type: none">▪ Avoimet rajapinnat tuotteen ulkona ja ”sisällä”▪ Aito tuki monen teknologian ympäristölle▪ Integroitavuus sovellustason (standardikäsitteet)
Monikanavaisuus	<ul style="list-style-type: none">▪ Tuki mobiili-, web-, jne. käytölle – jatkossa SOA▪ Sovellustason tuki monelle käyttötavalle/roolille
Teknologiamuutoksen tuki	<ul style="list-style-type: none">▪ Road map, joka pitää paikkansa▪ Binäärimaailman hallinta (vrt. dll-hell)▪ Yhteensopivuus ajassa taakse ja eteen▪ Pysyvyyttä tuoterakenteeseen teknologian muuttuessa

SYSOPENDIGIA

Yhteenveto

- **Järjestelmäintegraattori on erilainen kanava**
 - Järjestelmäintegraattori kohtaa asiakkaan liiketoiminnan IT-vaatimukset (= asiakkaan tuskan) ja toimii niiden ohjaamana
- **Ohjelmistotuote ei ole ”koko tuote”**
 - Asiakas etsii aina ”koko tuotetta”, ohjelmistotuote on vain sen ydin
 - Järjestelmäintegraattori pyrkii toimittamaan ”koko tuotteen” ja on siten paras vaikeille, arvokkaille ja jatkuvaa palvelua vaativille tuotteille
- **Parhaimmillaan järjestelmäintegraattori on tuotteiden jakelukanavana, jos**
 - Tuote yksin ei riitä, vaan tarvitsee lisäarvoa (”integrintipakko”)
 - Tuote luo myynnille lisäpotentiaalia (”integrintimahdollisuus”)
 - Hinta on riittävä kattamaan suoramyyntiin

SYSOPENDIGIA



Kiitos!

www.sysopendigia.com

SYSOPENDIGIA