

# Kansainvälistyminen Case - SuBLiMe Software Osa 1/2 "Historia" 7.3.2002

## Juho Mäyränpää

### Tausta

- Syntynyt 1973 Joensuuassa
- Vanhemmat kunnollisia kansalaisia – oma vetti yrittäjäksi

### CV lyhyesti

- -92 Insurance Broker, Alexander & Alexander / Lontoo
- -97 Riskikartoitus Venäjän projekteista, Neste / Helsinki
- -98 Multimedia Development, Elisa Tutkimus / Helsinki
- -98 Sublime Software Oy, perustajajäsen & TJ
- -98 DI
- -99 KTM
- -02 Sublime Software Oy, Kansainvälistyminen & Avainasiakkaat, hallitustehtävät



## Agenda

### Sublime Software

Yhtiön historia

Hankkeet maailmalla

Yhteenvedo alkuosasta

## Sublime Software

## Management and Key Personnel

• Kai Talvio	Managing Director	MTV Oy, Suomen Trenditieto Oy
• Juho Mäyränpää	Director	MSc(econ), MSc(tech), Elisa Research
• Mikko Lehmuskoski	Technology Director	Helsinki Univ. Of Technology, fuzzy logic
• Vesa Kankkunen	Technology Manager	Helsinki University IT-department
• Petteri Pulkkinen	Administration	MA, AV-translations
• Kalle Kaukonen	Chairman	Vice President of SSH Communications Security Ltd
• Anssi Ratia	Board member	MSc(tech), 10 years in international management consulting, 15 years in operative management mostly as CEO
• Kjell Paul	Board member	MSc(EE), 13 years in international R&D, 5 years in Acquisitions, Financing & Partnerships
• Arto Karila	Director Of Technology Board	Ph.D., Helsinki Univ. Of Technology professor, board member in many public ISPs / IT-companies
• Martti M Kaila	Company Advisor	International business-guru
• Carl-Gustaf Ehmrooth	Financial Advisor	Capital-market contacts Investment company

## Sublime Software

- Tools for interactive content creation and management  
software & applications
- Focus on digital television and -cinema  
incl. broadcasting – producers – advertising agencies
- International set from day one (1998)  
right now we have different activities in 17 countries

## Current international activities

- Technology development with Barco & EVS in Belgium
- Distribution in India
- Customers in Columbia, Peru, Portugal, Brasil, Spain, Albania, China (Hongkong) etc.
- Next target countries are Sweden and Germany

## SuBLiMe Software DTV references



## Sublime iTV Suite 2.0



## Agenda

Sublime Software

Yhtiön historia

Hankkeet maailmalla

Yhteenvedo alkuosasta

## Yhtiön perustaminen

- Yhtiö on perustettu 31.8.1998
- Perustajia oli kolme + yksi
  - Juhon Mäyränpää
  - Mikko Lehmuskoski
  - Petteri Pulkkinen
  - Juhon mentori Anssi Ratia
- Ensimmäiset kaverit palkattiin
  - kevät -99
  - tarvittiin lisää osaamista
- Mitä opimme kokemuksesta
  - Valitse kumppanisi huolella
  - Kriteerit: fiksu, ahkera ja särnä
  - Sekä teknisiä, että kaupallisia - ehkä lakimies
  - Ota myös kokemusta mukaan, siinä me onnistuimme mainiosti - kirjoita vaikka kirje



The usual suspects!  
(oikealta lukien)

## Yhtiön kehitys

- Syksy -98 meni harjoittelussa liiketoimintaa ja tuhlattessa 50.000 mk
- Keväällä -99 teimme konsulttitoimeksiantona Eurescomille tutkimushankkeen aiheesta "Internet Roaming Client", josta saimme laskutusta päätä huimaavat 270.000 mk
- Tällä rahoitimme tuotekehityksen ensimmäiselle tuoteperheellemme - Sublime Screen oli syntynyt
- Mitä opimme kokemuksesta
  - Fokuksen löytäminen on aluksi vaikeaa ja lähdimme liikkeelle "tekemällä oppii" -ajatuksella
  - Käynnistäminen kannattaa tehdä
    - (i) etsimällä oikeat kumppanit alkuvaiheessa (3-5 hengen tiimi)
    - (ii) rekentamalla myyntidemot
    - (iii) hankkimalla ensimmäiset asiakkaat tai muu rahoitus
    - (iv) vasta sitten yhtiö pystyy

## Toiminta käynnistyy

- Eurescom oli heti kansainvälinen projekti
  - Saimme kokemusta ja rahoituksen tuotteelle
- Screen sai Suomessa yhden pilotti asiakkaan
  - Pidimme asiakkaan tyytyväisenä ja saimme häneltä referenssilöytävän
  - Asiakas antoi meille yhteyshenkilön alan kansainvälisiin organisaatioihin
  - Saimme näiltä organisaatioilta markkinointitiedot suoramarkkinointikampanjan
- Painatimme esitteet ja teimme kansainvälisen kampanjan
  - Rahat olivat loppumassa ja
  - Jännitimme niin p\*rustii!
- Mitä opimme
  - Markkinointikustannuksista ei kannata säästää, kun tulee tiukka paikka – kaikki reiluisti punaiselle
  - Kansainvälinen kauppa vaatii noin 6-9 kk syklin ja todella tiukan jälkiseurannan kauppojen synnyttämiseksi



## Mitä sitten tapahtui

- Tilikauden liikevaihto oli lopulta noin 500.000 mk ja noin 3.000 mk voitollinen
- Keskimäärin neljä henkeä töissä, yht. 18 kk tilikauden ajan ja palkkakustannukset sivukuluineen noin 200.000 mk (palkka 2778 mk / hlö / kk – sivukulut)
- Saimme kerättyä hiukan rahoitusta business enkeileiltä
  - Meillä oli tuote ja
  - Oikeat taustavoimat – kannatti panostaa kokemukseen
- Kansainvälisesti tuotteemme herätti kiinnostusta
  - Seikkailu alkoi, lähdimme ottamaan selvää miten asiassa voisi edetä

## Agenda

Sublime Software

Yhtiön historia

Hankkeet maailmalla

Yhteenvedo alkuosasta

## Los Angeles

### Mobile Magic II

- Teimme kahden viikon turneen Los Angelesissa
  - Tapasimme pääomasijoittajia
  - Kävimme Internet Expossa
  - Tapasimme paikallisia jakelijoita
  - Ennenkaikkea tutustuimme kollegoihin
- Kokemus opetti paljon
  - Mitä sijoittajat odottavat yhtiöltä
  - Mitä kansainväliset jakelijat odottavat yhtiöltä ja sen tuotteilta
  - Ennenkaikkea sen, että liiketoimintakulttuureilla on paljon eroja

Paikalliset Finpron toimistot ovat suureksi evoksi kontakteja haettaessa!



Myyös aamun on värsin mukava ja pultteet kohdallaan.

## Las Vegas

- Mobiilikumeeseen emme menneet mukaan – kilpailuetua oli vaikea löytää
- Totesimme, että kasvutavoitteisimme nähden elokuvamarkkinan digitalisoituminen oli liian kaukana tulevaisuudessa
- Lähdimme hakemaanDTV-osaamista alan ykkösmessuilta maailmassa
- Las Vegas ja NAB2000 jatkoivat Los Angelesin matkaa



## Belgia & Barco

- Teetimme myös konsulttityön Suomen Finpron toimistolla
- Totesimme, että potentiaalisin partneri maailmassa liittyen Screen-tuotteeseemme olisi Barco
- Meille todettiin, että se on mahdollinen hanke
- Lähetimme Belgiaan emailin, tapasimme kaverit messuilla ja lensimme perään
- Tällä hetkellä meillä on käynnissä toista vuotta Eureka E!2023 Digital Cinema -projekti, josta olemme saaneet myös kansainvälistä tunnustusta
- Opetus lienee, että "Nöyrää rokkitahtea ei kai ole syntynytäkään!"  
*Kunhan sen vain tekee ammattimaisesti ja tyylillä...*



## Intia & Cinesales

Kaupanhierontaa presidentinlinnan edessä

- Olimme tehneet jo toisenkin markkinointikampanjan
- Seuraavana meihin otettiin yhteyttä Intiasta: "Kuka on paikallinen jakelijamme?"
- Otimme selvää vaihtoehdoista, kontaktoimme Finpron ja muut tietolähteet ja lensimme paikalle
- Teimme sopimuksen – onneksi jätimme tietyt portit auki




Ja samassa puuhassa myöhemmin illalla torin laidalla...

Sublime Software Juhon Mäyränpää (c) 2002

## Intia & Cinesales


- Ilmeni, että mitä lähempänä Delhiä ollaan, sitä korruptoituneempaa business on
- Ja Mumbaissa - aivan toisessa päässä maata – se on vieläkin todella korruptoitunutta
- Opetus
  - Tee sellainen sopimus, että pääset siitä tarvittaessa irti – käytä **kansainvälisen lain tuntevaa** juristia
  - Noin 9/10 juristista tekee näissä perusvirheitä
  - Tästäkin selvisimme kunnialla ja ensimmäiset jakelijamme tekemät myynnit toimitetaan ensi viikolla



Sublime Software Juhon Mäyränpää (c) 2002

## Cannes & MipTV /action time

- Huhtikuussa 2001 kävimme MipTV messuilla
- Osallistuimme messuille maailman suurimman formaattijakelijan action timen ständillä heidän teknisinä asiantuntijoinaan (TV:stä tuttu "Survivor" on esimerkiksi yksi formaatti ja Bumtsipum! toinen)
- TV-puolelta NAB:issa aikaisemmin hankittu osaaminen ja kontaktit alkoivat kantaa hedelmää



Sublime Software Juhon Mäyränpää (c) 2002

## Amsterdam & CinExpo

- Teimme debyyttimme Cinexpo-messuilla Cannesissa
- Messut olivat todella pienet, mutta tunnelma valloittava
  - elokuvayhtiöt tarjailivat previkoita oikein urakalla ja saimme yhteistyömme Barcon kanssa eteenpäin
- Olimme aloittaneet vakavan rekrytoinnin vahvistaaksemme tiimiämme kovan tason ammattilaisilla
  - Soitin Kai Tainiolle Amsterdamista keväällä 2001



Sublime Software Juhon Mäyränpää (c) 2002

## Mitä muuta tällä aikaa ja pian näiden hankkeiden jälkeen tapahtui?

- Kiersimme useilla muillakin markkinoilla ja messuilla keräämässä kokemusta ja näkemystä
- Saimme muutaman business enkelin lisää mukaan kuvioihin – nämä ilmenevät osin yhtiön avainhenkilöistä
- Versioimme Screen tuoteperhettä
  - Noin 10 asiakasta Suomessa ja yhteensä noin 30 asiakasta
- Löimme lähtölaukauksen toiselle tuoteperheellemme
  - ITV Suite
  - ITV Integrator
- Laajensimme toimintaamme
  - Palkkasimme lisää henkilöstöä – etupäässä markkinointiin ja myyntiin
  - Muutimme suurempiin toimitiloihin Lauttasaareen (noin 250 m<sup>2</sup>)

Sublime Software Juhon Mäyränpää (c) 2002

## Agenda

- Sublime Software
- Yhtiön historia
- Hankkeet maailmalla
- Yhteenvedo alkuosasta**

Sublime Software Juhon Mäyränpää (c) 2002

## Yhteenveto

- **Kunassa** -yhtiötä huomioi tiimi ja testaa liikeidea heti markkinoilla
  - Rahoitus kunnossa heti alusta, parhaassa tapauksessa kassavirtana
  - Jatkossa hyvät kaverit luovat myönteisen nosteen
  - Siihi kannattaa tehdä osakassopimus kuntoon
- **Mieti strategiasi**
  - Tuotemyynti (vaatii laajan/laajehkon porfolion ollakseen tuottavaa – tämä tulkitaan usein väärin kirjallisuuden perusteella)
  - Asiantuntijamyynti (paremmin kehitettävissä tuottavaksi kotimaassa, kenties kansainvälistettävissä tuotoksia esillä)
  - Oma tuotanto vs. alihankinta vs. open source – siinä yksi valinnan paikka
  - Strategiaista lisää seuraavassa esityksessä...
- **Tuotemyynti vaatii kapean nichin**
  - Markkinat Suomessa liian pienet – kansainvälistyttävä heti
  - Globaali kampanja vaatii paljon työtä
    - Asiakasrekisteri
    - Markkinointikäsi (hoo – beef – prompt for action)
    - Esite (kannattaa painattaa, muista asiakkaan kommentit)
    - Sötkökampanjan perään (tyydyt kaverisi kielen latokasta sovittelemaan)
  - Älä säikätele kun jätät markkinoita
  - Pyri jakeluopimuksiin
  - Varsaatu odottamaan, tyypillisesti päätösyhtiö on noin 6-9 kk markkinointikamppiksesta ja noin vuosi jakeluopimuksen solmimisesta
- **Rahoitus on yksiteräinen miehea**
  - Kun otat rahoitusta, businessplanisi lyödään lukkoon – toista mahdollisuutta et enää saa
  - Eli ota rahoitusta vasta kun olet varma, että tämä on nyt "se" juttu
  - Hyödynnä sitä ennen kansalliset tahot (Teikes & TE-keskus) ja business enkeit, joilta saat myös tietoa – niin kilpailijasiikin tekevät

Sabine Juhon Myyntipää  
© 2002

## Yhteenveto

- **Nyt haemme hallitumpaa kasvua**
  - Tuoteportolion kehittäminen
  - Toiminnan laadun kehittäminen
  - Laajentaminen lähialueille hallitusti
- **Jakelu kehittyi**
  - Tuoteportfolio kuntoon
  - Liiketoimintamallit kuntoon
  - Referenssit paikalleen ja jakelijan liiketoimintamallin huomioiminen
  - Paikalliset jakelijat mukaan hankkeisiin
  - Omaa myyntiä paikallisen jakelun tueksi
  - Globaalit jakelijat kiinnostuvat
  - Oma toiminta voidaan laajentaa syntyneiden asiakassuhteiden avulla kohtuullisen kannattavasti

Sabine Juhon Myyntipää  
© 2002

**Elämä on suuri seikkailu!**

**Rokkia !!!**

**...eli kiitokset!**

**Seuraavana lavalle astuu uusi  
toimitusjohtajamme Kai Tainio.**

Sabine Juhon Myyntipää  
© 2002