

## Kantapään Kautta

Ohjelmistoliiketoiminnan ja  
yrittämisen arkea ja juhlaa

24.1.2002

Pekka Ruusunen

## Pekka Ruusunen - taustaa

- Vuosimalli 1960
- Valmistunut TKK / Sähkö 1986
- Perustanut softafirmoja:
  - Control Software
  - Midecraft
  - PockIT
  - Distocraft
  - Widene
- Ja yhden investointipankin: Eficor Oyj
- Ohjelmistoyrittäjät ry, puh.joht
- TEKES / SPIN, johtoryhmän pj



## Ohjelmistoyrittäjät ry

[www.ohjelmisto.org](http://www.ohjelmisto.org)

- Perustettu 1993
- Henkilöjäseniä noin 200
- 140 yritystä, 1hlö - n. 700hlöä
- Businesskaveruus - onnistutaan yhdessä
- Ainutlaatuinen kontaktiverkosto
- "Must" jokaiselle uudelle softayrittäjälle
- Verkottaa yrittäjät keskenään ja ympäristöön
- Kannustaa uusia ituja

## Control Software Oy

- Perustettu 1986 - myyty 1999 Pronyx AB
- "Neljä tuttua kaveria" alkoi yrittämään
- v. 1998, n. 9 Mmk, 12 henkilöä
- Aluksi: teollisuuden ohjelmointipalvelut
- Jossain vaiheessa: oma tuote
- Lopuksi: systeemi-integrointi maahantuodun ohjelmiston päälle

## CS Oy - virheitä

- Business Plan puuttui! - mihin ollaan matkalla?
- Osakassopimus puuttui!
- Alussa "kilpailuvalttina" halpa hinnoittelutappava taktiikka
- Tuotekehitys tehtiin "vahingossa"?! - Ei käsitystä tuotekehitysprojektin hinnasta
- Ei ulkopuolista apua - kaikki tehtiin itse
- Juostiin kaikkien houkutusten perässä

## CS Oy - onnistumisia

- Fokus asiakkaan tarpeissa ja palveluissa
- Erittäin suuri asiakasuskollisuus
- Tekninen osaaminen huippua
- Hyvä joukkuehenki
- Nuoruuden into tehdä kaikki satakymmenen lasissa
- Uskallus muuntumiseen

## Yrittämisestä opittua

- Tee Business Plan ja osakassopimus
- Ota yrittäjäkokemusta tiimiin
- Tekniikka on vain pieni pala kokonaisuutta - rahoitus, markkinointi, henkilöstö,...
- Älä ryntäile - ruoho näyttää aina vihreämmältä aidan toisella puolen
- Keskity valitsemaasi strategiaan: tuote / palvelu
- Globaali asenne - Suomesta on hyvä ponnistaa

## Myyntityöstä opittua

- Asiakas ei ole kiinnostunut siitä mitä sinä haluat vaan siitä mitä hän hyötyy
- Ostopäätöksistä 90%:a tehdään omien "pallien varjelemiseksi"
- Pyri kustannuspohjaisesta hinnoittelusta hyötypohjaiseen hinnoitteluun
- Ota ensin ihminen. Älä jauha "teknopaskaa".
- Älä koskaan mielistele ostajaa

## Yritysmyyntistä opittua

- Varaudu henkisesti kovaan prosessiin
- Yrityksesi hinta? - Pyydä tarjous tai vaikkapa useampikin
- Juristi apuun ehtoihin ja muuhun paperisotaan
- Osakevaihto ei ole käteistä - heti
- Yleensä sitouttaminen kepillä ja porkkanalla

## Midecraft Oy

- Tietotekniikan henkilövuokraus
- Prosessioivallus - ei tekninen
- Toimintamalli suunniteltu yhdessä suuren "resurssisyöpön" Nokian kanssa
- Riskitön toimintamalli

## Midecraft Oy - toimintamalli

- Vuokraa henkilöresursseja määräaikaisiin toimeksiantoihin määräaikaisten työsuhtein
- Alan keskitasoa korkeammat palkat
- Työntekijä sitoutuu vain projektiin kerrallaan
  - sopii elämäntilanteiden vaihteluun
  - nopeampi uravaihtelu ilman "tahroja" CV:ssä
- Organisaatio, jossa kaikki tuottavat!
- Hullu, villi, vapaa, moderni, kannustava, kiinnostava, luova,... - ihmiselle tehty

## PockIT Oy

- Perustettu syyskuu 1999
- Mobiilisoftaa
- Tiimi pystyyn, 1. tuote joulukuun 1999
- Hype iskee – meillekin VC-rahaa
- Hups, siitähän tulikin investointipankki!

## Eficor Oyj

- Perustettu keväällä 2000 fuusioimalla FSB pankkiiriliike, Luotonen&Haataja Corporate Finance ja PockIT Oy
- Arvopaperikauppa, varainhallinta, corporate finance, venture team ja konsultointi
- 1,5 vuotta venture capitalistina ja hieman myös yrityskauppiaana
- Opittua: sijoittajan näkemys

## Widene Oy

- Perustettu syksyllä 2000
- Omia "softatehtaita" Venäjällä
- Heti kannattava
- Ei laadutonta halpatuotantoa vaan timantinlaatuista sopimusvalmistusta
- Mikä on suomalaisen softanikkarin tulevaisuus? Vertaa H&M ja ompelijat.

## Widene Oy

- Mitä asiakas hyötyy:
  - Kiinteät kulut pienemmäksi
  - Nopeammin markkinoille
  - Oppii korkealaatuisen softatuotannon
  - Ei resursseja vaan talenteja käytössä
  - IPRt aina asiakkaalle
  - Partneri Venäjän markkinoille pyrkivälle

## Distocraft Oy

- Syyskuu 2001 1 → 9 henkilöä
- Viranomaisverkkojen (TETRA) sanomaviestintätuotteet
- Nokia TWISP heti, co-marketing 1/2002
- Nyt jo prosessit lähes kuin pörssiyrityksellä
- Tämän vuoden myynnistä yli 50% tehty
- Kotimaasta konsulttituloja, tuotteilla kaukomaille

## Sinustako softayrittäjä ?

- Missä "value added" ja missä villakoiran ydin?
- Hyviin ideoihin saa rahaa!
- Hyviä palveluja (tilintarkastus, juristit, Tekes jne.) on tarjolla ja tulee käyttää
- Kuinka myyn maailmalle?
- Tavoitteena olla maailman paras - tällä alalla vaatimattomuus ei kaunistaa
- Jos 1. firma ei onnistu, niin sitten 2. tai 3. tai...

## Oma firma?

- 1) Business Plan ja osakassopimus
- 2) Yritys pystyy - rekisteröinti parissa viikossa
- 3) Liity Ohjelmistoyrittäjät ry:hyn
- 4) Seed-vaiheen rahaa: pankki, Tekes, Business enkeli
- 5) Tiimi kasaan: tj, tekniikka, talous, hallitus
- 6) Asiakassopimus, tulorahaa
- 8) Lisää rahaa? Pääomasijoittaja mukaan / Private Placement
- 9) Liittoudu ja valtaa maailma

## Itsevarmuutta ja -tuntoa

- Suomalaiset eivät osaa myydä? - Höpöhöpö
- Suomalaiset eivät osaa kieliä? - What!?
- Suomalaiset ovat hiljaisia ja vetäytyviä? - Ei pidä paikkaansa
- Meillä on niin pienet kotimarkkinat? - Koko EU

“Kulje maailmalla ylpeänä, niska kiinni takinkauluksessa, ketään pelkäämättä”

## Lopuksi

- Yrittäminen on hauskaa ja haastavaa
- Älä uhraa ihmissuhteita yrittämisen alttarille
- Rahaa saa helpomminkin, mutta ei niin paljon
- Prosenteilla ei saa makkaraa, rahalla saa
- Tärkeintä on hyvä mieli, elää itselleen tässä ja nyt
- Minäkin autan mielelläni
  - email pekka.ruusunen@iki.fi