



Antero Järvi toimii ohjelmistotekniikan lehtorina Turun Yliopiston Informaatioteknologian laitoksella. Yliopistotyön ohella Järvi on tehnyt sivutoimisesti ohjelmistotalan konsultointia sekä on parhaillaan mukana ohjelmistotuoteyrityksen käynnistämässä. (antero.jarvi@utu.fi)



Jussi Nissilä toimii projektitutkijana BID Innovaatiot ja yrityskehitys -yksikössä Turun kauppakorkeakoulusta. Hän viimeistelee parhaillaan väitöskirjaansa avoimen lähdekoodin ohjelmistotuotannosta ja liiketoiminnasta. Nissilä on toiminut IT-alan opettajana, tutkijana ja konsulttina yli kymmenen vuoden ajan.

SaaS ilmiötä voidaan ymmärtää disruptiivisen innovaation avulla

Software as a Service eli tuttavallisemmin SaaS muuttaa monen ohjelmisto- ja IT alan yrityksen liiketoimintaa, joko parhaillaan tai viimeistään lähivuosina. SaaS:in yhteydessä käytetään usein termiä 'disruptiivinen innovaatio' kuvaamaan muutoksen laajaa vaikutusta. Mikä disruptiivinen innovaatio on ja miksi SaaS täyttää sen tunnusmerkit? Mitä tämä tarkoittaa ohjelmistoyrityksille?

Disruptiivinen innovaatio muuttaa markkinoita odottamattomalla tavalla

Aika ajoin markkinoille ilmestyy uusi tapa, joka tuo tuotteen tai palvelun sellaisten asiakkaiden saataville, jotka eivät aikaisemmin ole sitä halunneet hankkia korkean hinnan takia. Kun markkinoilla olevat tuotteet ovat potentiaalisille asiakkaille liiankin hyviä ja hintavia, puhutaan ylipalveluista markkinoista. Uuden tavan tuovat häiritsevät eli disruptiiviset innovaatiot ovat usein teknologiseen innovaatioon perustuvia yksinkertaisempia ja edullisempia tuotteita tai palveluita, jotka valtaavat aluksi niitä asiakasryhmiä, joita markkinoita hallitsevat yritykset eivät ole pitäneet kiinnostavina vähäisempien voittomarginaalien takia. Ajan myötä kuitenkin myös disruptiivinen innovaatio kehittyä ja valtaa markkinoita tarjoamalla kustannustehokkaamman ja korkealaatuisen vaihtoehdon myös perinteisille asiakasryhmille. Disruptiivinen innovaatio voi synnyttää myös kokonaan uusia markkinoita ja myös sitä kautta häiritä markkinoita hallitsevia yrityksiä. Oheisessa kuvassa on esitetty miten disruptiivinen innovaatio häiritsee ja valtaa markkinoita suhteessa asiakkaiden tarpeisiin.

Disruptiiviset innovaatiot ovat tyypillisesti ongelmallisia markkinoilla toimiville vahvoille yrityksille, sillä näiden on näennäisesti kannattavampaa panostaa olemassa olevaan teknologiaan, jota vakiintunut asiakaskunta käyttää, kuin ottaa käyttöön uusi teknologia joka tuottaa vanhaa huommin. Tällaisten yritysten osaaminen ja resursit ovat usein keskittyneet vanhan teknologian myymiseen ja kehittämiseen, joten kun uusi teknologia kehittyessään muuttuu vanhojenkin asiakkaiden mielestä kiinnostavammaksi, on suunnan

muutos liian myöhäistä. Uuden teknologian omaksumineet yritykset syrjäyttävät näin vanhat pelurit markkinoiden muuttuessa. Niin uusien kuin vanhojen yritysten onkin olennaista tunnistaa ajoissa disruptiiviset innovaatiot, jotta ne voivat kehittää osaamistaan ja tuotteitaan markkinoiden muutoksen suuntaan.

Software-as-a-Service kehityskulku maailmalla

SaaS malli yleistyy nopeasti eri ohjelmistoliiketoiminnan alueilla, ja on selvää että monissa tapauksissa SaaS on yksiselitteisesti aiempaa parempi tapa toimia. Maailmanlaajuinen SaaS markkina kasvaa kuluvana vuonna noin 10 Mrd dollariin ja kasvun ennustetaan jatkuvan yli 20% vuosivauhtia useita vuosia ja vievän merkittävän markkinaosuuden kaikilla tärkeillä ohjelmistomarkkinoilla. Kuluva vuoden loppuun mennessä 76% yhdysvaltalaisista yrityksistä käyttää vähintään yhtä SaaS-sovellusta, vuonna 2010 ennustetaan jo lähes joka toisen yrityksen käyttävän yli 25% IT budjetista SaaS- palveluihin. Euroopassa ja Aasiassa SaaS on yleistynyt hitaammin, mutta kasvu on kiihtymässä myös näillä alueilla ja niiden ennustetaan edustavan 35% maailmanlaajuisesta SaaS markkinasta vuoden 2009 lopussa. On selvää, etteivät perinteisesti toimitetut ohjelmistot tule häviämään mihinkään, mutta siellä missä SaaS lyö läpi aiheuttaa se hyvin voimakkaan muutoksen. Esimerkkejä tällaisesta ohjelmistosegmenteistä ovat CRM, HR ja kollaboraatio-sovellukset.

Onko saas disruptiivinen innovaatio?

SaaSilla on selviä disruptiivisen innovaation piirteitä. Mallin avulla tarjottiin aluksi ratkaisuja olemassa oleviin tarpeisiin, kuitenkin aiempaa pienemmin kustannuksin. SaaS yleistyi matalakatteisissa segmenteissä, joita aiemmat ratkaisumallit eivät täysin palvelleet. SaaS on mahdollistanut matalan kustannusrakenteen myötä myös kokonaan uusia markkinoita, kuten ns. long tail -markkinan. Monissa tapauksissa SaaS-ratkaisut ovat jo kehittyneet laadullisesti aiempien ratkaisujen tasolle tai osin ohikin ja ovat siten vahvasti haastamassa vakiintuneita mark-

kinatoimijoita. Tämän kehityksen voi ennustaa jatkuvan ja voimistuvan, syynä SaaS-ratkaisujen perinteistä ohjelmistotuotetta huomattavasti nopeampi innovaatiokykli jossa uudet ominaisuudet ja ratkaisut saadaan välittömästi käyttöön koko asiakaskunnalle.

Murroksen evoluutiovaiheet

SaaS ei ole pelkkä teknologinen jakelutavan muutos, vaan kokonaisvaltainen murros ohjelmistoalalla. SaaS:in tuoma muutos voidaan nähdä kolmivaiheisessa evoluutiossa. Ensimmäisessä vaiheessa SaaS yleistyi kustannustehokkaana tapana toimittaa yksittäisiä vakioituja yrityssovelluksia. Toisessa vaiheessa 2005-2010 SaaS-ratkaisuja integroidaan osaksi yritysten järjestelmiä, SaaS-tarjonta on monipuolista ja ratkaisuja myös räätälöidään. Kolmannessa vaiheessa 2010 eteenpäin yleistyvät SaaS-markkinapaikat ja -alustat, ekosysteemit sekä yritysten väliset järjestelmät. Lisäksi SaaS perustaiset liiketoimintaprosessit yleistyvät. Tällöin vaikutus ulottuu laajalti kaikkiin IT-alan toimijoihin: ohjelmistotuoteyrityksiin, järjestelmätoimittajiin ja -integraattoreihin, IT-palvelutarjoajiin sekä asiakasyritysten tietohallintoon.

Uhkakuvat ja mahdollisuudet

Käynnissä oleva SaaS-murros tuo mukanaan sekä uhkakuvia että mahdollisuuksia. Uhkakuvat

ovat selkeimpiä vakiintuneille ohjelmistoyrityksille, jotka ovat kykenemättömiä omaksumaan disrupttiivisen innovaation tuomaa uutta toimintatapaa ja kehittämään siihen liittyvää osaamista ja liiketoimintaa. Ongelma ei ole teknologinen vaan laajemmin yrityskulttuuriin liittyvä, koska tarvitaan muutos tuoteyrityksestä palveluyritykseksi. Myös SaaS:n mukanaan tuomat matalammat rahavirrat vaikeuttavat muutosta.

Mahdollisuudet liittyvät markkinamuutoksiin ja uusiin avautuviin markkinoihin. SaaS madaltaa markkinoilletulon kynnyksiä, joten toimialaosaminen, innovaatio ja sen nopea hyödyntäminen korostuvat. IT-palveluliiketoiminnassa mahdollisuudet liittyvät uudentyypiseen integraatio- ja mukautustarpeeseen. Tämän lisäksi mahdollisuuksia avautuu myös IT-palveluja käyttäville yrityksille, joille SaaS voi tarjota joustavamman ja kustannustehokkaamman tavan järjestää yrityksen tietohallinto.

Kirjoittajat + hanke

Kirjoittajat ovat käynnistämässä "SaaSify your business - SaaS suomalaisessa liiketoiminnassa" -tutkimushanketta jossa pureudutaan SaaS murroksen mahdollisuuksiin ja uhkakuviin Suomen ICT kentässä. Tutkimus on Tekes-rahoitteinen ja Turun yliopiston ja Turun kauppakorkeakoulun yhteishanke.

