

RIGHTWARE

DIGITAALISTEN MITTARISTO OHJELMISTOJEN MARKKINAJOHTAJA

JONAS GEUST - CEO



TALOUSNEUVOSTO 25.01.2017

1. KOKEMUKSET:

MITEN ONNISTUA KASVUYHTIÖNÄ ETABLOITUNEESSA ARVOKETJUSSA?

- Tavoite: "Ole maailman paras siinä mitä teet"
 - Paras tiimi
 - Palkkaa vain paras henkilö jokaiseen rooliin
 - Markkina ja kilpailu alkavat Helsinki-Vantaalta
- Asiat ovat miltä ne näyttävät – "Perception becomes reality"
 - "30% markkina osuus" tavoite
 - "Intellectual leadership" strategisena tavoitteena
 - Design teknologian myyntiveturina
- Aseta itse pelisäännöt
 - Liiketoiminta malli suhteessa lisäarvoon
 - Keskity asiakkaisiin joilla on merkitystä
 - Ole valmis sanomaan ei – keskity siihen missä olet paras



2. MAHDOLLISUUDET AUTOTEOLLISUUDEN ARVOKETJUSSA

- "Connected car" tuo murroksen
 - Ohjelmistojen ja puolijohteiden osuus arvosta kasvaa
 - Suomen vahvuudet: elektroniikka – yhteydet - virranhallinta – arkkitehtuuri - tietoturva – grafiikka jne
 - Perinteisellä autoteollisuuden arvoketjulla ei ole vaadittavaa teknologia osaamista
- Top 100 brand listalla 15 automerkkiä
 - Valmius panostaa kuluttaja kokemukseen
 - Kuluttajat ostavat automerkkejä jotka mielletään moderneiksi (digitaalisiksi)
 - Elektroniikka ja design vs hevosvoimat ja moottoritekhnologia
- Perinteisesti hidas teollisuus
 - Pitkät kehitysajat (3-5v) ja elinkaaret (7-10v)
 - Teknologia mielessä hitaus on haastavaa elektroniikan ja ohjelmiston osalta
 - Valtava mahdollisuus lyhentää markkinoille menoa ja ratkaista kytkös eri elinkaarten välillä



3. ESTEET

(OHJELMISTO-)KASVUYHTIÖN NÄKÖKULMASTA

- Tuote yhtiö vai alihankkija?
 - Työn myynti vs ohjelmisto tuotteen lisensointi
- Rahoitus
 - Takaus ja pankkijärjestelmä on kyvytön palvelemaan ohjelmistoyhtiötä joilla ei ole kiinteitä vakuuksia
 - "Venture Capital" on elintärkeässä roolissa kasvuyhtiöille
 - "Exit polku" on ulkomaille – konsolidaatio tapahtuu useimmiten ulkomaalaisten yhtiöiden toimesta
- Lähtökohta on globaali kauppa
 - Kauppaa tehdään asiakkaan ehdoilla; kieli, kulttuuri ja tavat
 - Asiakasvetoisuus tarkoittaa läsnäoloa
 - Suomessa tehdään lisäarvoa tuottava tuotekehitys mutta ei ole itseisarvo asiakkaalle



KIITOS!



Jonas Geust
Rightware
CEO

Jonas.geust@rightware.com
+358 40 502 2717

