

Severa

SaaS-bisnes kasvaa myös lamassa

Ari-Pekka Salovaara

Toimitusjohtaja

Severa Oyj

Severa

- Perustettu vuonna 2004
- Vuoden 2008 liikevaihto 1,54 Meur, EBIT 17%
- 1304% liikevaihdon kasvu neljässä vuodessa
- Vuoden nuori yrittäjä 2009
- Red Herring Global 2008 -voittaja
- International Business Awards 2009 finalist
- Vuoden paras uusi tuote
- Vuoden innovatiivisin yritys Euroopassa





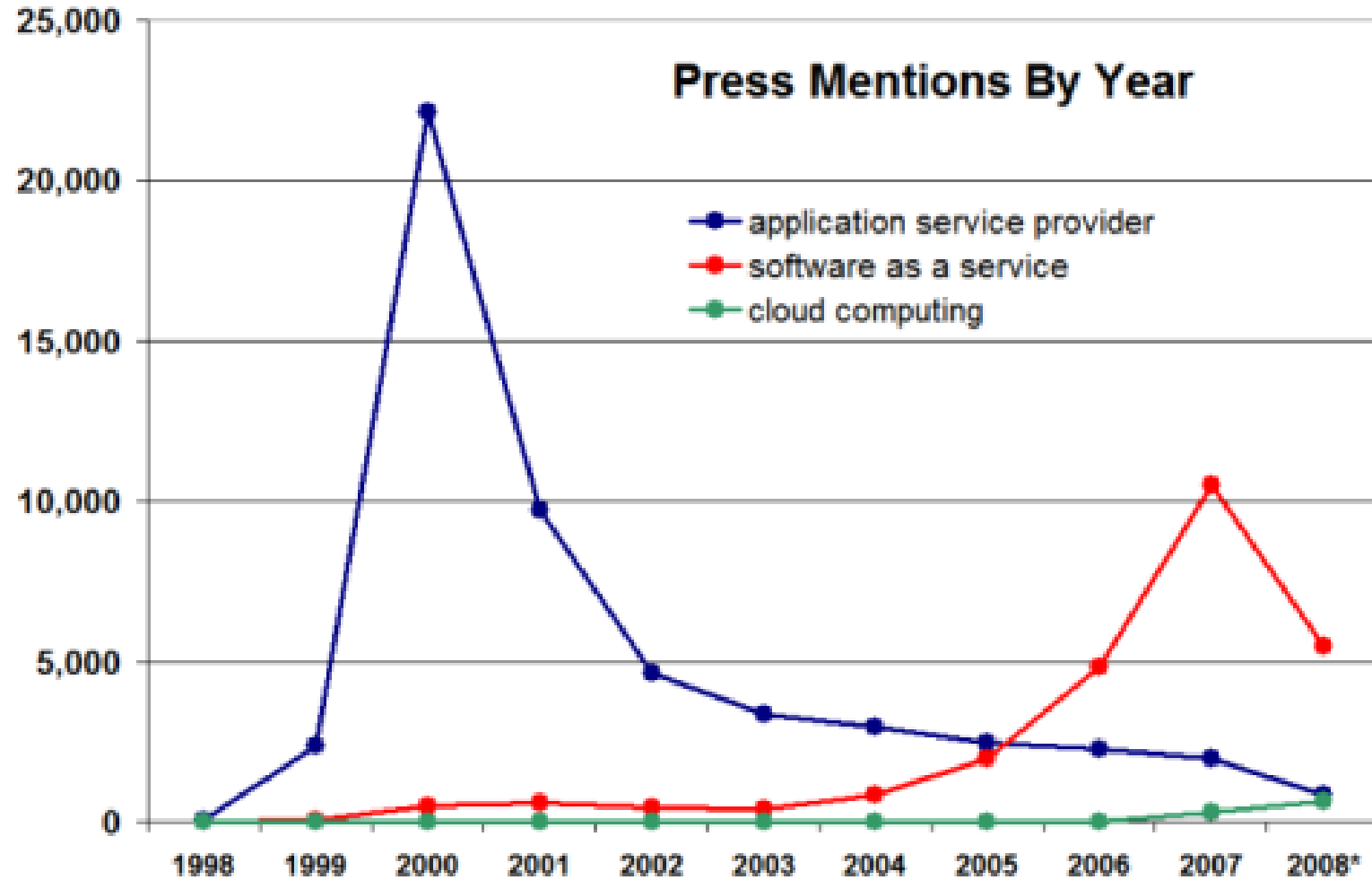
Web-ohjelmisto asiakkaiden, projektien, työajan ja laskutuksen hallintaan.

1. Vanha ASP-maailma

- Tarjotaan tavallisia client-server -ohjelmistoja verkon yli
- Myynti ja koulutukset tapahtuvat paikanpäällä
- Paljon asiakaskohtaista työtä ja palvelumyyntiä
- Asiakkaina suuryhtiöt
- Juuret jo 1980-luvulla

2. Viraalit SaaS-yhtiöt

- Web-pohjaiset ohjelmistot
- Asiakas voi ostaa ja kokeilla tuotetta verkossa omatoimisesti
- Myynti ja koulutukset tapahtuvat etänä
- Asiakkaina kaikenkokoiset yhtiöt ja jopa kuluttajat
- Läpimurto 2000-luvulla



* 2008 numbers are projected from year-to-date numbers. Source: Google News archives, TrackVia.

SaaS:n ongelmat ohjelmistotoimittajalle

- SaaS-myynnissä kulut tulee heti ja tulot myöhemmin
 - Mitä enemmän myyt, sitä heikompi liikevoitto
 - Pääosa kuluvan vuoden liikevaihdosta tehtiin edellisvuosina
- Jos perinteinen ohjelmistoyritys siirtyy kokonaan SaaS:iin
 - Liikevaihto ja liikevoitto romahtavat 2-3 vuodeksi
 - Syntyy iso rahoitusvaje
- Kuluvan olevan vuoden liikevaihtoa on hankala kirittää
 - Joulukuun kaupan vaikutus on vain 8% tammikuun kaupasta

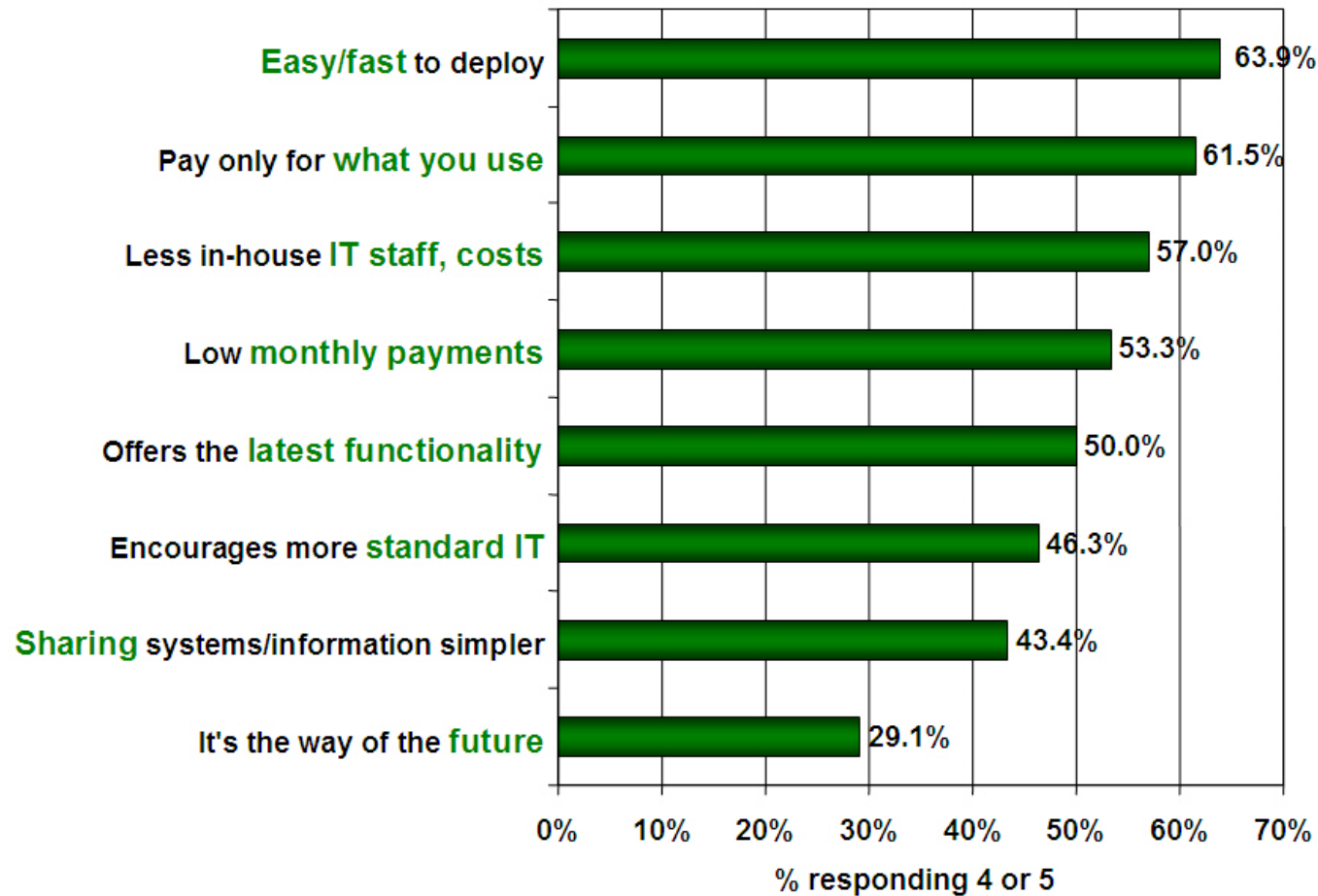
SaaS:n edut ohjelmistotoimittajalle

- Jatkuvat tulot, myös vaikeina aikoina
 - Tärkeää tarjota jatkuvaa hyötyä olemassaoleville asiakkaille
 - Myytkö aspiriinia vai vitamiinia?
- Kuukausiveloitus sopii taantumiaan
 - Asiakkaan ei tarvitse ottaa isoa riskiä eikä isoa rahallista investointia
 - SaaS alkaa olemaan yleisesti hyväksytty
- Nopea jakelu – myös kansainvälisesti
 - Mitä kauempana asiakas on, sitä suurempi säästö asiakashankinnassa
 - Mahdollisuus henkilöriippumattomaan kasvuun (case Basecamp)
 - Mahdollisuus todella nopeaan kansainväliseen kasvuun
 - Pienet kiinteät kulut

SaaS:n hyödyt asiakkaalle

Q: Rate the **benefits** commonly ascribed to the 'cloud'/on-demand model

(1=not important, 5=very important)



Price history - \$INDU (9/8/2006 - 9/4/2009)



Severan lanseeraus

Severan lanseeraus 4/2009

- 4 kk:ssa ilmaisversion oli rekisteröinyt 5 000 yritystä 100 maasta
- 4 kk:ssa yli 200,000 yksilöityä kotisivukävijää

Salesforce.comin lanseeraus 2/2000

- 4 kk:ssa ilmaisversion oli rekisteröinyt 5 000 yritystä
- 6 kk:ssa 10 000 yritystä
- Nykyisin 1,5 miljoonaa käyttäjää, v. 2008 liikevaihto 1 mrd \$

Basecampin lanseeraus 2/2004

- 9 kk:ssa ilmaisversiolla oli yli 10 000 käyttäjää 40 maasta
- Nykyisin 3 miljoonaa käyttäjää, pääosin ilmaiskäyttäjiä

Parhaat SaaS-yhtiöt osaavat online- ja viraalimarkkinoinnin

- Eurooppa on noin 3 vuotta jäljessä Pohjois-Amerikkaa ja Aasia hieman jäljessä Eurooppaa
- Salesforce ja Netsuite listautuivat, kun niiden ulkomaanliikevaihto oli vielä alle 15%
- SaaS-yhtiöt ovat keskimäärin hakeneet 30-65 miljoonaa dollaria rahoitusta ennen listautumista (SalesForce 61M)

Severa

Kiitos!

Rekisteröi oma Severa osoitteessa
www.severa.com

