

Locus 4/2004, tiedosto "it404.doc"

Teksti Arto Rautio

Kuvat Jaakko Pöyry Infra Consulting

## **Kiinteistöalan ohjelmistopalvelut tutkittiin neljännen kerran Kova kasvu yhtyy uskoon hyvästä tulevaisuudesta**

**Kun edellinen kiinteistöalan ohjelmistopalvelujen toimialakatsaus tehtiin vuonna 2002, elettiin it-puolella internet-hypen varovaisissa jälkitunnelmissa. Vuonna 2004 mielialat ovat hyvin positiiviset ja annetut tiedot kertovat alan kasvaneen viimeiset kaksi vuotta vauhdilla.**

Locuksen ja Jaakko Pöyry Infra Consultingin yhteistyönä syntyneessä toimialakatsauksessa oli mukana 25 kiinteistötietojärjestelmätoimittajaa, joista osalla pääfokus on huoltokirjaohjelmissa. Nyt tehty kartoitus toimii myös osana aloitetun NeoClusters-ohjelman esiselvitystä. Määräaikaan mennessä saimme vastaukset 19 yritykseltä, joiden osuus alan kokonaisliikevaihdosta on vieläkin suurempi kuin kappalemäärästä laskettu 76 prosenttia. Vastausten voi hyvällä syyllä sanoa antavan oikeaa tietoa alasta.

Alan toimijoista FimX-ohjelman tekijä Kiinteistösuunnitelma Oy jätti perinteiseen tapansa vastaamatta. Edelliseen kyselyyn tietonsa antaneista eivät nyt syystä tai toisesta toimineet samoin Air-Ix Talotekniikka, Bentley Finland ja SAP Finland. Lisäksi mukana eivät ole sellaiset pieniksi arvioimamme toimijat kuin Tuomi Yhtiöt ja BIT Oy Finland, jonka tampelainen tytäryhtiö Widasys Oy tosin kyllä on osallistujien joukossa. Tiedot kaikista kyselyssä mukana olleista löytyvät Locuksen nettisivuilta.

### **Markkinoilla neljä suurta**

Edellisessä kyselyssämme alan volyymia mitattiin vuoden 2001 liikevaihdolla, joksi arvioimme vastanneiden ilmoittamien lukujen perusteella noin 16 miljoonaa euroa. Nyt samat tiedot pyydettiin vuodelta 2003, jonka aikana jo pelkästään vastanneiden yhteiset luvut olivat yli 22 miljoonaa euroa. Jos tähän lisätään vielä arvio ei-vastanneiden luvuista edellisyyhteenvedon tapaan, ovat ohjelmistotalot onnistuneet löytämään uutta työtä parissa vuodessa liki 10 miljoonan euron verran. Kokonaisvolyymin kasvu näyttäisi olevan siis 60 prosentin luokkaa. Vastanneet arvioivat itse kokonaismarkkinat osin tätäkin suuremmiksi.

Vuonna 2001 vain yhdellä yrityksellä oli yli 2.5 miljoonan euron liikevaihto kiinteistötieto-ohjelmistoissa. Vuonna 2003 suurimman toimijan tämän sektorin liikevaihto oli neljä miljoonaa, 2.5 miljoonan rajan ylitti yhteensä neljä yritystä ja viidenneksi suurinkin rikkoi kahden miljoonan rajan. Kun ohjelmistojen käyttäjiä arvioitiin olleen noin 9000 vuoden 2000 kyselyssä ja noin 18.000 vuoden 2002 kyselyssä, saatiin tänä vuonna käyttäjämääräksi 85.000. Tämä osaltaan kertoo alan ja ohjelmistojen kasvusta, vaikka käyttäjämäärän lisäyksestä melkoisen siivun lienee tuonutkin selainpohjaisten tietojärjestelmien yleistymisen. Liikevaihdoltaan suurin yritys kertoi, että heidän ohjelmillaan on 20.000 käyttäjää ja liki samoihin lukuihin pääsi pari muutakin yritystä.

Markkinat näyttävät jakaantuneen pääosin neljään osaan. Ensiksi on muutama iso aika laajan asiakaskunnan kanssa työskentelevä yritys, joilla ohjelmistoliiketoiminta näyttää

syntyneen muun toiminnan oheistuotteena ja olevan yritysten koko likevaihdosta korkeintaan puolet. Sitten on ryhmä keskikokoisia toimijoita, joiden likevaihdot pyörivät vajaasta miljoonasta lähelle kahta miljoonaa, ja joilla on ainakin pyrkimys tavoittaa laaja asiakaskunta ja hakea leipä pääosin ohjelmistopalveluista. Kolmas joukko on pienet toimijat, joiden joukossa on sekä aloittelevia softataloja että suurimpien tapaisia "monialayrityksiä". Neljännen ryhmän lähtökohtana on ollut erikoisosaaminen jollakin osa-alueella, esimerkiksi huoltokirjoissa.

Suurimmalle osalle ohjelmistotaloista leipä on murusina maailmalla, mutta muutamia poikkeuksia löytyy vahvistamaan sääntöä. On sitten oman pohdintansa paikka, millainen riski on, että koko ohjelmistoliiketoiminta perustuu muutamaaan sopimukseen.

Toimijat ovat pääosin taustaltaan ja toiminta-alueeltaan kotimaisia. Vientiä on viidellä vastaajalla ja viennin osuus näiden ohjelmistoliikevaihdosta on keskimäärin vajaat kymmenen prosenttia. Ulkomaiset toimijat eivät ole vastaajien mielestä heille uhka, sillä 70 prosenttia arvioi, että ulkomaiset toimijat eivät lähivuosina tule nykyistä voimakkaammin Suomen markkinoille. Ja tämä siis siitä huolimatta, että kansainvälisten sijoittajien invaasio Suomen kiinteistömarkkinoille oli kyselyä tehtäessä huhtikuun lopussa jo kaikkien vastaajien tiedossa.

### **Painopiste kokonaispalvelussa**

Softatalojen likevaihdossa on arviomme mukaan tapahtunut selkeästi muutosta lisenssikaupasta kohti ohjelmistojen ylläpitoa ja monipuolista tietopalvelua. Tällä hetkellä sovellusvuokraus tuo eniten eli 30 prosenttia alan likevaihdosta. Ylläpito ja lisenssikauppa ovat keskimäärin yhtä tärkeitä eli niiden osuus on noin viidennes koko volyymistä. Vain yhdellä pienellä vastaajalla lisenssikauppa on yhä pääbisnes eli ylittää 50 prosenttia myynnistä.

Likevaihdon painopisteen siirtyminen kertamyynnistä jatkuvaan prosessiin heijastuu tietyksi asiakassuhteeseen monella tavalla. Ohjelmistoja on pyritty kehittämään sellaisiksi, että ne integroituvat mahdollisimman hyvin asiakkaan muihin tietojärjestelmiin, ja että yksi ohjelmistoperhe tyydyttää asiakkaan kaikki kiinteistötietohjelmistoihin liittyvät tarpeet. Tämä tarkoittaa monella vastaajalla mm. sitä, että erilaisia toimintomoduuleja sisältyy tai on kehitteillä lähes kaikkeen mahdolliseen. Tai jos valmis ohjelma ei jotakin moduulia sisällä, sellainen räätälöidään pakettiin mukaan entistä helpommin ja edullisemmin.

Tätä trendiä kuvaa mm. se, että yritysten asiakkaille ensisijaisesti toimittamista ohjelmistotuotteista on kokonaisuudessaan vakiotuotteita vain viisi prosenttia, kun vakiotuotteiden ja räätöityjen moduulien yhdistelmien osuus on jo 47 prosenttia. Asiakkaan kannalta on varmasti hyvä, että käyttäjällä on hyvät mahdollisuudet vaikuttaa toimituksen sisältöön, mutta että täysin räätälöityjä ohjelmistoja ei käytännössä toimiteta ollenkaan.

Toisaalta ei sekään ole asiakkaalle pahaksi, että liki puolet kaikista toimituksista voidaan kasata yhdistelemällä eri vakiotuotteita ja -moduuleja toisiinsa. Se kertoo, että palvelutoimittajat ovat osanneet tehdä erilaisia asiakkaita palvelevia valmistuotteita. Päivitysten, ylläpidon ja verkottuneen liiketoiminnan kannalta on parasta, että räätälöintien määrä on mahdollisimman vähäinen.

## Hyvä tavara myy itsensä?

Osaavalle it-ammattilaiselle työpaikka kiinteistöalan ohjelmistotalossa näyttää olevan pienoinen lottovoitto tänä päivänä, sillä vastoin it-alan yleistä trendiä kiinteistöklusteria palvelevat it-talot ovat lisänneet viime vuosina työvoimaansa. Toki samalla on huomattava, että liikevaihdon kasvu on ollut selvästi henkilöstön kasvua nopeampaa eli tuottavuus ja samalla varmaan kannattavuuskin on parantunut. Osasyynä lienee se, että vuonna 2002 moni tuotepalikka oli vielä kehitteillä ja nyt painopiste on valmiiseen tuotteeseen liittyvässä palvelussa ja jatkokehityksessä.

Mitään valtavaa työvoiman kasvu ei ole kuitenkaan ollut, parissa vuodessa uutta väkeä on tullut suunnilleen 50-60 henkeä. Keskimäärin kiinteistöalan ohjelmistot työllistävät yhdessä yrityksessä 15 henkeä, joista puolet on ohjelmistokehityksessä, neljännes myynnissä ja markkinoinnissa ja loppuneljännes hoitaa projekteja tai yleishallintoa.

Henkilöstön kasvu näyttää liittyvän lähinnä asiakaspalvelutehtäviin. Kehittäjiä on suunnilleen yhtä paljon kuin kaksi vuotta sitten. Myyntiväen määräkään ei juuri ole noussut kahdessa vuodessa, mikä jättää ilmaan kysymyksen, että ajatellaanko hyvän tavaran myyvän itse itsensä.

## Toimiala on vakiintumassa

Kiinteistöalan ohjelmistotoimialan kehitys näyttää olevan aika lailla analogista kiinteistöalan palvelujohtamisen toimialakehitykseen. Molemmissa oli ensin muutama edelläkävijä, sitten markkinoille tuli paljon yrittäjiä ja nyt tietyllä tavalla jyvät näyttävät erottuvan akanoista. Toimialan päämarkkinat ovat nyt ilmeisesti jakautumassa muutaman pääpelurin kesken ja toimialan tarjoamat palvelukonseptit ja tuotteet ovat loksahdamassa kohdalleen asiakasrajapinnassa.

Asiakaspuolella on selvästi etenkin toimitilasektorilla tapahtunut ja tapahtumassa keskittymistä ja ammattimaistumista, joka näkynee aika nopeasti myös it-palvelujen kysynnän suuntautumisessa. Voisi olettaa, että kehitys on kuin jalkapallossa, isot haluavat pelata omassa superliigassaan. Pienistä ja keskikokoisista osa joutunee luovuttamaan ja osa hakemaan pääsyä superliigaan fuusioiden ja yrityskauppojen kautta kasvamalla.

Osalle pieniä ja keskikokoisia on sijaa varmaan jatkossakin erikoistumisen ja verkostoitumisen kautta. Kaikkien ei kannata tehdä kaikkia palikoita itse, jolloin pienikin yritys voi hyvällä innovaatiolla löytää elintilaa toimimalla osatoimittajana isojen ohjelmistopaketteihin. Lisäksi voisi olettaa, että suuntautuminen toimitilojen sijaan esimerkiksi asuntosektorille olisi joillekin yrityksille järkevä strateginen vaihtoehto.

Se on tietysti vielä oma kysymyksensä, näkevätkö it-alan isot pelurit, esimerkiksi TietoEnator, tällä sektorilla mahdollisuuksia, jotka voisivat johtaa esimerkiksi merkittäviin toimialajärjestelyihin. Kansainvälisistä isoista it-yrityksistä esimerkiksi Bentley, SAP ja Graphisoft, jota Suomessa edustaa M.A.D., ovat tällaista yrittäneet, mutta menestys ei vielä ole ollut läpilyönniksi kuvailtava ainakaan Suomessa. Meillähän kehitys on mennyt paremminkin toiseen suuntaan eli kohti ohjelmistotalojen erikoistumista.

Ohjelmistojen nimet, yritysten yhteystiedot, nykyiset ja kehitteillä olevat toimintomoduulit sekä paljon muuta lisätietoa löytyy Locuksen nettisivuilta.

Artikkelin teossa ovat Locusta Jaakko Pöyry Infra Consultingissa avustaneet etenkin Mikko Hyytinen yhtiön Oulun toimistosta ja Pekka Metsi Espoon toimistosta.

## **e-EHYTillä voimakas vaikutus alan ohjelmistoihin**

Kiinteistö- ja rakennusalan ohjelmistokehitystä on viety viime aikoina eteenpäin kiinteistönomistajien ja rakentajien vetämänä. Tämä ohjelmistotalojen asiakkaiden eräänlainen ennakkositoutuminen näyttää olevan softantekijöiden mielestä hyvä tapa tehdä ohjelmistokehitystä. Etenkin e-EHYT-työ, jossa on määritelty yhteiset tietosisällöt kiinteistöjen ylläpitotiedoille, näyttää jättäneen pysyvät jäljet.

Locuksen toimialakatsaukseen vastanneista ohjelmistotaloista 63 prosenttia uskoi, että RAKLI-vetoinen e-EHYT-hanke vaikuttaa jatkossa voimakkaasti alan ohjelmistoihin. Yli puolet vastaajista oli osallistunut itse e-EHYT-kehitystyöhön ja käytännössä kaikki olivat hankkeesta ja sen tavoitteista tietoisia. Sitoutuminen e-EHYT-määrittelyn käyttöönottoon ja hyödyntämiseen oli suurta, yli 70 prosenttia vastaajista ilmoitti ottavansa sen käyttöön. Ohjelmistotalot uskovat e-EHYT-määrittelyn olevan laajamittaisessa tuotantokäytössä kahden kolmen vuoden sisällä.

Äskettäin julkistettu e-KYY-hanke, jossa rakennetaan yhteistä tietosisältöä kiinteistösijoittamisen ja kiinteistöjen käytön näkökulmasta, oli myös tuttu jo 80 prosentille ohjelmistotaloista. e-KYYstä olivat käytännössä kaikki halukkaita saamaan lisätietoa ja melko varmasta osallistumisestaankin pystyi kertomaan jo muutama yritys, vaikkei projekti ole vielä käytännössä alkanutkaan. Myös e-KYY on RAKLIn vetämä kehitysprojekti.

Vastausten perusteella e-EHYTin ja e-KYY:n tapaisten kansallisten alan de-facto -standardien syntyminen on positiivista ohjelmistotalojen liiketoiminnan kehitykselle. Joku vastaaja tosin oli sitä mieltä, että standardeista hyötyy enemmän asiakas kuin ohjelmistotalo, ja toivoi siksi, että kehitystyön kulut menisivät nykyistä enemmän tilaajapuolelle.

Standardeja kehitetään kiinteistö- ja rakennusalalle myös isoissa kansainvälisissä kehityshankkeissa. Asenne näihin projekteihin, esimerkiksi IFC, PISCES ja BLISS, on vastanneilla myös hyvin positiivinen, mutta konkreettisia tuloksia oletetaan saatavan nopeammin kotimaisista asiakkaiden tarpeisiin vastaavista yhteisistä kehitysponnistuksista.

Yleiselläkin tasolla, siis myös em. erikseen kysytyjen projektien ulkopuolella, näyttää olevan suurta kysyntää ja ymmärrystä kiinteistöklusterin ja ict-klusterin yhteistyölle. Lähes kaikki uskovat olevansa lähivuosina tavalla tai toisella mukana esimerkiksi RAKLIn ja muiden alan järjestöjen tai Tekesin koordinoimissa kehityshankkeissa.

Laajapohjainen kehittämisympäristö on ilmeisesti myös rohkaissut ohjelmistoyrityksiä panostamaan kiinteistöalan asiakkaiden palvelemiseen. Lähes kaikki uskoivat sekä kiinteistöklusterin osuuden lisääntyvän liikevaihdossaan että alan tuoman liikevaihdon nopeaan kasvuun. Tätä selittää mm. se, että pääosa vastaajista arvioi kiinteistönomistajien ostavan jatkossa yhä enemmän tiedonhallinnan kokonaispalvelua oman organisaation ulkopuolelta. Yhteiset kehitysponnistukset luovat osaltaan paremmat edellytykset tämän ennusteen toteutumiselle.