

Kiinteistö- tietojärjestelmien toimittajat luottavaisina

Kiinteistötietojärjestelmien toimittajat suhtautuvat luottavasti tulevaan ja uskovat ohjelmistotoiminnan liiketoimintansa kasvuun. Käyttäjien kaipaamasta ohjelmistojen integroitavuudesta uskotaan tulevan keskeinen kilpailutekijä.

Teksti: Saara Kerttula

Lt-huuma on enää lähinnä muisto 2000-luvun alusta, mutta kiinteistötietojärjestelmien toimittajien tilanne näyttää vakiintuneen varsin vakaalle pohjalle. Locusin toimialakatsaukseen vastanneiden kiinteistöalan ohjelmistopalveluita tuottavien yritysten viime vuoden tulokset ovat plussan puolella, ja liikevaihdon kasvu on lähes kaikilla vastaajilla kaksinumeroisissa luvuissa.

Toimialakatsauksen kohderyhmä oli kiinteistötietojärjestelmien keskeisimmät toimijat, jotka valittiin markkinatiedon ja aikaisempien kyselyiden perusteella. Taloushallintajärjestelmät jätettiin kyselyn ulkopuolelle. Vastanneet yritykset ovat pääasiassa kiinteistötietojärjestelmien markkinajohtajia, joten vastausten voi perustellusti sanoa kuvaavan alan näkemystä.

Vastaajien arviot kiinteistöhallinta- ja huoltokirjaohjelmistojen markkinoiden koosta Suomessa vaihtelevat jonkin verran. Useimmat arviot asettuvat välille 10–25 miljoonaa euroa. Vastaajien yhteenlaskettu kiinteistöalan ohjelmistotoiminnan liikevaihto on noin 15 miljoonaa euroa, joten arvio alan liikevaihdosta lienee oikeassa suuruusluokassa noin 20 miljoonan euron paikkeilla.

Yritysten kokojakauma on samansuuntainen kuin vuonna 2004, jolloin edellinen näitä toimijoita kartoittava toimialakatsaus tehtiin: vastaajien joukossa on muutama iso toimija ja toisaalta muuta-

ma pieni yritys, ja loput kuuluvat kokonsa puolesta keskikastiin. Eroja on myös siinä, kuinka merkittävää liiketoimintaa kiinteistötietojärjestelmät vastaajille on. Osalle kiinteistötietojärjestelmät ovat yrityksen päätoimiala, osalle ne ovat merkittävä toiminta-alue ja osalle lähinnä muuta palvelua tukevaa toimintaa. Tämä heijastuu myös yritysten liikevaihtoon.

Vain harva yritys saa merkittävän osan liikevaihdostaan kiinteistöalan ohjelmistotoiminnasta. Kyselyn 13 vastaajasta vain kaksi, Kupari Solutions ja Miragel, ilmoittaa saavansa kaiken liikevaihtonsa kiinteistöalan ohjelmistotoiminnasta. Myös kahdella muulla, Buildercomilla ja Rapalilla, osuus on huomattava, mutta loppuilla vastaajilla merkitys on selvästi pienempi.

Eniten liikevaihtoa näistä ohjelmistoista takoi Insinööri-toimisto Olof Granelund, vaikka sen liikevaihdosta vain 15 prosenttia tulee kiinteistöalan ohjelmistotoiminnasta. Kakkosena on WM Data, jolle kiinteistöohjelmistot tuovat vain yhden prosentin liikevaihdosta. Kolmantena on Rapal, jolle nämä ohjelmistopalvelut ovatkin jo merkittävä tulonlähde.

Osa vastaajista on myös varsin selkeästi profiloitunut asiakasryhmän ja/tai kiinteistötyypin mukaan. Buildercomille, Vahaselle ja Rapalille julkisen sektorin on tärkeä asiakas. Kolmelle vastaajalle (TR-tekniikka, Kupari Solutions ja Ramboll)

kiinteistösijoittajat ovat tärkein asiakasryhmä, ja kahdelle vastaajalle (Ramboll ja Bentley) käyttäjä-omistajien osuus on huomattava.

Kiinteistötyypeistä erottuvat etenkin julkiset rakennukset ja toimistot. Julkiset rakennukset ovat suurin kiinteistötyyppi kolmelle vastaajalle (Buildercom, Vahanan ja Ramboll) ja toimistot neljälle vastaajalle (TR-tekniikka, Kupari Solutions, Miragel ja Rapal).

Kotimarkkinoilla nyt, tulevaisuudessa ulkomaille?

Lähes kaikki vastaajat uskovat kiinteistöalan ohjelmistotoiminnan liiketoimintansa lisääntyvän kotimaassa seuraavien kolmen vuoden aikana. Vastaajista Bentley on ainoa globaalisti toimiva yritys. Fatman ilmoittaa päämarkkina-alueekseen Skandinavian, mutta muilla vastaajilla päämarkkina-alue on Suomi. Osa yrityksistä toimii kuitenkin jo lähialueilla Baltiassa, Skandinaviassa ja Venäjällä, muutama myös Euroopassa, joten mahdollisuudet ohjelmistoviennille ovat olemassa.

Toistaiseksi vastausten pieni osa vastanneiden suomalaisten toimijoiden ohjelmistotoiminnan liikevaihdosta tulee ulkomailta. Fatmanille Infranet Partners-verkosto tuo noin kolmanneksen liikevaihdosta ulkomailta. Granelundille ohjelmistopalveluiden liikevaihdosta kym-

Kyselyyn vastanneiden yritysten ohjelmistotuotteet

Yritys	Ohjelmisto	Ohjelmiston käyttötarkoitus
Bentley Finland Oy	Facility, LifeCycle Server ja ProjectWise tuoteperhe	Tila- ja teknisten tietojen sekä huolto- ja käyttötietojen hallinta.
Buildercom Oy	FacilityInfo	Kiinteistöylläpidon tiedonhallinta.
Fatman Oy	OrigoXRP	Liiketoiminnan, toiminnan ja tuotannonohjauksen kokonaisjärjestelmä.
Haahtela-kehitys Oy	Haahtela Kiinteistötieto	
Ins.tsto Mikko Vahnen Oy	TehoWeb	Kiinteistöhuollon suunnittelu ja seuranta, kunnossapidon suunnittelu (PTS), kulutushallinta, vikailmoitukset ja palvelupyynnöt.
Ins.tsto Olof Granlund Oy, emoyhtiö	RYHTI	Kiinteistöjen hoidon, huollon ja ylläpidon tiedonhallinta. Päätöksen tekoa tukevan raportointitiedon tuottaminen kaikille organisaation tasoille.
Ins.tsto TR-tekniikka Oy	e-huotokirja	Internetpohjainen huotokirja.
Kupari Solutions Oy	Tuoteperhe: CuSoftware	CuEstate2007: vuokrauksen- ja sopimustenhallinta, reskontra. CuDoc: dokumentinhallinta, CuCAD: graafinen tilahallinta, CuValueFRS: kassavirran ja tuottojen analysointi, CuAVUX: huollonhallinta, huotokirja ja toiminnanohjaus.
Miragel Oy	Haltia-kiinteistönhallintajärjestelmä	
Ramboll Finland Oy	ViaFM	Kiinteistö- ja tilahallinta.
Rapal Oy	Optimize.net	Käyttäjä: Tilankäytön tehokkuuden ja tilakustannusten optimointi. Omistaja: Vuokraustilanteen hallinta ja kannattavuustarkastelut.
Suomen Talokeskus Oy	Tampuuri Kiinteistötietojärjestelmä	Kokonaisjärjestelmä kiinteistöjen talouden, hallinnon, ylläpidon ja tekniikan hallintaan.
WM Data Oy	Koki/Komis/HSP	Kiinteistöomaisuuden hallinta, tilahallinta, vuokraus, huolto ja kunnossapito, asuntojen myyntihintaseuranta.

menen prosenttia tulee ulkomailta. Muilla ulkomaiden merkitys on marginaalinen tai puhdas nolla.

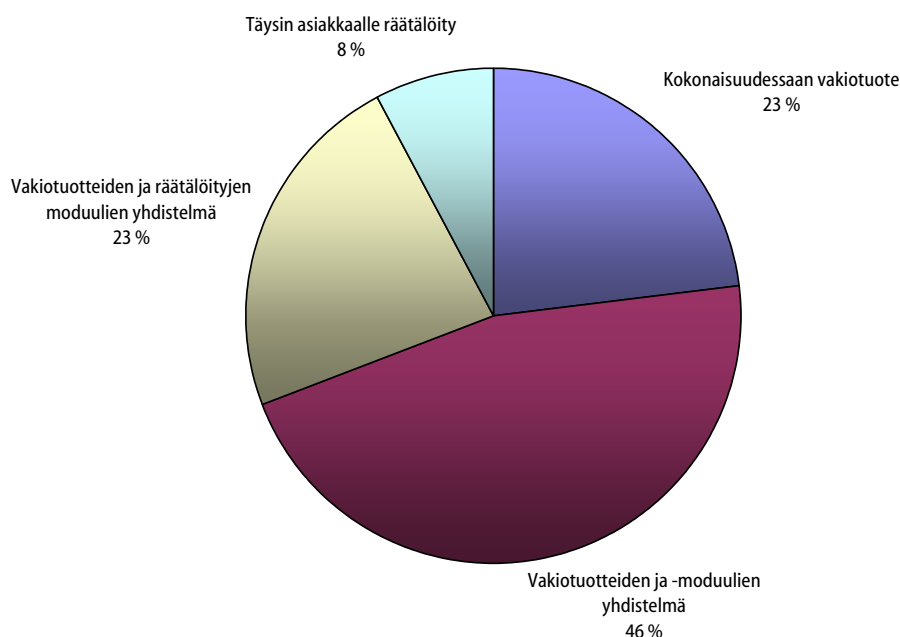
Ulkomailla uskotaan kuitenkin löytyvän potentiaalia liiketoiminnan kasvattamiseen, sillä yli puolet vastaajista uskoo kiinteistöalan ohjelmistotoiminnan liiketoimintansa ulkomailta lisääntyvän merkittävästi seuraavien kolmen vuoden aikana. Vain kolme vastaajaa ei ole ainakaan toistaiseksi kiinnostunut lähtemään kansainvälisille markkinoille.

Räätälöinnin tarve vähentynyt?

Ohjelmistojen kehittymistä niin, että valmis ohjelma vastaa asiakkaan tarpeisiin, kuvaa se, että asiakkaalle toimitettavista ohjelmistotuotteista lähes neljännes on nyt kokonaisuudessaan vakiotuotteita. Vuonna 2004 tehdyssä toimialakatsauksessa vakiotuotteiden osuus oli vain viisi prosenttia.

Nyt yleisin tuote on vakiotuotteiden ja -moduulien yhdistelmä, joita on vajaa puolet vastaajiemme toimittamista ohjelmistotuotteista. Vakiotuotteiden ja räätälöityjen moduulien yhdistelmien osuus on nyt vajaa neljännes, kun vuonna 2004 ni-

Asiakkaalle ensisijaisesti toimitettava ohjelmistotuote



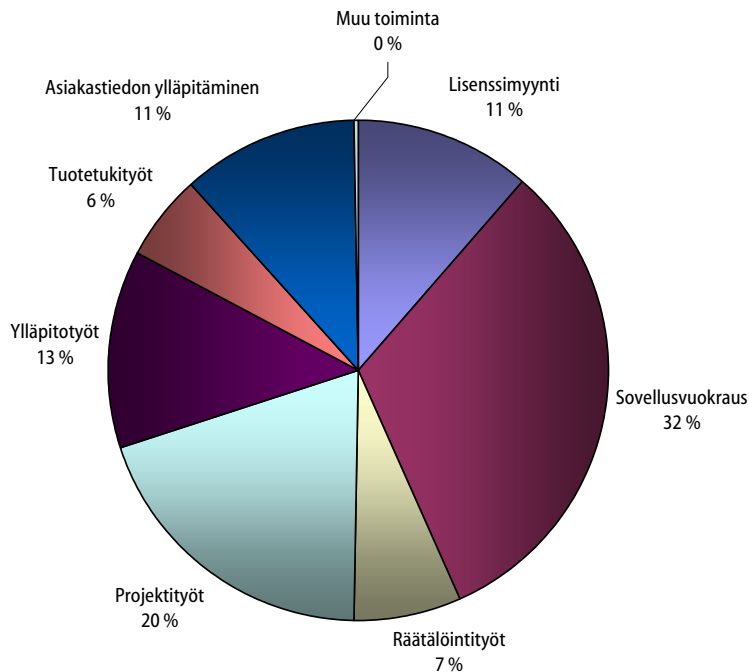
tä oli lähes puolet.

Ylläpitosopimuksia vastaajilla on yhteensä tuhatkunta, sovellusvuokraussopimuksia puolestaan pari tuhatta. Sovellusvuokraussopimusten määrää nostavat Ta-

lokeskuksen ja WM Datan suuret luvut. Muilla vastaajilla näitä sopimuksia on 10–150, ja nämä voitaneen tulkita osin asiakkuuksiksi.

Oheisesta kuvasta näkyy vastaajien oh-

Kiinteistötietojärjestelmiin liittyvän liiketoiminnan liikevaihdon jakautuminen 2006



jelmistoliiketoiminnan liikevaihdon jakauma. Edelliseen kyselyyn verrattuna lisenssimyyntin osuus on vähentynyt selkeästi reiluun kymmeneen prosenttiin

vastaajien liikevaihdosta. Osa liikevaihdosta on siirtynyt sovellusvuokraukseen, mutta selvästi suurin kasvu on tapahtunut projektityöiden osuudessa, joka on nyt vii-

denneksen. Projektityöissä merkittäviä osa-alueita ovat muun muassa järjestelmien käyttöön otot sekä integroimiset.

Lisenssimyyntin osuus liikevaihdosta on merkittävin Fatmanille ja Miragelille. Sovellusvuokraus tuo tärkeän osan liikevaihdosta etenkin Talokeskukselle, mutta myös TR-tekniikalle, Rapalille ja Granelundille se on kohtuullisen tärkeä tulonlähde.

Räätälöintityöiden osuus on huomattava vain Kupari Solutionsille, ylläpitotyön osuus taas tuo ison osan liikevaihdosta Haahtela-kehitykselle, TR-tekniikalle ja Miragelille. Asiakastiedon ylläpito on tärkeä tulonlähde Rambollille ja Rapalille, mikä kuvastaa sitä, että tilahallintajärjestelmissä ja tilojen kartoituksessa tiedon saaminen järjestelmiin ja tiedon ylläpitäminen on iso prosessi.

Yleisesti ottaen toimijoille näyttää olevan tyypillistä se, että yhdellä yrityksellä ei ole kovin monta asiakasta. Vastaajista seitsemän saa puolet tai enemmän liikevaihdostaan viideltä suurimmalta asiakkaaltaan. Julkisella sektorilla on jo kohtuullinen merkitys monille vastaajille, sillä kaksi vastaajaa saa jo yli puolet liikevaihdostaan tältä puolelta ja kolme muutakin noin kolmanneksen. ■

Integrointi mahdolliseksi

Teksti: Saara Kerttula

Asiakkaiden paljon kaipaaman eri ohjelmien integroitavuuden pitäisi jo olla tätä päivää. Yhtä lukuun ottamatta kaikkien vastaajien ohjelmistot ovat integroitavissa ohjelmistotoimittajan omiin järjestelmiin, ja kaikilla vastaajilla ohjelmiston voi integroida muihin järjestelmiin tai tämä ominaisuus on kehitteillä.

IFC-tuki ja e-KYY-tuki on muutamassa ohjelmistossa ja muutamassa kehitteillä, e-EHYT-tuki löytyy tai on kehitteillä hieman useammassa.

Käyttäjäkunnassa kokemus on usein kuitenkin se, ettei integrointi vielä käytännössä toimi. Esimerkiksi managereilla on yleensä käytössä järjestelmä, jonka asiakas eli kiinteistönomistaja on määritellyt. Eri omistajilla taas on käytössään monia erilaisia järjestelmiä. Käytännössä asiakasraportointi vaatii usein Excel-taulukoiden pyörittämistä, mikä nykyisin kuulostaa armottoman vanhanaikaiselta –

IFC (Industry Foundation Classes) on kansainvälinen tiedonsiirron standardi, joka määrittelee tietokonesovelluksista riippumattoman tavan siirtää digitaalista tuotetietoa sovellusten kesken. Standardia kehittää kansainvälinen yhteenliittymä IAI (International Alliance for Interoperability), jonka tavoitteena on tarjota yhteinen perusta rakentamisen ja kiinteistönpidon prosessien kehittämiseen ja erityisesti tiedon siirtoon ja tiedon yhteiskäyttöön läpi prosessin.

e-EHYT eli Elinkaarihallinnan yhteiset ydintiedot sähköisissä huoltokirjoissa -hankkeessa luotiin yhteiset tietomäärittelyt kiinteistönhoidon palveluiden suorittamiseen ja johtamiseen parantamalla ohjelmistojen yhteensopivuutta.

e-KYY eli Kiinteistösalkun yhteiset ydintiedot -hankkeen tuloksena syntyi kiinteistö- ja ohjelmistoliiketoiminnan tarpeisiin tietomäärittelymalli kiinteistösalkun keskeisistä yhteisistä ydintiedoista. Näihin lukeutuvat muun muassa kiinteistön perustiedot sekä keskeiset taloudellisen toteutuksen, vuokrauksen ja arvonnäarityksen perustiedot. Tulos mahdollistaa yhteismitalliset tiedonhallinta- ja raportointimallit ja näin vertailtavuuden eri omistajien ja managereiden välillä.

ja hankalalta.

Ohjelmistotoimittajatkin myöntävät ongelman. Keskeisimmiksi syiksi integraatioiden vakiintumattomuuteen tai siihen, ettei yleiskäyttöiseen integroitavuuteen ole panostettu, mainitaan muun muassa se, että järjestelmät ovat rakenteeltaan erilaisia. Asiakkaille räätälöityjen järjestelmien integroimista pidettiin erittäin työlää. Myös kustannukset vaikuttavat: ohjelmistotoimittajaa integrointi ei kiinnosta, jos sitä ei saada laskutettua.

Toivoa paremmasta tulevaisuudesta kuitenkin on, sillä kaikki vastaajat arvioivat, että ohjelmistotoimituksissa integrointien osuus lisääntyy merkittävästi lähivuosina. Lähes kaikki vastaajat uskovat myös siihen, että ohjelmistojen integroitavuudesta ja helppokäyttöisyydestä tulee keskeinen kilpailutekijä. Niin ikään lähes kaikki vastaajat arvelevat, että integroitavuuteen panostetaan lähivuosina nykyistä merkittävästi enemmän.

Standardeista luotettiin hieman enemmän kotimaisiin alan standardeihin kuin kansainvälisiin. Silti standardien yleistymiseen tuotantokäytössä parin kolmen vuoden sisällä suhtaudutaan vielä suurella epävarmuudella.

Kaikki vastaajat tunsivat e-EHYT- ja e-

Miksi integraatiot eri järjestelmien välillä eivät ole vakiintuneet? Miksi yleiskäyttöiseen integroitavuuteen ei ole panostettu?

”Jokaiselle toimijalle on löytynyt oma asiakaskunta. Markkinoiden kypsyessä syntyy tarve ja halu integrointiin ajan kanssa.”

”Integraatio/standardoimishankkeiden vetovastuiden keskittyminen tahoille, jotka eivät osaa tehdä siitä bisnestä loppuun asti vietyä. Protektionismi.”

”Uskoisin, että teknisen osaamisen puuttumisesta integraatioiden vähyyks ei johdu. Enemminkin ongelma on yhteistyöhalukkuuden puute sekä integrointien kalliit kustannukset.”

”Järjestelmät ovat rakenteeltaan erilaisia. Toimittajien intresseissä ei ole panostaa oman järjestelmän avaamiseen, ellei siitä saa laskutusta.”

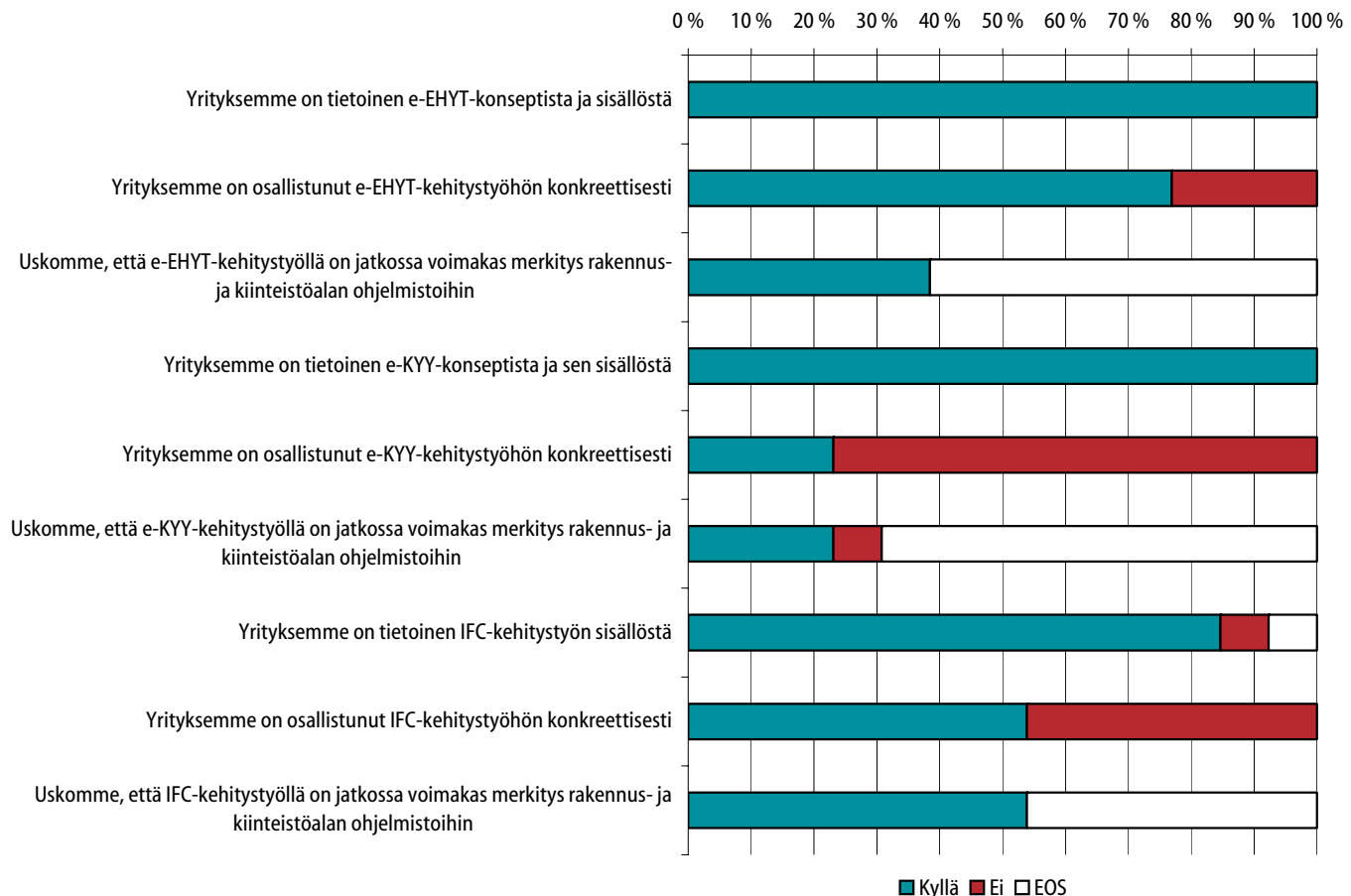
”Kokemuksemme mukaan integraatiotarpeet ovat asiakaslähtöisiä ja vaihtelevat projekteittain. Usein tarvittava siirrettävän tiedon määrä on rajallinen ja integraatio suhteellisen helposti toteutettavissa yhteisesti sovittavan rajapinnan kautta.”

KYY-konseptit ja niiden sisällön, ja suuri osa oli ollut mukana e-EHYT-kehitystyössä. Suhtautuminen näiden kehitystöiden vaikutukseen tulevaisuudessa on kuitenkin vielä varsin epävarmaa.

Yllättävää kyllä kaikki vastaajat eivät tunneneet rakennuksen tietomalliin liittyvää

IFC-kehitystyötä. Suhtautuminen sen vaikutuksiin tulevaisuudessa jakoi vastaajat kahteen leiriin: hieman yli puolet uskoi sillä olevan jatkossa voimakas merkitys, hieman alle puolet ei vielä osannut arvioida tulevaa suuntaa. ■

Kiinteistötietojärjestelmätoimittajien näkemys alan yhteisistä integraatiohankkeista



Kiinteistötietojärjestelmien markkinoiden kehitysnäkymät



Suuntana kokonaispalvelut

Teksti: Saara Kerttula

Kiinteistöalan ohjelmistotoimittajien tulevaisuus näyttää varsin valoisalta. Vastaajat uskovat vahvasti liikevaihdon kasvuun ja siihen, että kiinteistönomistajat ulkoistavat tiedonhallintaansa merkittävästi lähivuosina. Myös tiedon elinkaaren kokonaishallinnan korostamiseen luotetaan vahvasti.

Painopiste näyttää olevan edelleen siirtymässä lisenssikaupasta sovellusvuokraukseen. Kaiken kaikkiaan uskotaan vahvasti siihen, että ohjelmistokaupasta siirtyään kokonaispalveluiden suuntaan. Perusohjelmiston räätälöintityön osuuden kehitys sen sijaan jakaa vastaajat melko lailla puoliksi: toiset uskovat sen lisääntyvän, toiset vähenevän.

Ohjelmistojen kehitysnäkymistä vahvin trendi on se, että internetiselaimen uskotaan olevan yleisin käyttöliittymä ohjelmistoille. Tätä selittää osittain myös matkapuhelinten kehitys: selainpohjaiset ratkaisut voidaan sovittaa myös mobiili-

käyttöön, johon päästään yhä helpommin, kun entistä useammilla on kännykässään nettiyhteys ja internetselain.

Mielenkiintoista kyllä, neljännes vastaajista ei uskonut tietoturvasuuteen liittyvien ominaisuuksien korostumiseen lähivuosina. Sen sijaan usko on varsin vankkaa siihen, että tuotannonohjausominaisuudet ja raportointiominaisuudet korostuvat ja että ominaisuudet laajenevat uusiin toiminto- tai sovellusalueisiin.

Vientipotentiaaliin uskotaan

Yhtenä keskeisenä tulevaisuuden mahdollisuutena nähdään tälläkin alalla kansainvälistyminen. Ulkomaisten sijoittajien kiinnostus Suomen kiinteistömarkkinoita kohtaa voisi olla käyntikortti suomalaisten ohjelmistoyhtiöiden vientitoiminnalle. Yksi vastaajista huomauttaa, että Venäjällä voisi saada suuria tuloksia menemällä markkinoille suuremmalla jou-

kolla ja muun muassa Tekesin ja Entren tuella. ”Ikkuna sulkeutuu seuraavien kolmen vuoden aikana”, vastaaja muistuttaa.

Alan uhkana nähdään pysähtyneisyys: kehityksen ja koulutuksen väheneminen ja ohjelmistoyhtiöiden oman innovaatio-toiminnan ja muutoshalun hiipuminen. Alan kehitystä saattaa myös hidastaa yhteistyön puute ja toisaalta pula osaavista kiinteistöalan kehittäjistä.

Käyttäjää palvelen

Useissa toimialan lähitulevaisuuden näkymiä koskevissa vastauksissa tuli esiin myös käyttäjänäkökulman huomioiminen aiempaa paremmin. Asiakkaat haluavat lisää valinnanvapautta ostamalla kulloinkin parasta ”mixiä”. Toisaalta uskotaan siihen, että ohjelmistotoimittajaltakin vaaditaan yhä enemmän toimialan substanssin hallintaa. Käyttäjälähtöisyys nähdään sekä uhkana että mahdollisuutena: uhka se on, jos sitä

