

SAP nielaisi suomalaisen Wicomin

IP-pohjaisia yhteyskeskus- ja yrityspuhelinjärjestelmiä kehittävä suomalainen ohjelmistoyritys Wicom Communications myydään saksalaiselle ohjelmistojätti SAPille.

SAP pääsee suomalaisostoksensa kautta kiinni nopeasti kasvavaan bisnekseen, jossa perinteiset puhelin- ja

viestiyhteydet siirtyvät internettiin.

Wicomin toimitusjohtajan **Ilkka Kivimäen** mukaan puhelinbisneksessä on nyt käynnistymässä muutos, jonka myllertää 40 miljardin euron arvoiset markkinat uusiksi.

Vuonna 1999 perustetun Wicomin liikevaihto on vajaat 10 miljoonaa euroa, josta kolme neljänestä tulee Suomesta.

SAP:n omistuksen myötä kasvu painottuu epäilemättä

kansainvälisille markkinoille.

Wicomin ohjelmistoja on käytössä 18 maassa noin kahdella sadalla asiakkaalla.

Yhtiö sai noin kuukausi sitten merkittävän kaupan, kun Saksan kansallinen rautatieyhtiö Deutsche Bahn päätyi korvaamaan perinteiset puhelinjärjestelmänsä Wicomin ip-pohjaisella ratkaisulla.

Wicomin osake-enemmistö on yhtiön avainhenkilöiden omistuksessa. Vähemmistöosuus on 3i:llä, joka si-



ARI LEPPÄ/KLARRIKO

joitti yhtiöön 12 miljoonaa euroa vuonna 2001.

Eilen julkistetun kaupan myötä SAPista tulee Wicomin ja sen tytäryhtiön Merlin Systemsin ainoa omistaja. Kauppahintaa ei julkisteta.

Kauppalehti

Osaamista. – Wicomin teknologia antaa SAP:lle mahdollisuuden tarjota tulevaisuuden viestintäratkaisuja jo tänään, sanoo Wicomin toimitusjohtaja Ilkka Kivimäki.

Siemensin telematiikka E18-tielle

Siemens Osakeyhtiö toimittaa telematiikan, sähkönjakelun, turvallisuusjärjestelmien sekä automaation E18-mootoritielle välille Muurla-Lohja. Kyseessä on kaikkien aikojen suurin telematiikka-hanke Suomessa. Tie otetaan käyttöön marraskuussa 2008.

Kauppalehti

it-ihmettä



Kooditehdas. Daccassa Bangladeshissa työskentelevät BJIT:n ohjelmoijat väntävät koodia myös suomalaiselle Linja Designille.

Kokenut It-suunnittelija tienaa Intiassa enemmän kuin Suomessa

Sasken osti yrityskaupalla osaamista Suomesta

Paul Öhrnberg
paul.ohrnberg@kauppalehti.fi

Koodareita Intiasta vielä löytyy, mutta kovan luokan suunnitteluosaajista on jo huutava pula, joten Suomessa virinnyt huoli suunnitteluyöpaikkojen valumisesta ulkomaille taitaa olla vielä ennen aikaista.

– Bangalossa suunnittelijoiden palkat nousevat 15–20 prosentti vuosivauhtia ja vaihtuvuus on rajua. 7–8 työsäolovuoden jälkeen intialaisen suunnittelijan palkka nousee suomalaisen virkaveljensä palkan yläpuolelle, kertoo, toimitusjohtaja **Hannu Timmerbacka** Sasken Finland Oy:stä.

Hänen mukaansa toimintojen ja ohjelmistojen testaa-

minen sekä kokoonpanotyö on Intiassa yhä halpaa, mutta vaativa suunnittelutyö mak-saa.

Yrityskauppaa vastavirtaan

Timmerbacka tietää mistä puhuu, sillä hänen johtamansa kaustislainen Botnia Hightech Oy myytiin viime kesänä Intialaiselle Sasken Communication Technologiesille. Botnian nimi vaihtui Sasken Finlandiksi reilu kuukausi sitten.

Suomalaisia on totuttu näkemään yritysostoksilla Intiassa, mutta toisinpäin kauppat ovat olleet harvinaisia. Vastavirtaan toteutunut yrityskauppa herättikin ihmetystä, mutta Timmerbackan

mukaan kaupan syyt olivat varsin loogiset.

Hänen mukaansa langattoman teknologian tuotekehitystä tekevä Botnia Hightech oli tullut tilanteeseen, jossa kasvu edellytti kansainvälistymistä etenkin Kiinan ja Intian markkinoille. Omin voimin eteneminen olisi kuitenkin ollut vaikeaa. Yrityskauppa ratkaisi tämän ongelman.

Sasken puolestaan sai vahvaa langattoman tekniikan osaamista ja vankan jalansijan Eurooppaan. Sitä intialaisemo aikoo jatkossa vahvistaa suomalaistyöntärensä kautta.

– Me olemme saaneet hoidaksemme koko Saskenin Euroopan myynnin. Näyttää siltä, että myös projektien toteutukset ollaan keskittämässä tänne. Me olemme esimerkki siitä, että yrityksen myynti ulkomaalaisomistukseen ei aina tarkoita suomalaisten työpaikkojen vähentymistä.

– Yhteistyö on käynnistynyt hyvin. Meidän parhaita käytäntöjämme on otettu käyttöön Intiassa ja toisinpäin. Yrityskaupan yhteydessä perustimme kymmenen yhteensovittamistiimiä, Timmerbacka kertoo.

Tankki täyteen mustetta

Syynissä

Heikki Kyryö

Yksityisiä käyttäjiä ja yritysten kirjoittimista vastaavia henkilöitä on aina ihmetellyt musteiden kauppa. Miksei ole sellaisia kirjoittimia, joihin mustetta kaadetaan kuin bensaa tankkiin? Tuntuu hullulta heittää pois huipputekniikalla luotua väripatruunaa, kun sen tankki tyhjenee.

Nyt tämä ihmettely alkaa loppua. Ympäri maailman ja myös Suomeen on pystytetty tankkausasemia, joissa tyhjentyneeseen patruunaan liirautetaan väriä asiakkaan odottaessa.

Yksi nopeasti laajeneva ketju on nimeltään Muste-asema.

Väripatruunoiden ja kierätykasettien kanssa pitkään kauppaa tehnyt Tones Oy:n omistaja **Jukka Arkkila** on masinoinut ympäri maan 15 asemaa viime syksyn jälkeen. Tavoitteena on 30 palvelupistettä.

Väriaine halpaa litroitain

Kannattavuuden puolelta katsoen toiminta perustuu litroitain saatavaan väriaineen hintaan. Patruunaan pakattuna ja patruuna mukaan lukien litrahinta on noin 3 000 euroa. Tukusta sen saa 50 eurolla.

Musteasemille väri tulee



OUTI JÄRVINEN/VL

Ja taas printtaamaan. Tones Oy:n Jukka Arkkila havainnollistaa messukalustolla, kuinka väripatruunoita tankataan kuin autoa. – Autoakaan ei heitetä pois, kun tankki on tyhjä.

Arvio

Väripatruunoille elinaikaa

PLUSSET

- Edullinen hinta
- Kaikki patruunat kelpaavat
- Täyttö odottaessa

MIINUKSET

- Asemat harvassa
- Tunnettavuus pieni
- Laatu on kokeiltava

Hyvästi ohjelmien asennus

Tietokoneohjelmien käyttö siirtyy verkkoihin

Santa Clara, Kalifornia

Raija Rapo

Yrityshallinnon ohjelmistotoimittaja SAP aikoo yllättäen tarjota ohjelmia verkon kautta. Kun käyttäjän ei tarvitse asentaa ohjelmia tietokoneeseensa, ne eivät täytä kovalevytilaa ja käyttö sujuu mistä tahansa tietokoneesta.

– Tuomme mukaan blogeja, wikejä, YouTubea. Tulevaisuuden ohjelmistosuunnittelu tapahtuu yhteisöissä, SAP:n perustaja ja johtokunnan puheenjohtaja **Hasso Plattner** julkisti Software 2007-ohjelmistotalan messuilla Piilaakson Santa Clarassa.

Hänen mukaansa SAP:lta on tulossa uusi, täydellinen ohjelmistopaketti, joka kantaa AIS-koodinimeä. 3 000 kehittäjää viimeistelee parhaillaan sen toimintoja.

Verkosta ladattavassa tai tilaukseen pohjautuvassa ohjelmistotarjonnassa ei sinänsä ole mitään kovin uutta. Google on näyttänyt tietä, ja osaltaan pakottanut myös Microsoftin mukaan. Mutta perinteiseksi koetun SAP:n ei uskottu olevan valmis muutokseen.

– Kun ohjelmien tuottaja ja käyttäjä toimivat yhdessä, ohjelmakin toimii, kiteytti konferenssin järjestäjä Sand Hill Groupin toimitusjohtaja **M.R. Rangaswami**.

Innovaatiota Suomesta

Neljännet Software-messut oli omistettu innovaatio-temalle, joka hallitsee Piilaakson teknologiatapahtumia. Toinen näkyvä trendi tuntui olevan kasvava mielenkiinto

Sveitsistä. Patruunat täytetään koneellisesti. Silloin kirjoitinpäin läheisyyteen ei muodostu ilmakuplaa, joka estää musteen kulun.

Kun Jukka Arkkilalta kysyy, kuinka monta kertaa patruunaa voidaan täyttää, hän vastaa, että melkein kuinka usein tahansa. On suorastaan eduksi, että mustetta käytetään säästämättä. Tällöin patruunan tankissa oleva solurakenne ei pääse kuivumaan.

Merkkikaseteille vaihtoehto

Jos väriainetta pääsee tankkaamaan, niin mitä sanovat kirjoittimien valmistajat. Heillehän väriaine on se varsinainen bisnes. Sitä ei heiltä kannata edes kysyä.

On nähtävissä, että jonkin verran syntyy uutta kikkailua. Esimerkiksi aletaan tehdä patruunan mikrosirusta sellaisia, että ne eivät toimi, jos patruuna on täytetty. Tällaista on tehty laserasettien kohdalla.

Täyttäjien vastaveto on tietysti vaihtaa siru yleiseksi. Yhteiskunta tukee myös täyttäjiä. Jukka Arkkila sanoo, että EU-normien mukaan sellaisia patruunoita ja kasetteja ei saa valmistaa, joita ei voida uudelleen käyttää.

Patruunan merkillä ei ole väliä. Kaikki voidaan täyttää. Tankkauksen hinta on 5–18 euroa, mikä on karkeasti ottaen puolet uuden patruunan hinnasta.

pk-yrityksiä kohtaan olipa kyse ohjelmistojen kehittäjistä tai asiakkaista.

Messuilla näkyi myös suomalaisväriä. Kuusi suomalaista nuorta yritystä kilpaili mukaan kutsuttujen ohjelmistoyritysten ja riskirahoittajien mielenkiinnosta.

– Tämä on ilmeisesti ainoa keino saada kansainvälistä näkyvyyttä ja jatkossa myös rahoitusta, kommentoi messuesiintymisiä selainpohjaisiin käyttöliittymiin erikoistuneen turkulaisen IT Millin toimitusjohtaja **Johannes Lehtinen**.

Lehtinen oli sekä hiukan pettynyt että tyytyväinen. Toiveissa oli ehkä useampia kontakteja mutta paikallisen riskirahoittajan mielenkiinto oli hyvä saavutus.

Mukana olivat Suomesta myös BLStream, Helmi Technologies, Sesca technologies, SoftColor ja Wosbee. Suomalaisten osanotosta huolehti Piilaaksossa pitkään vaikuttanut Blue White Ventures-konsulttiyritys.



It-suunnittelijoiden palkat nousevat Intian Bangalossa 15–20 prosenttia vuosittain.

Hannu Timmerbacka,
Sasken Finlandin toimitusjohtaja