



Nina Helander  
vanhempi tutkija, KTT  
Tiedonhallinnan laitos  
Tampereen teknillinen yliopisto



Mikko Puhakka  
projektipäällikkö,  
SoberIT, TKK  
perustaja, Open Tuesday

Lisätietoja hankkeesta  
saa projektipäällikkö  
Mikko Puhakalta  
(mikko.puhakka  
@gmail.com).

## ServOSS-tutkimushanke: Avoin lähdekoodi, palveluliiketoiminta ja kansainvälistyminen

**ServOSS on uudenlaiseen teknologiakehitykseen (avoin lähdekoodi = OSS) liittyvän palveluliiketoiminnan tutkimus- ja kehittämishanke. Avoimen lähdekoodin ohjelmistojen käytön yleistyminen on tarjonnut merkittävän mahdollisuuden innovatiivisen palveluliiketoiminnan kehittymiselle ja uusien yritysten syntymiselle.**

OSS tukee erityisesti juuri palveluliiketoiminnan syntymistä, koska avoimen lähdekoodin yhtenä peruslähtökohtana on ajatus siitä, että yritysten lisenssipohjainen tuoteliiketoiminta ei ole paras tapa palvella asiakkaita. Itse asiassa moni OSS-yhteisön jäsen haluaisi palauttaa ohjelmistoteollisuuden aikaan ennen pakettisohjelmistoja, jolloin jokaisen ohjelmistotoimituksen yhteydessä pitäisi yrityksen pystyä tuottamaan asiakkaalle sellaista selkeää ja uutta lisäarvoa, josta tämä on valmis maksamaan asianmukaisen korvauksen.

OSS-palvelu yrityksillä on monesti tuote, jonka kehitystyötä ne joutuvat rahoittamaan palveluliiketoiminnan tuloilla, täten syöden katemarginaaleja. Näin ollen moni toimii tällä hetkellä hyvin pienillä katteilla. Jatkossa pitäisikin pystyä innovoimaan uusia tulolähteitä esim. SaaS-malleista, jotta yritykset pystyisivät tekemään parempaa tulosta ja skaalautumaan kassavirrankin avulla kansainväliselle kentälle.

OSS-palvelu yrityksille leimallista on tietointensiivisyys ja oman markkinasegmentin vahva asiantuntijuus. Kuten tyypillistä asiantuntijapalveluille, myös OSS-palvelu yritykset ovat yleensä erikoistuneet suhteellisen tarkasti rajatulle toimialalle tai segmentille, joiden koko kotimaan markkinoilla on väistämättä suppea. Suomestakin löytyy jo kansallisella tasolla menestyneitä OSS-palvelu yrityksiä kuten Movial, Nomovok ja Reaktor Innova-

tions, jotka ovat onnistuneet kasvamaan nopeasti omalla tulo-rahautuksellaan 50-100 hengen yrityksiksi. Kasvun rajat tulevat kansallisella tasolla kuitenkin usein hyvin nopeastikin vastaan, ohjaten alan yrityksiä hakemaan kasvua kansainvälisiltä markkinoilta.

Palveluliiketoiminnan kansainvälistäminen on haasteellista, esimerkkinä palvelujen tuotteistamiseen liittyvät erityiskysymykset, palveluntuotantoprosessiin vaikuttavat kulttuurierot sekä palvelukonseptin suojauksen ongelmat. Avoimen lähdekoodin ympäristössä toimittaessa nämä edellä mainitut palveluliiketoiminnan kansainvälistämisen haasteet korostuvat kuitenkin erityisesti, johtuen mm. avoimen lähdekoodin poikkeuksellisista omistusoikeudellisista lähtökohdista ja avoimen lähdekoodin kehittäjäyhteisön roolista ja vaikutuksesta OSS-liiketoiminnassa.

OSS-palvelu yrityksillä on avoimen lähdekoodin ympäristön ja palveluliiketoiminnan tuomien erityiskysymysten lisäksi kuitenkin ratkaistavanaan samat perinteiset kansainvälistymisen kysymykset kuin millä tahansa kasvuhakuisella yrityksellä: millä palvelu/tuotekonseptilla voidaan menestyä ja millä markkina-alueilla? Voidaan argumentoida että markkinat ovat tällä hetkellä kaksijakoisia: löytyy kypsiä ohjelmistomarkkinoita kuten USA, missä OSS nähdään keinona alentaa kustannuksia, ja toisaalta nousevia markkinoita, joissa OSS nähdään piratismiin ohella ainoana realistisena vaihtoehtona.

ServOSS tutkimushankkeessa tavoitteena on edistää suomalaisten OSS-palvelu yritysten kansainvälistymistä tuottamalla konkreettisia OSS-palveluliiketoiminnan kansainvälistymisskenaarioita, selvittämällä eri skenaarioiden hyvät ja huonot puolet ja eri skenaarioihin liittyvät erityishaasteet.

Skenaarioiden rakentamiseksi hankkeessa haetaan vastauksia palveluliiketoimintaosaamiseen kiteytyviin tutkimuskysymyksiin.

#### Palveluliiketoimintaosaamisen tutkimuskysymykset

1. millainen OSS-palveluliiketoiminta on kansainvälistettävissä?
2. millaiset kansainvälistymismallit ovat todennäköisesti toimivia ja toimimattomia?
3. mitkä ovat ne mekanismit, joilla voidaan suojata OSS-palveluliiketoiminta kv-markkinoilla?
4. miten suhteet OSS-kehittäjäyhteisöön vaikuttavat kansainvälistymiseen?

Tuotettujen skenaarioiden pohjalta kehitetään OSS-palveluliiketoiminnan kansainvälistymisen mallit erilaisille valituille tuote/palvelukonsepteille ja kohdemarkkinoille. Nämä tuote/palvelukonseptit tullaan valitsemaan hankkeen kuluessa yrityskumppaneiden kanssa käytävien keskustelujen ja tarpeiden perusteella. Kohdemarkkinoiksi on valittu USA edustamaan kypsää ohjelmistomarkkinaa ja Kiina edustamaan nousevaa markkinaa.

Tutkimusmenetelmänä on kehittävä toimintatutkimus korostaen käytännön läheistä, case-yri-tysten tarpeista lähtevää tutkimusasetelmaa.

Hankkeen rahoittajana toimii yrityskumppaneiden lisäksi Tekes, Verso-teknologiaohjelma. Puolitoista vuotta kestävä hankkeen toteutuksesta vastaavat Teknillinen korkeakoulu/SoberIT ja Tampereen teknillinen yliopisto/Tiedonhallinnan laitos.

ServOSS-hankkeen yrityskumppaneita ovat:  
Nokia (NRC)  
IBM  
Mediamaisteri Group  
Movial Oy  
Cubical Solutions Oy  
Roschier Asianajotoimisto Oy  
Nemein Oy  
Teknologiakeskukset Innopark ja Hermia

Kuva: Stephen Walli,  
cc:attribution-ShareAlike 2.0.  
Xidan Market, Kiina.

