## Toimittajaloukku ja sen välttäminen

Sampo Lehtinen sampo.lehtinen@iki.fi

14.4.2015

## Ohjelmistojärjestelmä on investointi

 Investoinnilla on arvo, jota investoinnin tehneen tahon kannattaa vaalia

## Arvo pitkällä aikavälillä

- Ohjelmiston arvo pitkällä tähtäimellä on sen hyöty
  - Jos ohjelmisto muuttuu hyödyttömäksi, arvo on nolla
- Tarkoituksenmukaisena säilyttäminen
  - Millä hinnalla?
- Keskittyy sisäiseen laatuun

# Arvon muodostuminen lyhyellä aikavälillä

- Käyttökokemus, houkuttelevuus, UX
- Hyödyt
- Keskittyy ulkoiseen laatuun
- Tarkoituksenmukaisuus

## Mikä toimittajaloukku oikeastaan on?

 Epäedullinen ja vaikeasti poistettava riippuvuus tietystä toimittajasta

#### Loukku tarkemmin

- Riippuvuus tietystä järjestelmästä
- Järjestelmän riippuvuus tietystä toimittajasta
- Järjestelmään kohdistuu muutostarpeita
- Epäedullinen neuvotteluasema

# Miksi toimittajaloukku muodostuu?

- Lyhyen tähtäimen edut pitkän tähtäimen etujen ohi
  - Paineet rahoituksessa tai aikataulussa
  - Huono aikataulu, yritetään liian valmista
  - Asiakkaan keskittyminen epäoleelliseen

- Tekijänoikeudelliset syyt
  - Ei oikeutta lähdekoodeihin
  - Oikeus lähdekoodeihin, mutta toimittajan oikeudet esteenä
    - Vaihtoehtoina vain toimittaja tai in-house
  - Voidaan joskus kiertää arkkitehtuurisin ratkaisuin
    - Esimerkiksi rajapinta integrointeja varten ongelmien ohitse

- Ohjelmistojärjestelmän tuntevan edullinen asema kilpailutilanteessa
  - Varmempi tieto katteesta ja työmääristä
  - Usein tehokkaampi kuin ulkopuolelta tuleva
- Ulkopuolisen huomattavan vaikea arvioida riskien suuruutta
- Muita ei välttämättä edes kiinnosta yrittää

- Epäsymmetria osaamisessa
  - Toimittaja tuntee järjestelmän usein asiakasta paremmin
  - Asiakas ei tunne omaa etuaan
  - Toimittaja ei välttämättä välitä asiakkaan edusta
  - Osaaminen liiketoiminnan alueella, liiketoimintana muuta kuin IT

- Riippuvuus harvinaisesta osaamisesta
- Pahimmillaan toteutetaan jo alkujaan
  - perinnejärjestelmää
  - toimittajaloukkua
- Ja perinnekoodilla

## Muodostuu erityisesti

- Matalasta sisäisestä laadusta
- Vaihtokustannuksista ja niihin liittyvistä psykologisista seikoista
  - Uponneiden kustannuksien harha
  - Riskin karttaminen
  - Virheiden myöntäminen ja tosiasioiden tunnustaminen

# Miten toimittajaloukun voisi välttää?

#### Välttäminen

- Hinnoittelumallit, joissa toimittaja ja asiakas ovat yhteisessä veneessä
  - Esimerkiksi palveluna ostaminen
- Läpinäkyvyys ja mahdollisuus vaikuttaa
  - Ketteryys eduksi, mutta ei tae
  - Avoin lähdekoodi

#### Välttäminen 2

- Järjestelmän kehittämisen pitkäjänteisyys ja johdonmukaisuus
  - Tavoitteet selviksi
  - Laatu, varsinkin sisäinen, tärkeäksi
  - Mittaaminen, seuranta, trendikäyrät
    - Sanktiot, kannustimet

# Eroon jo muodostuneesta toimittajaloukusta?

# Loukun poiston järkevyydestä?

- Harkittava, onko toimittajaloukun aiheuttava järjestelmä riittävän hyvin nykyistä toimintaa tukeva
  - Kokonaan uusi voi olla fiksumpaa
  - Lähtökohtaisesti varmempi tapa päästä loukusta, mutta voi muodostua uudeksi loukuksi

#### Eroon loukusta

- Mahdollista
  - Samat keinot kuin välttämisessä
- Arkkitehtuuriset ratkaisut
  - Korvaaminen pala kerrallaan
  - Uusia toimittajia apajille, kilpailua
- Kokonaan uusi?

## Perimmäinen syy

- Asiakkaan ja toimittajan hyödyt ovat ristiriitaiset
  - Toimittaja usein hyötyy toimittajaloukusta
- Vaihtokustannukset
  - Kustannukset, jotka koituvat toimittajaa tai järjestelmää vaihtaessa
  - Luonteeltaan uponneita lisäkustannuksia

## Syyn poistaminen

- Sovitetaan asiakkaan ja toimittajan edut yhteneväisiksi
- Vaihtokustannukset mataliksi
  - Toimittajan vaihtamisesta todellinen uhka
- Löyhästi kytketyt järjestelmät
  - Todellista kilpailua usean toimittajan käyttämisen kautta

## Lyhyesti

- Muodostuu, kun
  - organisaation toiminnan jatkuvuus riippuu tietystä järjestelmästä ja
  - järjestelmän hyödyllisyys tietystä toimimijasta ja
  - asiakkaan neuvotteluasetelma on heikko
- Kehittäminen talon sisällä ei anna automaattista suojaa

## Lyhyesti 2

- Vältetään muokkaamalla toimittajan ja asiakkaan edut yhteneviksi
- Käytännössä esimerkiksi painamalla vaihtokustannukset niin alas, että on toimittajan edun mukaista tehdä asiat niin hyvin, ettei asiakas halua vaihtaa toimittajaa