



Kysymyksiä ja vastauksia Q2-tulosjulkistukseen liittyen

Julkaistuamme toisen vuosineljänneksen tuloksen 9.8.2019, olemme saaneet runsaasti kysymyksiä liiketoimintaamme liittyen. Seuraavassa käymme lyhyesti läpi joitain ajankohtaisia kysymyksiä ja vastauksiamme niihin.

Onko LG:n kanssa tehdystä julkistuksessa joitain uusia elementtejä tai alueita, joissa ette ole toimineet LG:n kanssa aiemmin, esimerkiksi robotiikka, vai onko tämä olemassa olevan yhteistyön sinetöinti?

Koko ajan tulee uusia yhteistyön alueita ja yhteistyö on aktiivista eri osa-alueilla, esimerkiksi markkinoinnissa ja uusien asiakkuuksien identifioinnissa.

Onko tässä LG-yhteistyössä teille ”downside”? Mitä muut suuret toimijat tästä ajattelevat?

Sopimus ei ole millään tapaa eksklusiivinen puolin tai toisin. Uskomme muiden toimijoiden pitävän pelkästään positiivisena sitä, että LG:n kaltainen merkittävä kumppani käyttää Qt:ta laajamittaisesti.

Miten teidän Yhdysvaltain toiminnot – mitä sinne kuuluu?

Yhdysvalloissa edetään tasaisesti, ja esimerkiksi lääketeollisuuden asiakkuuksissa etenemme hyvin. Kaikkialla olemassa olevat isommat asiakassuhteet syvenevät.

Jos Aasian kontaktit ja asiakkuudet lähtevät syvenemään, siirtyykö fokus automotivesta muualle?

Isoin asiakkaamme esimerkiksi Japanissa on tällä hetkellä teollisuusautomaatioalan yritys, mutta automotivessa meillä on Aasiassa edelleen paljon voitettavaa. Olemme käyttäneet autoteollisuutta esimerkkinä Qt:n käytöstä, koska se on helppo ymmärtää. Qt toimii 70 toimialalla, ja automotiven lisäksi mm. lääketieteen asiakkuuksissa ja teollisuusautomaatiossa menemme hyvin eteenpäin.

Yksi Qt:n vahvuus on se, että kilpailua on eri toimialoilla. Qt on hyvin horisontaalinen tuote. Tiedossamme ei ole yhtään kilpailijaa, jonka teknologia taipuu niin moneen kuin Qt.

Jos miettii asiakkuuksia ja mistä liikevaihdon kasvu syntyy, niin tuleeko se enemmän olemassa olevien asiakkaiden sisältä vai uusista asiakkaista?

Kasvu tulee sekä että. Olemassa olevista asiakkaista kasvu tulee ennen kaikkea jakelulisenssien kautta. Uusia asiakkaita luonnollisesti tarvitaan ja niiden hankintaan kiinnitetään huomiota. Usein uusi asiakas valitsee Qt:n yhteen kehitysohjelmaansa ja laajentaa siitä muihin tuoteperheisiin. Suurikin yritys voi alkuun olla meille pieni asiakas, joka sitten ajan myötä laajenee.

**Onko teillä lukuja käyttäjäyhteisön kehityksestä?**

Vuonna 2015 arvioimme, että yhteisön koko olisi noin puoli miljoonaa käyttäjää. Nyt arvioimme, että se on kasvanut merkittävästi, ehkä jopa kolminkertaistunut. Panostamme yhteisön kasvattamiseen paljon esimerkiksi järjestämällä tilaisuuksia kehittäjille. Teemme yhteistyötä yliopistojen kanssa ja kannustamme niitä opettamaan Qt:ta opiskelijoilleen. Käyttäjäyhteisö on meille tärkeä.

Käytättekö trusted partnerseja eli kumppaneita, jotka osaavat Qt:ta ja myyvät paikallisesti tukea?

Kyllä, meillä on kumppaneita sekä lisenssien jälleenmyyjinä että palveluntarjoajina. Esimerkkejä näistä ovat SRA Japanissa ja Luxoft Euroopassa. Tämä on yksi osa asiakkaitamme palvelevan ekosysteemin rakentamista. Tähtäämme siihen, että reilu osa konsultoinnista tehdään alihankintana lähellä asiakasta.

Miten kulutaso, jos miettii H2:ta?

Arviomme mukaan liikevoitto tulee olemaan negatiivinen vuonna 2019. Jatkamme kasvuinvestointeja H2:lla strategian mukaisesti.

Onko teillä pieniä yrityksiä asiakkaina?

On, start-upeista lähtien. Pienet yritykset tarvitsevat tyypillisesti enemmän tukea kuin suuret, koska suurilla yrityksillä on enemmän omaa osaamista ja kehittäjävoimaa.

Miten arvioitte Qt:n sisäisiä prosesseja asteikolla 1-10?

Meillä on toki paljon parannettavaa, mutta vaikka yhtiö toimii globaalisti, on näkyvyys yhtiön toimintaan kunnossa. Laatujärjestelmämme, johon sisäiset prosessit kuuluvat, on ISO 9001:2015 sertifioitu.

Mistä myyjiä palkitaan?

Myyjillä on tavoiteasetantaan perustuva kilpailukykyinen kompensatiomalli.

Qt Group julkaisee kolmannen vuosineljänneksen tuloksen 1.11.2019.