

# Dramatiken fortsätter – nu börjar tredje akten i slaget om affärssystemen

Första akten började i januari 2002, då såg vi lugnet före stormen. Affärssystemen närmade sig sakta "Doggie" stadiet som beskrivs med Boston matrisen. Jag kunde i denna krönika med stor sannolikhet förutse betydelsefulla fusioner och uppköp bland leverantörerna, som sedan inträffade.

I den andra akten som började i juni 2003, kunde vi se att de flesta leverantörerna sökte nya målgrupper. Leverantörernas befintliga målgrupper räckte helt enkelt inte till. Det var "slutsålt". SAP paketerade om sitt R/3 system till att passa mellanstora företag. SAP tillhandahöll en färdig parameteruppsättning för varje bransch. Helt plötsligt kunde SAP systemet installeras med rimliga insatser och en kostnadsbild som passade mellanstora företag. I Sverige var Implema pionjärer att genomföra snabba SAP installationer. På samma sätt vände sig SAP till småföretag med det förvärvade systemet SAP Business One. Numera kan SAP leverera affärssystem till praktiskt taget alla organisationer oberoende av bransch och storlek. SAP är nu positionerade i en tidig fas av mjölk-kostadiet för sina tre produkter. De "större" modellerna av SAP har genomgått en kraftig och kostsam redesign för att passa dagens integreringssträvanden med arkitekturer och komponenter som SOAP, web services, Service Oriented Architecture - SOA. SAP kan därmed bibehålla sin samma position från sommaren 2003

Mycket talar för fortsatt god lönsamhet för SAP. SAP kämpar fortfarande med sitt gamla spöke om att vara komplexa och dyra angreppssätt. Allt görs för att bli av med det ryktet.

Tredje akten börjar nu. Som alla goda teaterstycken kommer den att sluta med bråd död för många leverantörer och system. Aktörerna bland affärssystemleverantörerna i "baby" stadiet har tidigare varit nyetablerade entreprenörer. Nu är helt plötsligt Oracle (med Netsuite och Fusion), Microsoft, Intenia dominerande i Baby stadiet. Vi hittar bara svenska Hybron Nova och Ataiio i denna sektor. Vi vet inte om VISMA på allvar kommer att fullfölja sin produktutveckling av VISMA X.

Mycket talar för att Visma istället utvecklar vertikala lösningar till Microsofts Business Solutions konceptet. Det gäller även för Scala/Epicor koncernen. Movex Collaboration har inte rört sig ur fläcken i stjärnstadiet sedan sommaren 2003. Jag trodde mycket på dessa i första akten. De förtjänar ett bättre öde, då de första av alla leverantörer, redan 1995, förutsåg behovet av integrering vid komplex teknisk samverkan av exempelvis e-Handel system i Apache miljö med lagersystem i andra tekniska plattformar på andra sidan brandväggen.

Om nu de stora aktörerna står för återväxten i Baby stadiet, vad händer då med de system som närmar sig Doggie-stadiet. Det är för sent att utveckla en baby. För dem återstår bara: Att förvärva system och leve-

rantörer som ligger tidigare i Boston matrisen. Microsoft, Oracle och SAP kommer att hela tiden att flåsa dem i ryggen. Detta gäller även aktörer som vänder sig till småföretagen. Men de stora drakarna har de senaste två åren riktat sina ansträngningar mot småföretagen. Detta är ett helt nytt fenomen. Småföretagsmålgruppen har varit skyddade på de inhemska marknaden. Helt plötsligt står det stora affärssystemslaget i Gnosjö, Småland. Där köper man fortfarande affärssystem, de är ofta små tillverkade företag. De stora drakarna är närvarande där. Jag såg igår en stor neonskylt från ORACLES. i Värnamo. Slagfältet är markerat.

Affärssystemsmarknaden har därmed blivit mogen. Vem kommer inte ihåg då ordbehandlarna till PC i slutet på 1980 talet. Då hade vi 60 (sex-tio) ordbehandlare att välja på. 56 av dem var svenska. Nu finns bara en att välja. Den är inte svensk. För närvarande har vi 120 affärssystem att välja på SS.

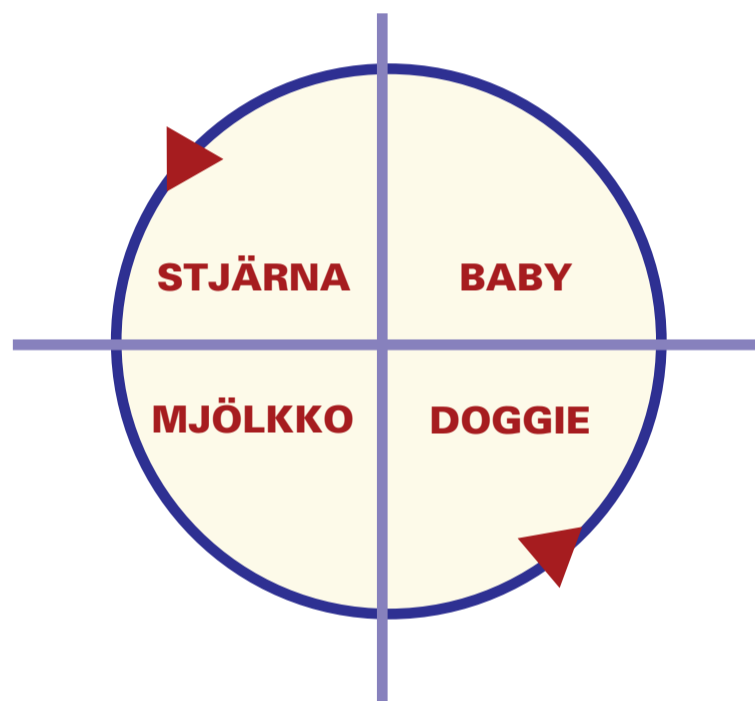
Jag hoppas på fortsatt mångfald. Är det ett rimligt hopp? Eller har drakarna underskattat svårigheterna med att globalisera sina affärssystem till småföretagen? Eller kommer vi med integreringskoncepten med SOA etc blir för komplexa.

Upplösningen av dramat får vi vid nästa uppdatering av Boston matrisen.

Sören Janståhl

## Boston matrisen

Alla affärssystem genomgår genom sin livscykel de fyra kvadranterna med start som Baby och vandring motsols till Doggie. Inget affärssystem har hittills lyckats påbörja sitt andra varv.



STJÄRNA	BABY
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknologi: Mogen modern</li> <li>• Leverantör: Växande eller väletablerad</li> <li>• Support: Strukturerad</li> <li>• Funktionalitet: Många tillägg och nya möjligheter</li> <li>• Tillförlitlighet: Mer och mer stabil</li> <li>• Kostnader: Moderata</li> <li>• Referenser: Snabbt växande</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknologi: Het och omogen</li> <li>• Leverantör: Ny eller väletablerad</li> <li>• Support: Improviserad</li> <li>• Funktionalitet: Basal</li> <li>• Tillförlitlighet: Barnsjukdomar</li> <li>• Kostnader: Låga</li> <li>• Referenser: Inga eller ett fåtal</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknologi: Face-lifts</li> <li>• Leverantör: Väletablerad</li> <li>• Support: Byråkratisk</li> <li>• Funktionalitet: Nya "add hocs"</li> <li>• Tillförlitlighet: Stabil</li> <li>• Kostnader: Höga</li> <li>• Referenser: Många</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teknologi: Gammal</li> <li>• Leverantör: Stagnerande</li> <li>• Funktionalitet: Minskande</li> <li>• Support: Passiv och handlingsförlamad</li> <li>• Funktionalitet: Ingen vidareutveckling</li> <li>• Tillförlitlighet: Labil</li> <li>• Kostnader: Oacceptabla</li> <li>• Referenser: Minskande</li> </ul>
MJÖLKKO	DOGGIE

**En alldeles nyuppdaterad Bostonmatris med de vanligaste affärssystemen positionerade finns att se på hemsidan:**

**[www.dpu.se](http://www.dpu.se)**