

«De små forsvinner»

FORRETNINGS-SYSTEMER: Norge er det landet med flest ERP-systemer per capita, mener Dagfinn Ringås i Microsoft. Han spår en sterk konsolidering til fordel for de store aktørene.

LEIF HÅVAR KVANDE
LEIF.KVANDE@FINANSRÅDET.NO

CRM- og ERP-systemer er de viktigste systemene Business Intelligence-løsninger henter informasjon fra.

Slike systemer har i en årrekke vært skreddersøm fra store og små programvareleverandører. Microsoft har lenge slitt i konkurranse med spesialiserte systemprodusenter som SAP, IBM og IFS.

Nå melder imidlertid Microsoft om sterk vekst av Dynamics, som omfatter både CRM- og ERP-moduler. Ifølge Dagfinn Ringås har lisenssalget knyttet til ERP og CRM vokst henholdsvis 53 og vel 40 prosent fra 2008 til 2009.

Ringås, direktør for Microsoft forretningsløsninger, mener at salgsvæksten både skyldes at bedrifter bruker mer penger på forretningsystemer, samtidig som IT-giganten tar markedsandeler særlig fra små aktører.

– Det er de store som vokser. Kundene etterspør bred kompetanse. Det finnes hos de store leverandørene.

Ringås sier at kundene også foretrekker Microsofts største partnere.

– Salgsvæksten er størst gjennom våre seks store, sier Ringås og ramser opp partnerne Hands, Avana, Ergogroup, Colombus, Navicom og Logica.

Tre populære grunner

Han mener det er tre grunner til at Dynamics blir mer populær.

– Dynamics er nå blitt bedre integrert med annen Microsoft teknologi som Office og Sharepoint. Brukergrensesnittet er omtrent som man finner i Outlook og man når mange funksjoner fra e-post-programmet, sier Ringås.

I tillegg trekker han frem rollebasert grensesnitt der ulike grupper av ansatte får ulik tilgang på informasjon og mulig-

» Klarer man seg med gule lapper og Excel, foretrekker man det

TOM HAUGE, LOGICA

heter til å gjøre endringer.

Den tredje grunnen er satsingen på bransjeløsninger. I fjor høst kjøpte Microsoft opp ulike systemer for å ha løsninger innen fire industrier: produksjon, tjenesteytende næringer, grossister og løsninger for butikker. Løsningene er ikke veldig spesialiserte i forhold til ulike næringer. Spesifikke løsninger og tilpasninger, overlater Microsoft til partnerne.

– Det er en del felles behov innen for eksempel tjenesteytende næring uansett bransje, sier Ringås og ramser opp behov for

fakturering, timeregistrering, oversikt over lønnsomheten, prosjekterstyring.

Bl gjennom Outlook

– Microsoft griper inn i virksomhetene på en helt annen måte enn andre programvareleverandører. Alle har et forhold til Outlook. Nå kan for eksempel avtaler i kalenderen integreres med Dynamics slik at de blir registrerte som fakturerbare timer. Man trenger ikke lenger å føre timene dobbelt, sier Tom Hauge, direktør for industriløsninger i Logica.

Hauge berømmer at Microsoft-systemene har blitt enklere å bruke og sier at han i salgsmøter i liten grad diskuterer tekniske

krav.

– Bedriftene forventer at et system takler kontoplaner, sier Hauge.

– I stedet diskuterer vi brukerkravene. Blir systemene for vanskelige, bruker man dem ikke. Klarer man seg med gule lapper og Excel, foretrekker man det, fortsetter Hauge.

Logica er en av Microsofts største partnere når det gjelder implementering av Dynamics. Hauge anslår at Logica har hatt 80 prosent vekst innen dette området i fjor sammenliknet med 2008.

Logica har vunnet ERP- og CRM-kontrakter verdt 30 millioner kroner i årets første kvartal,



Store aktører med bred kompetanse vokser mest

LETT MATCH: Det er lett match å være stor Microsoft-partner mener Tom Hauge i Logica (t.v.). Til slutt velger han å spille fotball med en hånd på ryggen mot Dagfinn Ringås i Microsoft. FOTO: LEIF HÅVAR KVANDE

ERP

- Forkortelse for Enterprise Resource Planning.
- System som dekker en bedrifts økonomi-, planleggings-, lønn- og personalsystem.
- Blant programvareprodusentene finner vi norske Visma, samt SAP, Oracle, Microsoft, IBM, Lawson og IFS.

ifølge Hauge. Troms Kraft, Tysse Kraft, Linjebygg, Agder Energi, Fredrikstad Energi, Frank Moen, Lindorff, Ventelo og Hadelands Glassverk, er blant kundene.

Et selskap med 500 ansatte vil bruke ca 3-4 millioner på lisens og implementering av Microsoft Dynamics ERP. Deretter vil det

CRM

- Forkortelse for Custom Relationship Management.
- Kundeopprågingssystem som inneholder kundekontaktdata og loggfører kontakten ett selskap har og har hatt med en kunde.
- Produsenter av CRM er blant annet norske SuperOffice og Mamut, samt Oracle, Microsoft, SAP og SAS Institute.

kostet vel 1 million per år i vedlikehold og service.

Etter å ha blitt implementert i en rekke mindre selskaper, merker Logica økt etterspørsel etter Microsofts løsninger i større og mer komplekse organisasjoner.