

Sammen er vi stærke

SAP har omlagt sin strategi og satser nu på en åben teknologiplatform og stærke partnere. Tidligere tiders væg-til-væg mantra er afløst af friheden til at vælge de bedste løsninger. ProMark er en af de løsninger, der er ved at blive SAP NetWeaver-certificerede, og her kan du læse om baggrunden for SAPs grundige certificeringsproces.

SAP – det er R3 og kæmpesystemer, som når ud i alle kroge af de helt store virksomheder. Eller er det? Sådan var det en gang, men inden for de seneste år har den tyske gigant kastet den gamle ham af sig og fremstår i dag i nye klæder. Kernen i SAP's løsning i dag er MySAP ERP, som med en lang række branchespecifikke moduler udgør MySAP Business Suite. Hertil kommer SAP Business One der er SAP's bud til den mindre virksomhed. Motoren er fortsat SAPs solide, men stærkt moderniserede teknologiplatform Netweaver, der med sin fuldkomne åbne arkitektur kan integrere med alle typer systemer og løsninger.

Fordelene for kunderne er nemme at få øje på: Frem for at vælge alt fra én og samme leverandør, kan man nu vælge at sammensætte sit ERP-system med de bedste løsninger inden for de enkelte funktionsområder, uden at afsenderen nødvendigvis behøver hedde SAP. Men hvordan får SAP det til at fungere i praksis?

SOA og certificering går hånd i hånd

- Kodeordene i vores nye strategi er åbenhed, fleksibilitet og brugervenlighed. Vi har bygget et standardsystem baseret på vores gennemtestede NetWeaver platform og et SOA-interface, som kan give hver enkelt bruger adgang til en portal med præcis de applikationer, han har brug for i sin funktion. For brugeren fremstår det som en samlet løsning, men i baggrunden kan der køre

flere hundrede forskellige systemer og applikationer fra forskellige leverandører, forklarer salgsdirektør Jens Bager fra SAP og fortsætter:

- Det er klart, at det giver en række udfordringer, både teknologisk og rådgivningsmæssigt. Hvis vi ser på det teknologiske først, så er det helt naturlige spørgsmål selvfølgelig, hvordan vi garanterer, at de forskellige systemer og applikationer spiller sammen. Vi har jo alle sammen hørt om såkaldte plug & play løsninger, som var 99 procent plug og meget lidt play. Derfor spiller certificering en helt afgørende rolle i vores nye strategi. Vi er meget omhyggelige med vores certificeringer, som både er længere og grundigere end man er vant til i branchen.

Tysk grundighed

En SAP-certificering er ifølge Jens Bager ikke bare en garanti for, at et produkt integrerer og fungerer med SAP og andre SAP-certificerede produkter i dag. Det er også en garanti for, at samspillet virker efter fremtidige opgraderinger. Det lyder simpelt på papir, men i virkeligheden er det en utrolig kompleks proces, som kræver både tid og ressourcer fra de partnere som fx Mark Information, der er i gang med at blive certificeret SAP teknologipartner. Men der er ingen vej uden om. Når man har valgt en integreret ProMark/SAP løsning, skal man have en garanti for, at det virker, også hvis opsætningen ændres.

- I en omskiftelig verden, hvor alt går hurtigere end nogensinde før, er det ekstremt vigtigt, at du har et systemunivers, der er gearet til forandring. Du skal kunne lave om på din organisation, uden at du behøver tænke "Åh nej, hvis vi laver det her om, så koster det en million kroner i programmering". Men hvis vi skal væk fra silotankegangen og de 150 systemer, der ikke taler sammen og over i en åben, fleksibel arkitektur, kræver det skudsikre certificeringsprocedurer, som giver kunderne en garanti for funktionsdygtighed, også når der er ændret på systemerne. Derfor går vi ikke på kompromis med vores tyske grundighed, siger Jens Bager.

Kundens ansvar

Men ét er, at teknologileverandørerne får et nyt ansvar, når posen bliver åbnet op og alt skal spille sammen. Noget andet er, at også kunderne får et ansvar. For når der pludselig er frit valg på hylde med fx tidsregistreringssystemer, så er der også en risiko for at vælge galt. Friheden stiller helt nye krav til at være velorienteret og klædt på til at træffe et valg.

- Når du vælger en komplet løsning fra én leverandør, er der sørget for det hele. Men SOA lægger op til at du har muligheden for at shoppe rundt og finder den bedste løsning inden for hvert enkelt område. Nogle virksomheder har de nødvendige kompetencer til at scanne markedet, men andre vil være på herrens mark. Derfor tror jeg, at rådgivning bliver et meget centralt element i fremtiden. Men vi vil også se nogle mere aktive leverandører, som markedsfører deres produkter mere end tidligere. For ud over certificeringer bliver synlighed en helt afgørende parameter for at komme med i slutspillet, forudser Jens Bager.

“ Frem for at vælge alt fra én og samme leverandør, kan man nu vælge at sammensætte sit ERP-system med de bedste løsninger inden for de enkelte funktionsområder, uden at afsenderen nødvendigvis behøver hedde SAP. ”

Salgsdirektør Jens Bager fra SAP

