

Svenska bubblare utmanar affärssystemsjättar

Under de senaste åren har stora leverantörer som SAP och andra fått växande konkurrens från nya, mindre affärssystemleverantörer som gör lättanvända, flexibla system som kan hyras billigt. Flera av dem är svenska.

AV GÖSTA HULTÉN

– Oavsett land är SAP det dominerande affärssystemet i stora företag. Deras system har också en bredd och ett djup i funktionalitet som få, om några, andra system klarar av. Men systemet har också en hög komplexitetsfaktor. Det är därför inte automatiskt det bästa.

Det säger Jonas Andersson föreläsare, författare och VD för konsultföretaget Herbert-Nathan & Co AB med kontor i Göteborg och Stockholm. Han har nyligen gett ut handboken Upphandlingsguiden 2009.

– SAP lämpar sig bäst för stora företag, där man har en processintensiv verksamhet, med ett stort antal arbetsflöden och med många inblandade.

– Där gör sig SAP väldigt väl, för du får en väldigt säker och stabil processhantering.

SAP har tidigare fått bära skott i media för smärtsamma och långa implementeringsprocesser, men Jonas Andersson tycker att kritiken delvis varit missriktad:

– En stor del av kritiken borde faktiskt riktas mot kunderna själva, som inte i tillräcklig grad förberett sig och skapat en förståelse för innebörden av förändringsarbetet

Jonas Andersson menar att även de andra nordeuropeiska systemen IFS, IBS, Intention/Lawson liknar SAP i funktionalitet, även om de inte är lika stora.

– I Sverige har man ju länge jobbat med flerdimensionella, avancerade ekonomi- och styr-

system som är grunden för dagens affärssystem. De anglosaxiska systemen har traditionellt haft en annan uppbyggnad.

Svenska uppstickare

– Under de senaste åren har alla de stora leverantörerna sett en växande konkurrens från företag som Microsoft, Jeeves, Visma och Epicor, säger Jonas Andersson.

– Bland konkurrenterna finns också ett flertal nya mindre affärssystemleverantörer som Ataio, Comactivity, 24SevenOffice och Fortnox.

Ataio, Comactivity och Fortnox är tre svenska uppstickare inom moduluppbyggda standardprogram. Kunden behöver då bara köpa eller hyra just de moduler man har behov av. Det är sedan lätt att bygga ut systemet med kompletterande moduler vid behov.

– De här systemen är mycket moderna, webbaserade och bygger på SOA.

Det står för Service Oriented Architecture och ger ett dynamiskt och flexibelt system som är lätt att anpassa till företagets alla interna och externa processer.

– En fördel är också att de ibland även kan hyras för en låg kostnad per användare.

Starka på logistik

– Ser man på system som är specialiserade på supply chain, logistik och distribution, så passar JD Edwards, IBS och CDC Software särskilt väl.

– CDC Software, f d Industri-Matematik, var rätt osynliga under flera år, när de fokuserade på den amerikanska marknaden, men de har kommit igen nu, med nya ägare.

För tio år sedan innehöll affärssystemen inte några bra funktioner för t ex inköp, säljstöd och HR. Idag har alla större system även de här funktionerna.

Beslutstödssystem fungerar oftast som ett komplement till affärssystem, som i sig inte tar fram mer information, men plockar ut, sammanställer och presenterar informationen på ett mer användarorienterat sätt.

– Stora beslutstödssystem, som SAS och Cognos, tar fram analyser och presenterar den information som finns. Men trenden nu är att även affärssystemleverantörerna bygger på sina system med beslutstöd-funktioner, säger Jonas Andersson.

Mindre blir vinnare

Hur kommer då marknaden att utvecklas i dagens finanskris?

– Företagen behöver ju



FOTO: LENA SONNIE

– Bland utmanarna till de stora systemen finns flera nya svenska affärssystemleverantörer, säger Jonas Andersson.

egentligen system som gör dem ännu mer effektiva. Men eftersom kostnadssidan blir så viktig, är företagsledningarna inte beredda att satsa på nya, aldrig så välmotiverade investeringar.

– Jag tror att leverantörerna av de största systemen kommer att ta mest stryk. De mindre, som säljer billigare system med förmånliga betalningsmodeller, kommer att klara sig bättre.

Uppköpen inte negativa

Under de senaste åren har svenska systemleverantörer som Intention, IMI, IBS och Scala köpts upp av större, internationella aktörer. Vad tror du kommer att hända i framtiden.

– Konsolideringen, där t ex JD Edwards gick upp i Peoplesoft som sedan köptes av Oracle, har stannat av något nu, men kommer säkert att fortsätta.

Ser man på de kvarvarande svenskbaserade leverantörerna är deras svenska kunder visserligen ofta storföretag, men globalt sett är dessa leverantörer ändå bara medelstora.

Men han tycker inte att konsolidering varit något negativt, tvärtom.

– Man kan nu konstatera att konsolideringen inte varit negativ för kunderna, som fortsatt och underhålla sina system i både fem och tio år efter ett uppköp.

Och inte heller för systemföretagen själva har det varit negativt att bli uppköpta, menar han. Intention Movex fick hjälp av Lawson att hitta en stor, ny marknad i USA och UK. Och de nya kinesiska ägarna har behållit det avancerade utvecklingsarbetet i Sverige och gett svenskar stort inflytande i det nya CDC Software.