

ERP-spesialist Bo Hjort Christensen roser RamBase:

Har en god posisjon i forhold til konkurrentene

- Markedet går i retning av nettbaserte løsninger. Til nå har det vært vanskelig å få tilstrekkelig kraft til å oppnå en akseptabel responstid og ytelse. Med RamBase har Jakob Hatteland Computer klart å implementere de transaksjonsintensive funksjonene i en webløsning med en absolutt akseptabel ytelse, sier studierektor Bo Hjort Christensen ved Handelshøyskolen BI. Han blir ansett som en av de fremste ERP-spesialistene i Norge, og mener RamBase har en god posisjon i forhold til sine konkurrenter.

Bo Hjort Christensen viser til at mange fortsatt befinner seg Windowsverdenen og forsøker å bevege seg over på en mer moderne .net arkitektur uten å lykkes. Han legger til at det er skarp konkurranse om valg av riktig plattformteknologi.

- En god løsning er ikke bare avhengig av funksjonalitet. Det må også være en teknisk arkitektur som er allment akseptert av markedet. På dette området er Java og .net teknologiene dominerende. RamBase har valgt .net, og det er et klokt valg fordi det er en

teknologistandardisering som de fleste må forholde seg til også på andre områder, sier Hjort Christensen som blir ansett å være en av de fremste ERP-spesialistene i Norge.

Han er Associate Dean for BIs Bachelor program innen økonomi og IT-ledelse og har vært forfatter/medforfatter til flere fagbøker innenfor IT-området. Hjort Christensen har arbeidet med ERP-systemer generelt og økonomisystemer spesielt siden midten av 70-tallet, og har i tillegg til den akademiske tilnærmingen praktisk erfaring på området. I dag er han studierektor på Handelshøgskolen BI i Oslo, og bidrar ofte med sine kunnskaper for å sette fokus på forretningskritiske elementer når et selskap vurderer å implementere nytt ERP-system. Han har også hatt ansvaret for det årlige næringslivsseminaret «Moderne ERP-systemer».

Ekstremt fragmentert marked

I følge Hjort Christensen er Norge et atypisk ERP-land sammenliknet med Sverige, Danmark, Finland og resten av Europa.

- Den største forskjellen er at det er et stort antall løsninger som deler et meget begrenset marked. Det norske

- RamBase har valgt .net. Det er et klokt valg fordi det er en teknologistandardisering som de fleste må forholde seg til også på andre områder, sier studierektor Bo Hjort Christensen ved Handelshøyskolen BI.



markedet er ekstremt fragmentert. Norske kjøpere/bedrifter er i front i utprøving av nye løsninger, og flere ser på Norge som et levende laboratorium i testing av nye produkter. Slike forhold er en styrke for Hatteland Computer og RamBase, mener Hjort Christensen.

Hatteland Computer orienterer seg mot logistikkintensive selskaper innen grossist og handel.

- Styrken til selskapet er at de fra første dag har vært tro mot sitt marked og har en god startposisjon i denne nisjen. Det er en situasjon de nå bør utnytte maksimalt. Ved å posisjonere seg inn mot en spesiell bransje har de utviklet RamBase til å bli en bransjerettet ERP-løsning. Dette er en spisset løsning som passer godt inn i logistikktunge forretningsmodeller, sier Hjort Christensen. Han mener det er krevende å operere i det norske ERP-markedet da det er en knallhard konkurranse fra de store internasjonale ERP-leverandørene.

- De har økonomiske og menneskelige ressurser som etter all sannsynlighet langt overgår Hatteland Computer. Men, det behøver ikke å være en konkurransehennende faktor. Gjør Hatteland Computer de riktige salgs- og markedsmessige grepene kan det raskt vise seg at de blir vinneren i den nisjen de opererer i.

Merkevarebygging

For at Hatteland Computer skal oppnå

suksess med sitt web-baserte ERP-system mener Hjort Christensen at de må drive aktiv markedskommunikasjon, inngå allianser og øke salgstaben. Sist men ikke minst må de satse på merkevarebygging. Gjør selskapet disse tiltakene, mener han de kan bli en dominerende aktør i markedet som grenser opp mot de store ERP-leverandørene.

- Merkevarebygging er avgjørende for å oppnå suksess i markedet. Ekornes, Helly Hansen og Frank Mohn er eksempler på norske selskaper som utnytter merkevaren for det den er verdt. Det har vært avgjørende for selskapenes nasjonale og internasjonale utbredelse, mener Hjort Christensen.

- Firma- og produktnavnet må harmoniseres slik at det skapes en genuin interesse hos nye kunder. Her har Hatteland Computer et stykke vei å gå før merkevarenavnet er i boks.

Lokalisering

- Hva skal et selskap som er lokalisert i bygda Åmsosen i Vindafjord kommune gjøre for å stå i mot konkurransen og bli en attraktiv ERP-leverandør?

- De må ikke gå i fella og tro at de er en trussel mot de største aktørene. De bør legge opp til en kontraststrategi der Hatteland Computer med RamBase leverer en løsning som er tilpasset markedets behov og som skiller seg fra de store ERP-lokomotivene, sier Hjort Christensen. - Det er nærlig-

gende å tro at Hatteland Computer har et stabilt systemutviklingsmiljø sammenliknet med sine konkurrenter i sentrale strøk der det ofte er stor gjennomtrekk av arbeidskraft. Stabilitet og nærhet til markedet er et viktig kvalitetsstempel som styrker dem i forhold til konkurrenter.

Rettidige leveranser

Gjennom teoretiske og praktiske tilnærminger har Hjort Christensen sett utviklingstrendene i ERP-markedet. På spørsmål om hva som skiller gode og dårlige løsninger fra hverandre, svarer han:

- Du kan ha verdens beste produkt, men klarer du ikke å få det ut i markedet til rett tid har du tapt. Du må ha dyktige selgere, implementere løsningen til rett tid og ta vare på kundemassen gjennom godt etablerte service- og vedlikeholdsavtaler.

- Er Hatteland i stand til dette?

- Distribusjonsmodellen deres gjør at RamBase på sikt kan selges og distribueres over nettet, sier Hjort Christensen, som mener løsningen har mange interessante fasetter.

- Via Internett kobles man opp mot en løsning som er trykt forvart i en fjellhall i Nedre Vats. Salgsarbeidet kan bli en utfordring når du ikke har nærhet til markedet, men dette kan løses ved hjelp av alliansepartnere. Nøkkelen til videre utbredelse – som er en kritisk faktor for alle virksomheter – ligger i fagmiljøer som er spesialister →



Via Internett kobler brukerne seg opp mot RamBase som er trygt forvart i denne fjellhallen i Nedre Vats. RamBase har i flere år blitt benyttet i flere av Hatteland Computers avdelinger og fungerer meget tilfredsstillende. Årlig går det en omsetning på 10 milliarder gjennom systemet.

på logistikk og som kjenner bransjen til fingerspissene. Den generelle ERP-selgeren vil ikke passe inn i dette bildet. Vi snakker her om de spissede norske fag- og konsulentmiljøene som i dag tilbyr tjenester for å gjøre bedrifter gode på logistikk.

RamBase har i flere år blitt benyttet internt i flere av Hatteland Computers avdelinger og fungerer meget tilfredsstillende. Årlig går det en omsetning på 10 milliarder gjennom systemet.

- Det er imponerende høye tall og gir nye kunder stor grad av trygghet, mener Hjort Christensen. Når de skal ekspandere, mener han de først bør orientere seg mot det skandinaviske markedet. Lykkes de her, kan de vurdere en videre ekspansjon. For å oppnå ytterligere vekst blir leveringspresisjon avgjørende.

Spesialisering

En betraktning av markedet viser at det er mange ERP-leverandører som strever med å lykkes. Leverandører som ikke har en klar forretningsmodell og en tydelig forståelse av de virksomheter de ønsker å henvende seg til, har vanskeligheter med å utvikle et ERP-system som treffer markedet. Systemet blir for generelt og udefinert.

Trenden går i følge Hjort Christensen i retning av vertikaliserings og spesialisering av løsningene. De fleste snevrer inn sine posisjoner og blir enda dyktigere på det de allerede er spesialisert på.

- Med RamBase har Hatteland Computer hatt ambisjoner om å utvikle et spesialdesignet ERP-konsept tilpasset markedets behov. Men konkurransen er tøff, og de store er i ferd med å tette det øverste nivået i markedet og beveger seg nedover i SMB-sjiktet. Derfor bør RamBase markedsføres mot bedrifter der prosjektene ikke er altfor kompliserte og hvor prisen er fornuftig i forhold til hva en norsk mellomstor bedrift er i stand til å betale.

- Du har tidligere uttalt at det har skjedd lite på ERP-fronten de siste 10 årene?

- Det er en nesten uoverkommelig oppgave å utvikle og lansere et nytt produkt i dagens marked uten noen form for kundebase i ryggen. RamBase lanseres som et nytt og kraftig ERP-produkt, men teknologien er kjent og løsningen har eksistert i flere år, sier Hjort Christensen. - Uten en historisk forankring hadde det vært umulig å få et fotfeste. Nøkkelen til videre ekspansjon og vekst er at de skaffer seg dyktige selgere og markedsutviklere. Historien viser at selv den beste idé kan falle til jorden hvis ikke markedsapparatet er på plass. Derfor må det bygges opp en god kanal ut mot markedet. Denne må bestå av sterke representanter i selskapet kombinert med ekstern markedsføringsstøtte og en eller annen form for distribusjon eller partnerskap.

Lav eierskapskost

Skal Hatteland Computer oppretthol-

de forspranget, mener Hjort Christensen at eierskapskosten må være lavere enn hos konkurrentene. Det har vært et enormt prispress på programvare i markedet, og en tilsvarende utvikling vil også tvinge seg frem på ERP-markedet.

- Prisutviklingen har ikke stått i forhold til andre IT-komponenter. Her har Hatteland Computer en fordel. Å ha en løsning hvor alle kunder jobber mot én installasjon er kostnadsbesparende. Totaløkonomien i en RamBasekontrakt bør derfor komme positivt ut i forhold til konkurrentene både på lisenskost og implementering. I og med at produktet er innrettet mot handel og distribusjon, tar det kortere tid til å implementere og idriftsette systemet enn hva som er tilfellet hos konkurrentene. Tunge ERP-systemer, som tradisjonelt tar flere måneder å implementere og som har høy lisenskostnad, parerer Hatteland på en enklere og smidigere måte fordi systemet langt på vei er prekonfigurert når det anskaffes. Brukerne er blitt mer beviste på hva en løsning skal koste og vi registrerer prispress både på lisens og implementering. Under gitte forutsetninger og med gode alliansepartnere, bør det derfor ikke være vanskelig å få internasjonalt fotfeste med løsningen.

Kostnadsbesparende og skalerbart ASP-konsept

Mange kunder ønsker i dag en Application Service Provider-løsning hvor de leier datakraft og applikasjon.

- I RamBase leier du funksjonaliteten og driften overlates til Hatteland Computer. Dette er et effektivt, kostnadsbesparende og skalerbart ASP-konsept, sier Hjort Christensen, som mener norsk næringsliv er langt fremme i bruken av sofistikert programvare.

- På enkelte områder ligger vi et hestehode foran europeiske brukere. Også om 10 år vil store lokomotiver som Microsoft, SAP og Oracle ha en betydelig markedsdominans. Men det kommer til å være en underskog av spennende alternative, som vil ha livets rett. Det er en feil å tro at en slik utvikling ikke vil skape muligheter for andre. Underskogen er bred og spesialisert, og her vil Hatteland Computer kunne finne sin naturlige plass, avslutter Bo Hjort Christensen. □