

E-business - Frihed til at vælge

Dato: 18 sep 2000
Ver.: Draft
Rev.: 2
Projekt: Artikel
Forfatter: ALM

Gennem de sidste par år er furoren i medier og hos konsulenter omkring e-business vokset i takt med at man har fået øjnene op for det uhyre potentiale der ligger i at lade computere og integrerede systemer overtage flere og flere af de arbejdsopgaver som man i virksomhederne enten ikke vil eller ikke har brug for at håndtere manuelt.

I kølvandet på denne debat er flere udviklere, investorer og konsulenter begyndt at tænke i nye baner for at komme på forkant med udviklingen og finde de vises sten i den nye verden. Flere udviklere af ERP-systemer som Damgaard og Navision er begyndt at implementere integration til internetbutikker i deres produkter. Store investeringsselskaber er begyndt at investere i gigantiske internationale handelsportaler som f.eks. Hyporium, Partminer, Agribuys, Aluminium og 7th Online der alle sigter mod at komme til at dominere handel indenfor bestemte sektorer. Og flere og flere udviklingsselskaber er begyndt at tilbyde de samme integrerede løsninger som dem vi har tilbudt vores kunder siden 1998.

Men hvordan ser en fremtid med e-business ud? Vil disse internationale handelsportaler overtage alle international transaktioner eller vil det være de små integrerede løsninger der vil dominere markedet. For den enkelte virksomhed kan det være skræmmende og overvældende at skulle tænke på sin branche som afhængig af én stor international portal hvor igennem al handel skal foregå. Men samtidig kan det være en uoverkommelig investering at skulle satse på en integreret løsning eller unødigt restriktivt at skulle binde sig til ét ERP-system i al fremtid for at kunne handle over nettet.

Handelsportaler og ERP-butikker

Hos Deus ex Machina tror vi ikke på de store handelsportaler. Ikke fordi det ikke er praktisk at samle al data ét sted, eller fordi vi ikke tror på fordelene ved disse handelspladser. Nej, grunden til at vi tror de vil fejle er at de er idealistiske kreationer der bygger på et billede af verden som bestående af tørre tal og transaktioner. Siden tidernes morgen har handel været baseret på menneskelige relationer og købmandsskab, der har gjort den enkelte købmand i stand til at ændre sit sortiment, sine leverandører, sine kunder og sit fokus efterhånden for at skabe maksimal værdi for sig selv og sine kunder.

Et konstrueret system der søger at styre handel indenfor en bestemt branche i samarbejde med bestemte leverandører vil aldrig være fleksibelt nok. Det vil være for stort og for massivt til at ændre hurtigt og det vil ikke være i stand til at følge med de ændringer der kan opstå i et marked og som alle virksomheder må indrette sig efter løbende hvis de vil overleve. Det vil give nogle besparelser, men samtidig vil det låse

Deus ex Machina ApS
Frederiksberggade 26
DK-1459 København K
Tel +45 331 79292
Fax +45 331 79299
CVR 25 36 32 05
email: info@deus.dk
<http://www.deus.dk/>

DEUS EX MACHINA

virksomheder fast i et handelsmønster som de ikke kan slippe ud af den dag markedet har ændret sig og de har brug for at sætte anderledes.

I den anden ende af spektret har vi ERP-systemer der i højere og højere grad får integreret internet adgang og mulighed for at oprette egne butikker på nettet. For mindre virksomheder vil dette klart være en fordel, men for større virksomheder kan det ofte være et problem fordi ERP-butikker for det første binder dem til et ERP-system der ikke nødvendigvis er bygget til at følge med virksomheden og for det andet fordi man ofte her har brug for et specialbygget system, der ikke nødvendigvis passer med den tilhørende internetshop.

Integrerede løsninger og DOOP

Sidst har vi de integrerede løsninger, som på mange måder kan betragtes som mellemstadiet mellem en handelsportal og en ERP-butik. Her laves en løsning der passer til den enkelte virksomhed, og sørger for at transaktioner til internettet forløber smertefrit og passer til den enkelte virksomheds forretningsgang. Fordelen er at man kan lave egne mini-portaler med udvalgte samarbejdspartnere, der f.eks. retter sig mod et udvalgt kundesegment, kan lave direkte handel uden et online interface til virksomheder der ofte handler med hinanden, kan oprette butikker og tage dem ned som man har lyst og meget mere. Det er faktisk kun fantasien der sætter grænsen.

Ulempen ved disse løsninger er selvfølgelig at de for det første er dyrere at lave fordi de skal laves til den enkelte virksomhed hver gang, og for det andet at de aldrig er helt standardiserede når det kommer til online transaktioner. Dvs. de skal tilpasses hver gang man ønsker at oprette en fælles butik eller vil handle direkte med en anden virksomhed uden om sin online butik.

Det er i lyset af denne problematik at vi hos Deus ex Machina ApS har udviklet vores produkt DOOP. DOOP er en standardiseret platform for internethandel, der uden problemer kan tilpasses den enkelte virksomhed og deres ERP-system ligegyldigt hvordan dette ser ud. Dvs. DOOP kan tage det meget individuelle system i den enkelte virksomhed og oversætte det til standardiserede transaktioner og butikker på internettet. Derved får man fordelene af en individuel løsning, men samtidig et stykke software der sørger for at man kan integrere med andre virksomheder uden at skulle ændre hele sin løsning.

For yderligere at åbne op er DOOP ovenikøbet 100% modulbaseret og forberedt til Java, så man som virksomhed selv kan gå ind og tilpasse sin løsning efter behov hvis man har kapaciteten til det.

Derved er det ikke længere op til en stor handelsportal eller producenten af ERP-systemet at bestemme hvem den enkelte virksomhed skal handle med eller hvordan de skal gøre det. Med DOOP er det op til den enkelte virksomhed at bestemme hvem man vil danne portaler med, hvem man vil handle med, om man vil koble sig op på en stor

DEUS EX MACHINA

portal, eller om man blot vil skabe sit eget netværk af samarbejdspartnere som man handler med over nettet.

Fremtiden

Hos Deus ex Machina mener vi - efter flere års arbejde med virksomheder indenfor flere brancher herhjemme - at et marked ikke er bestemt af teknologi, men af de spillere der bevæger sig i det. Fremtiden vil derfor blive bestemt af dem der forstår at læse markedet og har valgt en løsning der gør dem i stand til at reagere på det. Derfor mener vi at DOOP og andre fleksible løsninger der gør virksomheder i stand til selv at bestemme deres strategi er vejen frem for e-business og den rigtige måde at satse hvis man vil sikre sig selv i fremtidens internationale markedspladser.

Vi tror på at fremtidens handel vil blive styret på stort set de samme præmisser som nu men at potentialet for den gode købmand vil være langt større end før og at muligheden for at leve op til dette potentiale vil være bestemt af hvor god man har været til at etablere en fleksibel platform for sin virksomhed. Derfor mener vi at fremtiden ligger i et produkt der giver kontrollen over markedet tilbage til de virksomheder har skabt det. Dette produkt er DOOP.

Anders Munck

Produktionschef, Partner

Deus ex Machina ApS