



Mødereferat

Referat af iGRUPPEN's møde hos IBM den 3. og 4. september.

Agenda:

1. Formålet med iGRUPPEN
2. Markedsføring af iGRUPPEN
3. En fælles Open Source ERP-løsning
4. Et gratis uddannelsesforløb hos IBM
5. Mulighed for at låne en System i™

Referent: Svend Walsøe-Rasmussen

PowerPoint: http://igruppen.org/download/2008-09_iGruppen.ppt

Martin Hecht Olsen bød velkommen til dette første møde for iGRUPPEN's medlemmer i henholdsvis Århus og Lundtofte.

Det blev nævnt, at flere medlemmer havde fremsat ønske om at afholde fremtidige møder samlet for alle medlemmer i f.eks. Odense.

Ad. 1. Formålet med iGRUPPEN

Det skønnes, at det er ca. 1000 installationer i Danmark (AS/400™, iSeries™, System i™ og Power Systems™) og at lidt under halvdelen af disse betjenes af mindre ERP leverandører, mindre software huse og konsulentfirmaer.

iGruppen skal være med til at samle ovennævnte leverandører i et netværk, som samlet kan arbejde på at:

- Fastholde eksisterende kunder på platformen.
- Finde nye kunder til platformen ved:
 - At fokusere på løsningen og derefter på platformen
 - At tilbyde samlede software og hardware løsninger
 - At tilbyde mindre kunder "Software as a service"

iGruppen kan tilbyde sine medlemmer en fælles identitet over for kunderne og være en støtte i form af:

- Støtte i salgs- og projektsammenhænge.
- Markedsføringsassistance.
- Assistance i forbindelse med konstruktion af løsninger baseret på leverancer fra bl.a. andre medlemmer af iGRUPPEN.
- Tilbud om uddannelse og afholdelse af tekniske seminarer.

iGruppen kan støtte medlemmerne i og/eller tilbyde medlemmerne at:

- Blive IBM Business Partner eller ISV med de til enhver tid aktuelle fordele dette indebærer.
- Få adgang til gratis udviklingsværktøjer f.eks. IceBreak til RPG og/eller COBOL udvikling.
- Skabe en fælles identitet via fælles promotion materiale med eget navn og logo samt udsendelse af nyhedsbreve fra iGRUPPEN.
- Få IBM til at hjælpe med
 - Uddannelse.
 - Fokus på salg af hardware og løsninger.
 - Afholdelse af tekniske seminarer.



Alle deltagere så iGRUPPEN's initiativ som et positivt tiltag og gav udtryk for, at et sådant samarbejde vil være et godt forum for at kunne tilbyde eksisterende og forhåbentlig også nye kunder moderne og effektive applikationer på en stabil og moderne hardware.

Ad. 2. Markedsføring af iGruppen.

De enkelte medlemmer skal fortsat have deres egen identitet, men gennem medlemskab af iGRUPPEN er det også muligt at signalere til kunder, at det enkelte medlem foruden egne tjenester og serviceydelse også kan trække på kompetencer fra andre medlemmer og dermed sikre kunden en "hel og afrundet" løsning.

Dette gøres i første fase gennem:

- En aktiv hjemmeside.
- Nyhedsmail – mindst 4 gange årligt.
- Events – mindst 2 gange årligt.
- Casestories – med medlemmernes succeser.
- Visitkort, brevpapir og promotion skabeloner.
- Partner ikon og banner til e-mail.

Ovennævnte kan på mange måde indarbejdes i medlemmernes eksisterende kommunikationsmateriale så som hjemmesider og produktbeskrivelser.

iGRUPPEN bliver således markedsført både af iGRUPPEN selv, men også og ikke mindst via de enkelte medlemmer.

Ad. 3. En fælles Open Source ERP-løsning.

Et forslag til iGRUPPEN's medlemmer er, at en modernisering af de enkelte applikationer med IceBreak skal resultere i, at applikationerne tilbydes som Open Source løsninger.

Selv om fokus er på eksisterende kunder, så vil en sådan Open Source strategi også være en fordel for nye kunder.

Ved en Open Source løsning skal finansiering af udvikling ske gennem salg af tjenester og serviceydelser, og hvordan modellen for en sådan finansiering skal være, må diskuteres i iGRUPPEN's regi.

Der er i dag både branche- og standardløsninger, som er moderniseret ved hjælp af IceBreak og dermed er kandidater til at indgå i en Open Source løsning.

Brancheløsninger

- Common Data - Handelsvirksomhed
- CommIT - Engrosvirksomhed
- Futura Data - Trælastvirksomhed
- Østergaard Data – Sommerhusudlejning

Standardløsninger

- Common Data - Finanssystem
- TrygConsult - Lønsystem
- ITgruppen – Trådløst lagersystem
- System & Metode – CRM og CMS

Der har allerede været positive tilbagemelding fra kunder.



En sammenkædning af kombinationer af branche- og standardløsninger foreslås etableret ved at anvende en fælles "paraplymenu" kaldet IceBreak Portfolio.

Niels Liisberg præsenterede en prototype af IceBreak Portfolio, som via Web 2.0 arkitekturen giver et Windows "look and feel" og en/et:

- Web-baseret menustruktur
- Klient uafhængighed
- Mulighed for SaaS (Software as a Service)
- Ensartet brugerinterface
- Support for multi-tasking
- Integration til desktop applikationer
- Integration via Web Services og SOA

IceBreak Portfolio levers som en Open Source og indeholder også komponenter som bl.a:

- Er et overordnet framework.
 - ExtJS User interface (Ajax, JSON).
- Er en portal mod Internettet.
 - Goolets, Flash, Silverlight, Ajax, gadgets.

Overordnet er der således behov for beslutning omkring:

- Hvordan skal ERP-løsningen sammensættes, udvikles, markedsføres og vedligeholdes.
- Retningslinier og projektplan for, hvordan det enkelte medlem igangsættes med arbejdet.

I forbindelse med at få taget ovennævnte beslutninger, så tilbyder System & Metode:

- Et tekniskmøde, hvor en udviklingsplan lægges i fællesskab.
- Et gratis introduktionskursus og løbende workshops.
- Adgang til en dedikeret System i™ til udvikling og demo.

Alle deltagere så ovenstående som meget positivt og værende en samlende platform for bibeholdelse af eksisterende kunder. Samtidigt var det også en mulighed for at skabe nye kunder i og med, at den tekniske platform nu har forladt sit gamle støvede 5250 image til fordel for et moderne WEB med Windows "look and feel".

Løsningen er tillige klient uafhængig, idet browser-interfacet gør det muligt både at anvende både på MAC og PC – samt under forskellige browsere.

AD. 4. Et gratis uddannelses forløb hos IBM.

IBM har forpligtiget sig til at støtte iGRUPPEN's initiativer gennem målrettede tilbud, som bl.a. skal sikre medlemmers kompetencer på den tekniske platform. IBM ønsker derigennem, at styrke medlemmerne i deres arbejde med kunderne.

Ad. 5. Mulighed for at låne en System i™

Mange kunder har svært ved at overskue, om det er muligt at flytte fra en gammel til en ny model af hardwaren. IBM har derfor åbnet mulighed for, at man kan låne en ny model for derved at kunne vise kunderne, at et skift til en moderne hardware kan ske sikkert og uden problemer.

Mødet afsluttede i en meget positiv ånd og beviste at initiativet med iGRUPPEN og IBM's aktive deltagelse i hele konceptet har en bred opbakning blandt medlemmer.

Inden mødet sluttede med kollegialt samvær over lidt ost og rødvin, var der i Lundtofte mulighed for at se IBM's kundecenter.