



## Mødereferat

Referat af iGRUPPEN's møde hos IBM den 14. og 15. april 2009.

### Agenda:

1. Status 2008 og ny strategi
2. Præsentation af IBS Enterprise 6.0
3. Nye produkter, ny hjemmeside og aktiviteter i 2009
4. IBM Nyheder og kampagner
5. Open Source annoncering, gratis produkt og uddannelse
6. Afslutning

### Referent:

- Martin Hecht Olsen

### Indlæg blev afholdt af:

#### **IBS Danmark A/S**

Tlf: 70 15 13 11, Web: [www.ibs.dk](http://www.ibs.dk)

Peter Fejerskov, Direktør  
Mobil: 22 13 72 00, Email: [peter.fejerskov@ibs.dk](mailto:peter.fejerskov@ibs.dk)

Bo Engstrøm Thomsen, Virksomhedskonsulent  
Mobil: 20 62 44 99, Email: [bo.thomsen@ibs.dk](mailto:bo.thomsen@ibs.dk)

#### **IBM Danmark A/S**

Tlf: 45233000, Web: [www.ibm.dk](http://www.ibm.dk)

Claus Koefoed, ISV Sales & Alliance Manager  
Mobil: 28 80 38 91 Mail: [claus@dk.ibm.com](mailto:claus@dk.ibm.com)

Christian Tønnesen, BP Client Rep. & Business Management Manager  
Mobil: 28 80 31 35, Email: [tonnesen@dk.ibm.com](mailto:tonnesen@dk.ibm.com)

#### **System & Metode A/S**

Tlf: 70 20 30 10, Web: [www.system-metode.dk](http://www.system-metode.dk)

Martin Hecht Olsen, Adm.direktør & Seniorkonsulent  
Mobil: 40 11 77 11, Email: [mho@system-metode.dk](mailto:mho@system-metode.dk)

### Præsentationsmaterialer:

- [http://www.igruppen.org/download/IBS\\_Integrator\\_Functional\\_overview.pdf](http://www.igruppen.org/download/IBS_Integrator_Functional_overview.pdf)
- [http://www.igruppen.org/download/IBS\\_iGruppen.ppt](http://www.igruppen.org/download/IBS_iGruppen.ppt)
- [http://www.igruppen.org/download/IBS\\_Integrator\\_White\\_Paper.pdf](http://www.igruppen.org/download/IBS_Integrator_White_Paper.pdf)
- [http://www.igruppen.org/download/IBM\\_iGruppen\\_April\\_2009.ppt](http://www.igruppen.org/download/IBM_iGruppen_April_2009.ppt)
- [http://www.igruppen.org/download/2009-04\\_iGruppen.ppt](http://www.igruppen.org/download/2009-04_iGruppen.ppt)



## Mødereferat:

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

Selve præsentationen kan ses her: [http://www.igruppen.org/download/iGruppen\\_April\\_2009.ppt](http://www.igruppen.org/download/iGruppen_April_2009.ppt)

## Ad. 1. Status 2008 og ny strategi

Martin gennemgik resultaterne for 2008 og lagde vægt på den store tilslutning samt de igangsatte projekter i iGRUPPEN.

Projekter ved udgangen af 2008:

- **Common Data & HR Software Development** – Omskrivning af en traditionel 5250 ERP-løsning til en moderne web-baseret løsning
- **Soft Matic A/S** – Installation og afvikling af Apache Open Source ERP (OFBIZ) i Java på en System i™
- **IBM Danmark A/S** – Evaluering af en ny svensk ERP-løsning, der er baseret på en kombination af Windows til System i™
- **TrygConsult ApS** – Omskrivning af et traditionelt 5250-lønsystem til et moderne web-baseret lønsystem
- **TietoEnator A/S** – Omskrivning af en traditionel 5250-factoringløsning til en moderne web-baseret løsning

Martin fortalte, at de involverede medlemmer har gennem projekterne fået en detaljeret indsigt i mulighederne for den videre udvikling og fremtidssikring af deres respektive løsninger.

Vores mål med disse projekter har været ud over at hjælpe det enkelte medlem, at finde og skabe nogle forretningsområder, de resterende medlemmer kunne være interesserede i at deltage i.

## Ny strategi

Vi har sammen med IBM Danmark taget initiativ til at invitere flere software-pakker og ERP-løsninger ind i iGRUPPEN. Ved at introducere disse vil medlemmerne kunne rådgive jeres kunder bedre samt deltage i et samarbejde med de større Business Partnere om salg og implementering. Målet med dette er at fastholde de 300-400 installationer, som pt. har en udgået model samt en forældet ERP-løsning.

Denne strategi har ikke til formål, at skabe nye kunder på System i™, men at fastholde eksisterende. Det er dog tænkeligt at de nye kvalifikationer, som medlemmerne tilegner sig vil skabe nye kunder. Endvidere skulle de større Business Partnere ikke blive "hæmmet" af implementeringsarbejde på de mindre installationer, da dette udføres af medlemmet, hvorved de kan fokusere på salg til nye kunder.

Martin gav følgende korte opskrift på en handlingsplan for det enkelte medlem:

- Lav en forretningsplan
- Opbyg de nødvendige kompetencer
- Indgå samarbejde om salg, implementering og service
- Bliv en del af kundens fremtidige IT-plan!

Det er specielt vigtigt at fokusere på at blive en del af kundens fremtidige IT-plan. Den sikreste måde, at blive dette er ved at spørge om kundens planer. Derefter sikre sig en placering i den plan – og der umiddelbart ikke findes plads i planen, vil Martin gerne være behjælpelig med idéer, hvordan planen kan blive udvidet, således at den nødvendige plads bliver fundet. Ofte er det kun et spørgsmål om at lytte fordomsfrit til kundens ønsker.



## Ad. 2. Præsentation af IBS Enterprise 6.0

Peter Fejerskov gav en kort præsentation af IBS Danmark og deres kunder. Peter præsenterede nedenstående forretningsmodel for medlemmerne af iGRUPPEN:

- Primært mindre virksomheder (5-100 brugere)
- Primært virksomheder med behov for økonomi- og logistik-system
- Software vil være "pakketeret", dvs. 70-80 % er opstat ved installation
- IBS vil uddanne og støtte interesserede medlemmer fra iGRUPPEN
- Medlemmerne skal stå for "vedligeholdelse" af kundens nye løsning
- Medlemmerne kan virke som underleverandør til IBS på IBS-opgaver

Peter understregede, at deres interesse i et samarbejde bestod i, at de aldrig ville blive leverandør til den omtalte kundegruppe, da disse kunder både kræver en lavere timepris samt en mere personlig kundeservice, som IBS ikke ville være i stand til at levere. Derfor ville det være utænkeligt, at kunden eller IBS på et senere tidspunkt skulle finde på at handle uden om medlemmet.

Målet med forretningsmodellen skulle være, at IBS får solgt licenser til kunder udenfor deres normale segment. Tillige skulle medlemmet få mulighed for at udskifte en ældre løsning med en moderne ERP-løsning, som i de næste mange år skulle kunne give timeopgaver. Som en ekstra gevinst for medlemmet kunne IBS være interesseret i at bruge medlemmet, som underleverandør på andre IBS-opgaver.

Bo Engstrøm Thomsen præsenterede IBS Enterprise Express, som er baseret på deres store IBS Enterprise 6.0, men afgrænset til de mest brugte moduler samt leveret med en standardopsætning. Den samlede pris for software, hardware samt implementering skulle kunne holdes på under en halv million. Dette regnestykke indeholder omkring kr. 175.000 til implementering, hvoraf medlemmet ville kunne overtage meget af opgaven.

Udover dette skal kunden afregne 18 % i årlig vedligeholdelse med IBS.

Præsentationen kan ses her: [http://www.igruppen.org/download/IBS\\_iGruppen.ppt](http://www.igruppen.org/download/IBS_iGruppen.ppt)



### Ad. 3. Nye produkter, ny hjemmeside og aktiviteter i 2009

Martin Hecht Olsen kunne efter præsentationen konstatere, at iGRUPPEN og dens medlemmer nu havde fået en mulighed for at sælge nye produkter og skabe nye forretningsområder.

Udvælgelse af løsninger/produkter skal ske ved en demokratisk proces, hvor en løsning indstilles af en producent eller distributør. Hensigten er dog ikke at medlemmerne i flertal skal beslutte hvilke produkter, som skal markedsføres i netværket – men der skal dog mindst være 3 medlemmer udover producenten, som vil understøtte produktet med salg og implementering.

KTP Data bemærkede dog, at deres boligadministrationsløsning krævede et indgående kendskab til branchen, og at der derfor ikke ville være andre medlemmer, som fandt den interessant. Derfor er brancheløsninger være undtaget fra denne regel.

Det er endvidere producentens ansvar at igangsætte et længere uddannelsesforløb for de interesserede medlemmer for at øge deres kvalifikationer og sikre en bedre implementering hos kunderne. Vi ønsker ikke at kunderne får en dårlig oplevelse – som påvirker deres samarbejde med resten af medlemmerne i iGRUPPEN.

Alle, som ønsker at indstille et produkt, bedes indsætte en kort beskrivelse af produktet til undertegnede. Følgende produkter er allerede blevet indstillet og afventer medlemmernes tilbagemelding:

Hardware:

- IBM System i™ fra IBM Danmark

ERP-løsninger:

- IBS Enterprise Express 6.0 fra IBS Danmark
- OFBiz for System i™, Open Source fra Apache

Standardpakker:

- IBM Unified Communication – IBM Danmark (Telefoniløsninger)
- Business Intelligence – Excel Data (InfoSuite)
- Business Intelligence – MQMan (QlikView)
- Intelligent Document Management – Multi-Support (MultiArchive)
- Workflow Management – System & Metode (BlueSeries & InterForm)
- Web Development i RPG/Cobol – System & Metode (IceBreak)
- Web Applikationer emuleret på 5250-applikationer – System & Metode (IceCap)
- Web Development i PHP – BCD Nordic (WebSmart PHP)
- Web Applikationer emuleret på 5250-applikationer – BCD Nordic (WebSmart Presto)

Konsulentassistance fra medlemmerne:

- Projektledelse, Programmering, Grafisk design

Indstilling af og tilbagemelding på produkter skal ske på den i nyhedsbrevet udsendte formular – se <http://www.igruppen.org/download/Indstilling.doc>. Det skal endvidere være muligt for de producenter, som ikke mener, at medlemmerne kender produktet, at få det præsenteret ved et møde i iGRUPPEN.

Hjemmesiden skal afspejle den nye strategi og skal derfor ændres således, at den har fokus på salg af løsninger samt konsulentassistance. Endvidere skal kendskab til de nye produkter også fremgå af kvalifikationer på de enkelte medlemmer.

Mange af aktiviteterne i 2009 kommer til at omhandle denne omlægningsproces. Vi håber dog at selve processen samt resultatet af denne vil skabe nye forretningsområde og aktiviteter for det enkelte medlem.



## Fælles visitkort

Martin fortalte, at det havde ikke til dato været muligt at få 100% tilslutning til et fælles visitkort. Den del af medlemmerne, som ikke ønskede et fælles visit kort var dog åbne overfor idéen om at trykke den gule bagside af på det eget visitkort, hvorved netværket ville blive mere visuelt for kunderne.

## Hjælp søges

Martin efterspurgte indslag til nyheder, casestories og artikler på hjemmesiden. Det er et meget tidskrævende job at føde hjemmesiden med disse informationer og det ville være kærkomment, hvis nogle medlemmer ville deltage i dette arbejde.

Færdiggørelse af en samarbejdsaftale mellem medlemmerne blev også nævnt som en vigtig opgave, der har brug for en hjælpende hånd.

## Ad. 4. IBM Nyheder og kampagner

Christian Tønnesen gennemgik de seneste nyheder. Heriblandt nye provisionsregler, som åbner for ekstra provision i de sager, hvor certificerede ISV-produkter som f.eks. IceBreak bliver solgt sammen med en ny maskine. Tillige var den generelle provision på 22 % blevet hævet ved brug af forskellige kampagneprogrammer. Den forhøjede provision giver nu IBM Business Partnere og ISV'ere mulighed for at tilbyde kunderne mere attraktive rabatter. Priser og rabatter skal naturligvis koordineres med en IBM Business Partner, som er TIER1 eller TIER2 certificeret.

Jeg skal i den forbindelse bemærke, at System & Metode ikke er certificeret og at vores interesse i salg af hardware udelukkende er for at styrke de fælles salgsresultater i iGRUPPEN.

Endvidere fortalte Christian, at uddannelseskravene til TIER2 certificeringen var blevet justeret. Christian mente de var blevet forenklet – mens KTP Data og AC IntelliCom, som begge er TIER2 certificerede, mente at den tekniske uddannelse var blevet unødigt omfattende og derfor for krævende.

Claus Koefoed annoncerede, at IBM planlægger et kunde-event til efteråret. Claus refererede til et tidligere event på Holckenhavn Slot i 2007, som havde haft kundernes interesse og efterfølgende havde fået gode evalueringer.

Dette event var opbygget af flere små præsentationer fra større og mindre i Business Partnere og ISV'ere. Løsningerne var mangfoldige og blev præsenteret i flere spor, således at kunderne kunne vælge ud fra individuelle interesser.

Se invitationen her: [http://www.igruppen.org/download/IBM\\_Invitation\\_13juni.pdf](http://www.igruppen.org/download/IBM_Invitation_13juni.pdf)

Claus ønskede, at lave en tilsvarende event under navnet "Smart ISV Solutions", hvor nogle af punkterne kunne være:

- Embedded Solutions – Industry Solution Reseller Program
- Unified Communications – 58% growth in 2008
- Performance Management in BI – 18% growth in 2008
- Mid Market ERP – 18% growth in 2008
- IT Security – 15% growth in 2008
- iGruppen to provide SVC

Ovenstående punkter er valgt ud fra en kundeundersøgelse, som påpeger at kunderne generelt har en større interesse indenfor ovenstående områder.

Claus ønsker input fra alle mht. andre områder og produkter. Input kan indsendes til undertegnede.

Præsentationen kan ses her: [http://www.igruppen.org/download/IBM\\_iGruppen\\_April\\_2009.ppt](http://www.igruppen.org/download/IBM_iGruppen_April_2009.ppt)



## Ad. 5. Open Source annoncering, gratis produkt og uddannelse

På vegne af System & Metode annoncerede Martin Hecht Olsen at deres produkt IceBreak nu blev frigivet en gratis Open Source version under navnet IceBreak Open 2009. Det skal understreges, at denne version ikke erstatter den nuværende IceBreak Server og IceBreak Enterprise.

### IceBreak Open 2009

- Indeholder fuldt udviklings- og servermiljø
- Gratis årlig opdatering
- Ingen serviceaftale

### Open Source

- Publiceres med source til samtlige web-applikationer

### Begrænsninger

- Én licens pr. kunde
- Én applikationsserver
- Kræver at source følger udviklede web-applikationer
- Skal distribueres og installeres separat (OEM kan evt. aftales)

IceBreak Open 2009 er **ikke** en lite-version eller en kamuflerede demo-version. Det er en version, som mange mindre virksomheder vil være tilfredse med i deres produktionsmiljø.

Versionen kan endvidere opdateres gratis årligt, da ingen kunde vil bruge et produkt i produktionen, hvis ikke det kan opdateres med programrettelser og nye funktioner. Vi vil kræve, ligesom Microsoft gør med deres "Visual Studio 2008 Express", at produktet skal opgraderes, når næste version frigives.

Vores del af opdateringen er naturligvis automatiseret – mens kunden er tvunget gennem en Application Store på Internettet, hvor kunden får tilbudt ekstra moduler og ydelser. Bl.a. bliver kunden tilbudt at tegne en serviceaftale, så denne bliver fri for at opdatere produktet årligt. Årsagen til den tvungne opdatering er, at vi ikke ønsker at miste forbindelsen til kunden.

Vi har tillige begrænset udleveringen af gratis licenser til én licens pr. virksomhed. Denne begrænsning er tiltænkt de meget store installationer, som vi synes burde købe "rigtige" licenser.

Der er her tale om en gave til kunden – og til de medlemmer, som kan se, at IceBreak kan give dem flere fakturerbare timer.

### "Pay as you go"

Martin annoncerede tillige et alternativ til den traditionelle licensbetaling på produkterne; BlueSeries og IceBreak. Dette tilbud er til kunder, som ønsker en komplet version – men som alene ønsker at købe adgang til brugen af produktet pr måned.

- Ingen startinvestering
- Ingen bindinger, aftalen kan opsiges ved udgang af indeværende måned
- Fuld support incl. opdateringer

Dette tilbud er interessant for de kunder, som ikke har økonomi til investering i software i dag. Eller til virksomheder, som er sikker på, at de ikke kommer til at bruge software i mere end 5 år.



## Projekt IceCap

Martin fortalte, at System & Metode i de sidste 6 måneder har arbejdet på en web-baseret 5250 emulering, som uden programmering og yderligere opsætning kan give et grafisk brugerinterface til de traditionelle tegnbaserede skærbilleder.

Dette vil flytte kundernes fokus fra det manglende grafiske interface på nuværende løsninger til at omhandle funktionelle forskelle i forhold til en ny platform. Vi håber på denne måde, at kunderne vil vælge at blive på platformen i stedet for at vælge løsninger baseret på Microsoft Windows.

- Emulere en 5250 terminalsession
- Præsenterer skærbillederne i en browser ved at omforme datastrømmen til JSON
- Kan også omforme sessionen til en Web Service under SOAP og REST
  
- Supporterer Internet Explorer, FireFox, Chrome, Safari
- Kræver ikke Java, Active-X, Flash eller andre "proprietære" tilføjelser til browseren
  
- Prissættes som "Pay as you go" – for eksempel kr. 100 pr. måned for 10 brugere.

IceCap frigives den 1. juni 2009.

## Uddannelsesforløb

System & Metode vil etablere et uddannelsesforløb for web-udvikling i IceBreak, hvor vi over en række sessioner udvider deltagernes kompetencer. Vi vil endvidere invitere interesserede kunder til dette uddannelsesforløb – og håber på denne måde, at skabe forretningsrelationer med medlemmerne og kunderne.

- Én session af 2-4 timer pr. måned
- Både medlemmer og kunder inviteres
- Nye forretningsrelationer og produkter skabes
- Bliv Beta-tester og Smagsdommer

## Ad. 6. Afslutning

Martin mente i øvrigt, at iGRUPPEN skulle invitere kunderne til nogle åbne arrangementer hos IBM, hvor interessante emner indenfor teknik og løsninger, ville blive behandlet. Disse arrangementer skulle bringe fokus tilbage på platformen, genskabe tiltro til platformsvælget samt skabe forretningsmuligheder for medlemmerne.

Traditionen tro sluttede mødet med uformelt kollegialt samvær over lidt ost og rødvin.