



BUSINESS INTELLIGENCE

COMPUTERSWEDEN.SE

MÅNDAGEN DEN 12 NOVEMBER 2007 NR 109

Beslutsstödet tar ett steg till

Företagen vill knyta ihop informationen

När företagens affärsinformation ligger spridd i isolerade business intelligence-verktyg ute i verksamheten riskerar mycket av

den att gå förlorad. Därför satsar många företag på att knyta ihop informationen genom att skapa en övergripande strategi.

Det öppnar marknaden för nya aktörer vid sidan av de traditionella business intelligence-leverantörerna. **sid 4-5**



EFTERTRAKTAD. Alla vill åt en bit av beslutsstöds-kakan.

ILLUSTRATION: KJELL ERIKSSON

Strid om marknaden

Business intelligence-marknaden har en årlig tillväxt på 12,5 procent, enligt analysföretaget Datamonitor. Den snabba tillväxten gör att de stora programföretagen SAP, Oracle och Microsoft nu börjat gå in och köpa upp beslutsstödsleverantörerna. Och den trenden fortsätter, tror analytikerna. **sid 7**

4 röster om varför business intelligence är så hett just nu. **sid 4-5**

Öppnar för dialog

Sedan Sandvik började med beslutsstöd har öppenheten inom företaget ökat. Genom att diskutera definitioner av vad som mäts och skillnaderna mellan att mäta det ena och det andra kan alla vara med och diskutera utan att behöva avslöja för mycket om det egna affärsområdets affärer. **sid 6**

Styrelsen får inte ducka

Business intelligence är en fråga för styrelsen eftersom det handlar om att se till att bolaget har rätt information vid rätt tid, anser Stephan Carlquist, vd på ledarkunskapsföretaget Xyntéo. – Okunskap och osäkerhet gör att många drar sig för att diskutera de här frågorna, säger han. **sid 9**



Jörgen Lindqvist, redaktör

”Att presentera relevant affärsinformation för telefonförsäljare på golvet har inte varit prioriterat” **sid 2**

Jämförelser ska hjälpa patienter att välja vård

Sedan ett år använder Stockholms läns landsting ett business intelligence-system som tar fram jämförelser mellan sjukhus och vårdcentraler.

Före årsskiftet ska nyckeltal läggas ut på webben för att hjälpa patienterna att jämföra kötider, bemötande och hur snabbt du kommer fram på telefon. På så sätt kan patienterna välja vilken mottagning de vill söka sig till. **sid 8**



I FRAMKANT. Stockholm har kommit långt när det gäller att ta fram relevanta jämförelsetal för vården - inte bara sett till Sverige utan i hela världen, anser Heléne Spjuth och Anne-Maj Berggren som lett arbetet med business intelligence-systemet **FOTO: SARA AXELSSON**



Nyckeltal är nyckeln

I business intelligence används olika nyckeltal för verksamheten som grund för de analyser som görs. På engelska kallas de key performance indicator, kpi, och de ska vara ett mått för effektivitet. Exempel på faktorer som mäts är kostnadsreduktion, medelnivå på nöjda kunder eller maximal väntetid för en kund.

1958

omnämns termen business intelligence för första gången i en artikel med rubriken "A Business Intelligence System" av IBM-forskaren Hans Peter Luhn. 1989 använde Gartneranalytikern Howard Dresner begreppet för att övergripande beskriva metoder för att förbättra affärsbesluten med hjälp av faktabaserade stödsystem.

Beslutsstöden blir soa-baserade

De närmaste två tre åren kommer vi att se hur tjänsteorienterad arkitektur, soa, och webb 2.0 påverkar business intelligence, enligt analysföretaget Gartner. Leverantörerna kommer att anpassa sina produkter till soa och även anamma xbrl, en framväxande xml-standard för ekonomisk information.



KRÖNIKA

Jörgen Lindqvist

är projektredaktör på Computer Sweden.
Du når honom på jorgen.lindqvist@idg.se

Beslutsstöd för grottmänniskor

"DET HAR JU FAN INTE HÄNT NÅGOT i den här branschen på 20 år, vi pratar ju hela tiden om samma frågor. Nyttan är inte större för användarna i dag än för 20 år sedan", klagade en leverantör till mig för ett tag sedan. Men han bar på mer frustration som behövde lättas från hans hjärta. "Business intelligence är ju tekniskt sett inte svårare än till exempel e-post, jag menar, det är ju ganska lätt att se vilket system som har nått störst framgång", drömde han till med. Så dålig är självklart inte branschen men klart är i alla fall att tekniken inte längre är något större problem. De flesta BI-leverantörer har system som kan spotta ut de flesta typer av prognoser och analyser. Men hur många potentiella användare utnyttjar dessa möjligheter? Tre controllers och vd:ns assistent, kanske?

"Hur många potentiella användare utnyttjar dessa möjligheter?"

KANSKE ÄR DET, som vår reporter Henrik Rådmark skriver på sid 4-5, att de traditionella beslutsstödsleverantörerna varken kan eller vill presentera information för dem som befinner sig utanför deras traditionella målgrupp. Att presentera relevant affärsinformation för telefonförsäljare på golvet har inte varit prioriterat, varken för köpare eller säljare.

Men om BI fungerar på rätt sätt skapar det en väldig hävstång för rätt företag. Dagens företagande handlar i allt större utsträckning om att analysera och paketera information och sedan ta betalt för detta på ett smart sätt. De som lyckas strukturera och analysera företagets samlade information på många olika nivåer i företaget ökar givetvis sin konkurrensförmåga. Med den andra BI-vägen kan detta mycket väl komma att bli ännu tydligare.

MEN DET BLIR TUFTT. Att utveckla teknik är alltid lätt. Att utveckla människors beteende är som bekant ganska besvärligt. Vi har ju faktiskt inte, genetiskt sett, utvecklats ett dugg sedan vi kåkade rätt kött och sprang runt nakna på savannen.



KONKURRENSFÖRDEL

Perstorp och många andra företag arbetar för att vässa sitt beslutsstöd. Genom att skapa en helhetsbild utifrån den information som de enskilda business intelligence-lösningarna producerar ska informationen göra ännu mer nytta och ge konkurrensfördelar.

FOTO: PERSTORP

Ordlistan

business intelligence - (1) se omvärldsbevakning. (2) datorstödd affärsanalys - program som underlättar informationsinhämtning, analys, spridning av information och kommunikation inom ett företag, allt i syfte att ge underlag för bättre beslut.

embedded business intelligence eller **inbyggd affärsanalys** - affärsanalys som är inbyggd i affärsprogrammen och som alltså inte existerar som separata program.

konkurrensbevakning - äldre svensk term för "business intelligence". Har ersatts av omvärldsbevakning.

omvärldsbevakning - (business intelligence) - systematisk insamling av information för att företag och organisationer ska kunna förutse och anpassa sig till förändringar av olika slag. I omvärldsbevakning ingår insamling, bearbetning, analys, sammanställning, presentation och lagring av information. Detta kan göras för hand eller med hjälp av olika datorprogram.

olap - online analytical processing - teknik för att söka och sammanställa data ur så kallade flerdimensionella databaser medan de är i drift. Används för försäljningsanalys och beslutsstöd. Ett alternativ till **data warehousing**, informationslager. Principerna för olap formulerades 1992 av E F Codd.

affärsprocess - (business process) - även verksamhetsprocess - en fullständig serie aktiviteter i ett företag eller en myndighet. Aktiviteterna ska ha ett definierat mål som tillför

nytta och ha en början och ett slut - till exempel från beställning till kvitterad leverans. Att beskriva affärsprocesserna är att beskriva vad företaget eller myndigheten ska uträtta.

cpm - corporate performance management - resultatbaserad företagsstyrning - att se till att ett företags verksamhet bedrivs enligt planerna. Brukar bygga på ett samspel mellan planering, resultatmätning, rapportering och uppföljning. Cpm bygger på speciella program för beslutsstöd, men det brukar framhåvas att cpm är en process som genomförs av människor, inte av datorer.

crm - customer relationship management - se kundvårdssystem.

kundvårdssystem - (customer relationship management, crm) - program som företag använder för att behålla befintliga kunder och göra dem nöjda. Viktigt i sådana system är möjligheter att kartlägga kunderna och dela in dem i grupper, så att man kan sälja rätt sak till rätt person på rätt sätt. Vid telefonkontakter förser kundvårdssystem säljare och kundtjänstpersonal med färsk information om den kund som är på tråden.

soa - service-oriented architecture - tjänsteorienterad arkitektur - programsystem med tydlig och lätthanterlig arbetsfördelning. Systemet byggs upp av tydligt urskiljbara delar med bestämda uppgifter och standardiserade sätt (gränssnitt) att utbyta tjänster (services) med varandra. Serviceorienterad architecture är nära knutna till web services.

INNEHÅLL

- 4-5 Säcken knyts ihop.** I en andra våg vill företagen bygga broar mellan sina informationsöar.
- 6 Makes people talk.** Beslutsstöd har ökat dialogen mellan Sandviks olika affärsenheter.
- 7 Kamp om marknaden.** Programföretagen köper upp beslutsstödsleverantörerna.
- 8 Nyckeltal för vården.** Stockholms läns landstings vårdenheter jämförs nu både internt och externt.
- 9 Styrelsefråga.** Business intelligence handlar om att få rätt information i rätt tid.
- 11 Tänk efter före.** Många företag gör misstaget att först titta på tekniken och därefter vad den kan användas till.
- 11 Vad är cpm?** Begreppsförvirringen mellan leverantörerna är stor.

Varning för logotypintegration

DEBATT När din leverantör av cpm-lösningar glatt utropar: "En leverantör, en plattform, en teknisk arkitektur" ska du dra örönen åt dig, för troligen består detta av allt för mycket logotypintegration.

ULF MAGNUSSON
vd på Itera Consulting



Att införa en lösning för corporate performance management, cpm, framgångsrikt inom en organisation beror naturligtvis inte bara på tekniska förutsättningar - de mjuka frågorna om till exempel viljan att delegera beslut och att sprida information spelar en avgörande roll.

Men detta är inget som din leverantör av cpm-produkter kan göra något åt, den delen får du och dina konsulter reda ut.

Det din cpm-leverantör ska göra är att förse er med en stabil och väl integrerad cpm-produkt. Men klarar de verkligen av det?

VI HAR I DAG FYRA JÄTTAR på cpm-marknaden efter en omfattande konsolidering: SAP, Oracle, Cognos och Microsoft. Alla fyra kan erbjuda en komplett svit med konsolidering, budget och planering, styrkort, rapporter och analyser.

Denna konsolidering har skapat ett stort behov för leverantörerna att framstå som integrerade.

DET ÄR REALISTISKT att räkna med minst fyra år innan en inköpt produkt blir en integrerad del i en cpm-svit. Vi kan också stillsamt fundera över om alla de produkter som överlappar från samma leverantör någonsin kommer att integreras. Naturligtvis endast en av de överlappande delarna, de övriga lämnas av självklara orsaker utanför.

"Det är realistiskt att räkna med minst fyra år innan en inköpt produkt blir en integrerad del i en cpm-svit"

JAG SKULLE KUNNA GÖRA en lång och föga uppmanande lista över flera av leverantörernas problem med administratörsgränssnitt, olika delar byggda för Dotnet och J2EE, Windows och Unix för olika delar och flera olika olap-databaser - värst är kanske SAP med fyra olika budgetsystem.

Alla dessa överlappningar och olika plattformar från samma leverantör lockar leverantörerna att skapa åtminstone en känsla av integration för att vi kunder ska känna oss trygga i vårt val.

OM NI BARA TÄNKER UTNYTTJA en applikation i en cpm-svit spelar så klart graden av integration ingen som helst roll, men om ni har planer på att använda flera delar, se upp för logotypintegration.

Kort sagt måste du som kund vara mycket noggrann när du väljer leverantör av ditt cpm-system, låt inte glassiga presentationer förleda dig, välj den som faktiskt är mest integrerad.

Litar du på de beslutsunderlag som tas fram? Eller finns det flera versioner av sanningen?



Ren och tydlig information är helt avgörande för att du ska kunna fatta rätt affärsbeslut. Vi hjälper dig att integrera, rensa och sortera all information inom organisationen, så att du verkligen kan styra och effektivisera din verksamhet på bästa sätt.

Guide Business Intelligence är den ledande leverantören i Sverige inom informationshantering. Välkommen att besöka oss i samband med seminariet "Business Intelligence" på Berns den 14 november så berättar vi mer.

Kostnadsfri workshop med våra mest erfarna konsulter!

Har du funderat över möjliga BI-projekt men tvekar om hur du ska komma igång på bästa sätt? Då kan du välja att vara med på en inledande workshop med våra mest erfarna konsulter – helt utan kostnad.

Under en dag redogör vi övergripande för vad det innebär att driva ett BI-projekt. Tillsammans diskuterar vi och bollar idéer om dina utmaningar och möjligheter. Efter avslutad workshop får du sedan en sammanställning av våra slutsatser och rekommendationer.

- Anmäl ditt intresse på www.guide.se/bi eller direkt vid seminariet "Business Intelligence" på Berns den 14 november.
- Erbjudandet gäller under november.

guide *business intelligence*

Ren information – klara beslut



ENKÄT

Varför är business intelligence så hett?



Filip Ekstrand, konsult, Advice:

- BI är hett just nu på grund av två saker. För det första: kunskap, särskilt om kunders beteende, är en avgörande konkurrensfördel. För det andra: det finns numera billigare och mindre konsultberoende verktyg och tekniker som gör att alla har råd med BI.

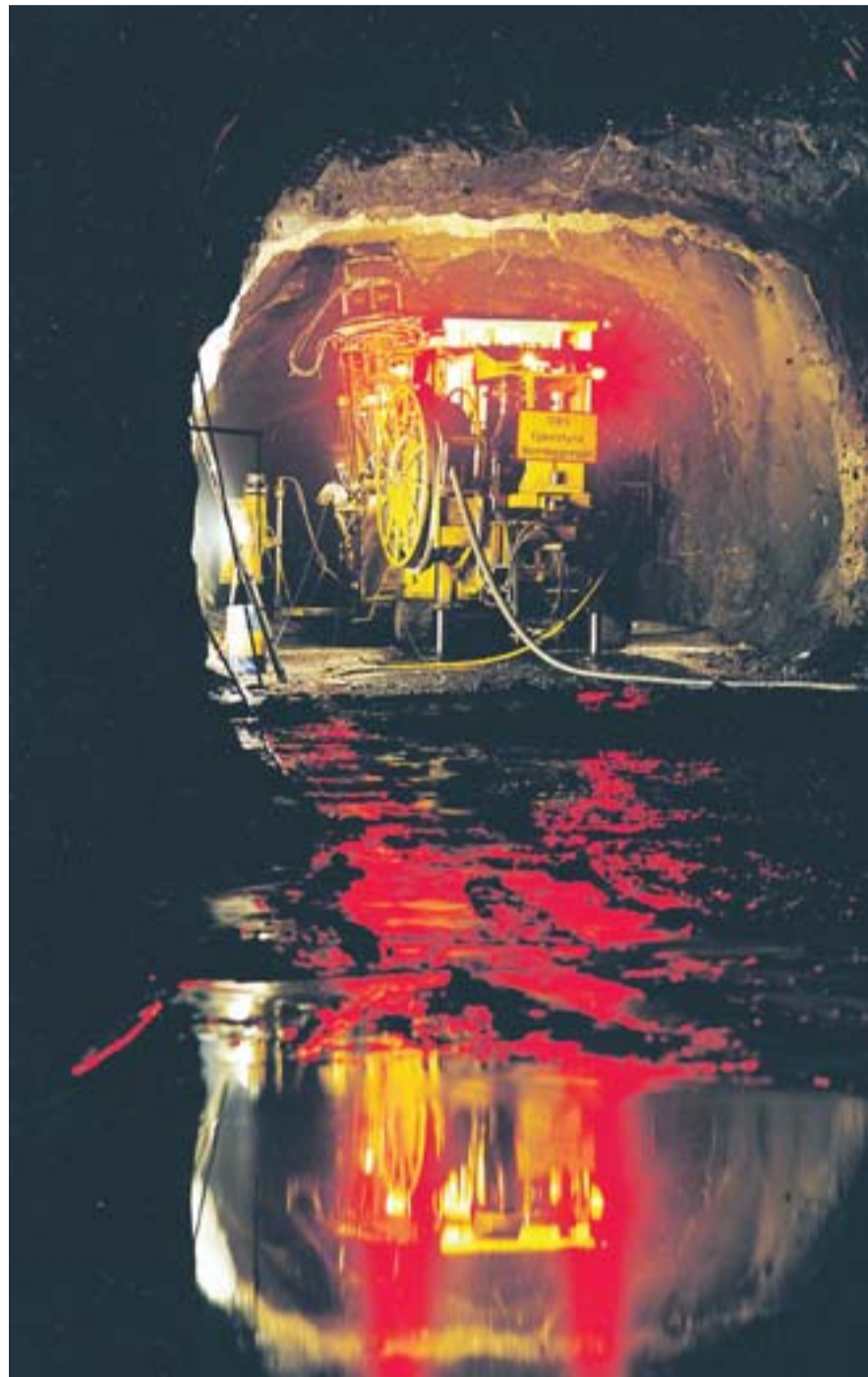


Jenni Wigholm, it-chef, Telge:

- Jag tror att det är hett just nu för att det i dag finns teknik som möjliggör enkla lösningar. Du behöver inte i samma utsträckning utveckla egna dyra lösningar, utan kan köpa eller utveckla mer standardiserat. Behovet från verksamheten har ökat

att tillgodogöra sig alla information som finns i våra it-system, på ett enkelt sätt.

- Jag tror också att fokuset på business intelligence är effekten av att it och verksamhet knyts ihop allt mer. Sedan är det väl som vanligt lite av ett nytt buzzword...



MÅSTE HA KOLL. Perstorp, LKAB och Astrazeneca - tre giganter inom sina respektive områden som vet att affärsanalysverktyg är avgörande för att kunna behålla sina positioner. De satsar också

Informationen måste

Företagen letar vägar för att knyta ihop sina beslutsstöd

För att ha en rimlig chans att knyta ihop sina business intelligence-system krävs ett helhetsgrepp inom organisationen. Vilka leverantörer som är bäst lämpade för att slå själva knopen är oklart i dag, enligt analytiker.

HENRIK RÅDMARK cs@idg.se

Perstorp har gjort det. Astrazeneca och LKAB likaså. Listan på företag som tar ett nytt grepp kring sin business intelligence kan göras lång. Även om deras satsningar skiljer sig har de ett gemensamt syfte: informationen måste börja göra ännu mer nytta. Den måste bli ett tydligare och kraftful-

lart stöd för beslutsfattande och den måste ge en bättre helhetsbild av verksamheten och den omvärld företaget verkar i.

HANS WERNER på analysföretaget Radar Group kallar det för den andra vägen inom business intelligence. Området har växt rejält de senaste

tre fyra åren och fortsätter att växa, just nu med sju procent om året. Men utvecklingen har kommit in i en ny fas.

- Tidigare låg fokus mycket på de tekniska lösningarna och på att få ut den information som företaget behöver för sin affärsanalys. Nu handlar det om att göra den tillgänglig för fler i organisationen och mer användbar, säger han.

För att överhuvudtaget lyckas krävs till att börja med en övergripande strategi. Det är det som exempelvis Perstorp insåg för ett par år sedan när bolaget inrättade ett kompetenscenter för BI,

en funktion i företaget som har till uppgift att se vilka business intelligence-initiativ som fanns ute i organisationen och sedan dra upp riktlinjer för hur dessa skulle bilda en helhet.

PROBLEMET FÖR PERSTORP - liksom för många andra företag - var alltså inte avsaknad av beslutsstödsverktyg. Problemet var att det fanns flera lösningar i organisationen och att det saknades en gemensam strategi och ansvarsfördelning.

Eftersom business intelligence i sin bästa form är något som skär genom hela eller

större delar av ett företag går det inte att lägga ansvaret på någon enskild funktion. För att skapa en helhetsbild utifrån den information som ett företags enskilda business intelligence-lösningar producerar krävs alltså ett helhetsgrepp även organisatoriskt, resonerar Perstorp.

Det är något både Hans Werner och Niklas Zandelin på analysföretaget Exido skriver under på. Hans Werner påpekar att det är mycket information som riskerar att gå förlorad i en miljö där det finns isolerade verktyg på olika håll i företagen.

Radar Group ser att de rena

beslutsstödsleverantörerna som Cognos och Hyperion/Oracle tar många av de här andra vägen-affärerna. Andra hävdar att det inte är säkert att de är de som har bäst förutsättningar. Niklas Zandelin är en av dem. Han hävdar att det leverantörerna saknar - eller åtminstone inte fokuserar tillräckligt mycket på - är lösningar som ger tillräckligt samlade bilder av verksamheten och omvärlden.

- DE VET ATT de borde arbeta mer på sådana lösningar, men säger i princip att de inte har haft tid att göra det.

**Joss Delissen, cio, Posten:**

– Utvecklingen på hård- och mjukvarusidan gör det möjligt för oss att i ökad omfattning och med större detaljrikedom samla in och analysera data om vår verksamhet. Detta var av ekonomiska och prestandaskäl inte möjligt bara för ett par år sedan. Kraven på information ökar från kunder,

företagsledning och de som dagligen planerar och styr verksamheten. Detta ställer nya och hårdare krav på de lösningar som tillhandahåller stöd för business intelligence. Förändrade krav driver en centralisering av funktioner för rapportering och analys som i sin tur ställer nya krav och förväntningar på verktyg för BI.

**Ingmar Ståhl, it i vården-expert, WM-data:**

– Kravet på öppna jämförelser och utökning av fritt vårdval är en målsättning i regeringens budgetproposition för 2008. Detta innebär att vårdgivarna måste kunna ta fram nyckeltal inom vården så att patienten kan göra jäm-

förelser mellan vårdgivare med avsikt på kvalitet och väntetider. Dessa nyckeltal är i dag inte tillgängliga men oerhört viktiga för patienten. Självklart vill man som patient kunna göra jämförelser mellan vårdgivare för att få den bästa vården och minska väntetiderna för till exempel operationer.



ALLA FÅR VETA. "Business intelligence är ett utmärkt verktyg för att decentralisera beslut", säger Niklas Zandelin, analytiker på Exido. FOTO: PÅR RITTEL

Viktigt bestämma var besluten ska fattas

Informationsöar – föreneder! Det är dags att släppa tekniken och ta ett helhetsgrepp kring företagets business intelligence-verktyg. Fler i företaget behöver rätt information i rätt tid.

HENRIK RÅDMARK cs@idg.se

Business intelligence måste börja leverera intelligens. Eller åtminstone tillräckligt underlag för beslutsfattarna. Det sker inte i tillräckligt hög utsträckning i dag när många företag har låtit enskilda avdelningar inom verksamheten sätta upp sina egna BI-verktyg.

– De kan i och för sig vara bra för att effektivisera processer inom respektive avdelning. Men de ger inte någon helhetsbild och kan inte ligga till grund för exempelvis större anpassningar som en förändring av affärsmodellen, säger analytikern Niklas Zandelin på Exido.

NU ÄR DET DAGS att samla information från alla möjliga håll inom företaget och från omvärlden, och göra den tillgänglig för fler i företaget. Den tekniska utmaningen i samband med detta må vara betydande. Men det finns en större utmaning än så.

– När mer information görs tillgänglig, dels ute i organisationen, dels hos företagsledningen, krävs en sorts omstrukturering i företaget. Det gäller att bestämma sig för vilken sorts beslut som ska fattas i verksamheten och vilka beslut som ska fattas av ledningen.

NIKLAS ZANDELIN pratar om den centraliserade decentraliserade organisationen. En utmaning för företag är

att bestämma var ansvaret för olika delar ska ligga.

– Business intelligence är ett utmärkt verktyg för att decentralisera beslut. Att göra folk ute i verksamheten mer beslutskraftiga. Samtidigt är det så att när informationen från olika avdelningar konsolideras till högsta ledningen innebär det att vi centraliserar en del beslut, säger han.

EN AV DE FRÄMSTA drivkrafterna bakom den här trenden är att företagens processer inte kan bli så mycket effektivare, menar Niklas Zandelin.

– De flesta har använt it för att effektivisera sina processer så mycket det går. Alla har kommit ungefär lika långt och det finns helt enkelt inte så mycket kvar att göra, säger han.

Då återstår att skruva på helheten, själva affärsmodellen. Och för att kunna göra det krävs en tydlig och samlad bild av verksamheten och den verklighet som företaget lever i.

CS PORTALER LOCKAR

Enligt Exido sker tillväxten av business intelligence ute i projekten. Affärsområden eller beslutsfattare inför enklare lösningar för att täcka behoven inom sina områden.

Samtidigt talas det allt mer om att göra beslutsstöden tillgängliga på en övergripande nivå, exempelvis genom portaler. **Efterfrågan** på dessa lösningar är fortfarande låg, men enligt Exido är det nästan 20 procent fler företag som avser att köpa in portallösningar 2008 än i år.

på att göra sina befintliga verktyg ännu nyttigare genom att se och möta hela organisationens behov. FOTO: PERSTORP, LKAB, ASTRAZENECA

göra mer nytta

Exido gör nu en analys av vilka leverantörer som gör vad. Det kan ge en bild av vilka leverantörer som bäst klarar att hänga med i den här andra vågen. Niklas Zandelin hävdar att det kanske inte är de som i dag sysslar med ren business intelligence utan i stället de företag som länge har sysslat med portaler för ledningsinformation.

Ett sådant företag är Strand Interconnect, som nyligen inrättade ett affärsområde för just business intelligence och cpm, corporate performance management.

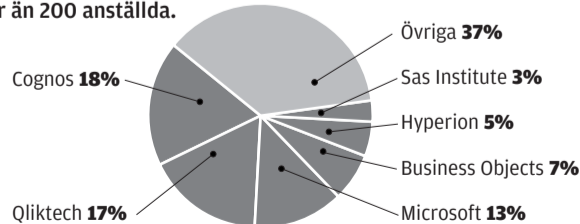
– Vi ser ett stort intresse

för att skapa lättbegripliga portallösningar där business intelligence-information i första hand presenteras som nyckeltal, olika beroende på vilken roll den anställde har, säger Tomas Bovin, försäljningsansvarig på Strand Interconnect.

HAN SER INTE business intelligence-leverantörerna som konkurrenter, även om han medger att de två områdena växer ihop. Strand Interconnect ägnar sig inte åt analysverktyg utan snarare åt presentationsverktyg som är sammankopplade med bakomliggande datalager.

CS Beslutsstödsmarknaden i Sverige

Så stor andel av BI-affärerna har leverantörerna tagit under 2007. Baserad på en undersökning av svenska företag med fler än 200 anställda.



Källa: Radar Group

– Det kommer alltid att finnas behov av tunga analysverktyg för ett fåtal controllers eller affärsutvecklare. Det vi ser nu är att företag

vill få ut information i verksamheten så att de som fattar beslut har bättre underlag och kan agera snabbare, säger Tomas Bovin.

Beslutsstöd öppnade för bättre dialog

Dubbel vinst för Sandvik

Sedan Sandviks affärsenheter började använda beslutsstöd har öppenheten och dialogen inom företaget ökat. Nu finns det sätt att diskutera jämförelsetal utan att avslöja för mycket av affärerna.

KARIN LINDSTRÖM karin.lindstrom@idg.se

It-arkitekten Stefan Wesslegård och Thomas Eriksson, ansvarig för business intelligence på Sandvik System Development, har sett beslutsstöden rullas ut i industrikoncernens olika affärsenheter i flera år. Deras slutsats är att systemen har bidragit till en ökad öppenhet i koncernen.

– Man brukar tala om vikten av att överbygga det semantiska gapet mellan affärssidan och it-sidan så att de talar så att de förstår varandra. Med business intelligence har öppenheten och dialogen kommit in även i andra delar av verksamheten. Controllern för olika affärsom-



MERVÄRDE. Industrikoncernen Sandvik har använt beslutsstödssystem i flera år och märkt fler positiva effekter än bättre koll på siffrorna. FOTO: SANDVIK

råden pratar plötsligt med varandra och börjar utbyta erfarenheter, säger Stefan Wesslegård.

THOMAS ERIKSSON konstaterar att utvecklingen drivs av att beslutsstödet ger en möjlighet att tala med varandra om viktiga saker utan att avslöja för mycket.

– Det finns alltid ett intresse för att jämföra saker. Nu går det att diskutera definitioner av vad som

mäts och skillnaderna mellan att mäta det ena och det andra utan att för den skull avslöja för mycket om sina affärer, säger han.

Det som genereras ur beslutsstödssystemen och som ligger till underlag för ledningen måste hela tiden kontrolleras. I en automatiserad insamling kan data som borde ha rensats ut få ett väldigt genomslag i slutresultatet.

Om datakvaliteten inte är den

rätta tappar användarna förtroendet för systemet. För att komma till rätta med det arbetar Sandvik med något som kallas data stewards, personal som aktivt skannar av systemen i jakt på felkällor och dåliga data.

– De är ett slags kvalitetansvariga som är insatta i hur systemen fungerar och som går igenom dem under en inkörningsperiod som kan vara lång om det behövs, säger Thomas Eriksson.

NÄR STEWARDEN HITTAR felkällor som felaktigt inmatade data ska de åtgärdas så nära källan som möjligt. Ansvaret för att rätta till det ska läggas så långt ut som möjligt hos leverantörerna av data, exempelvis de olika fabriker runt om i världen.

Genom att på så vis arbeta aktivt med kvalitetsarbetet ska inte bara resultaten bli tillförlitligare – tilltron till systemen ökar också vilket skapar en positivt uppgående spiral.

– Till vår glädje har vi fler sådana uppgående spiraler än nedåt-

CS 42 000 ANSTÄLLDA

Sandvik har 42 000 anställda i 130 länder och en omsättning på cirka 72 miljarder kronor. Bland annat tillverkar industrikoncernen verktyg i hårdmetall och snabbstål för metallbearbetning, maskiner och verktyg för bergavverkning, rostfria och höglegerade stål, specialmetaller, motståndsmaterial samt processsystem.

gående där tilltron faller, säger Thomas Eriksson.

– När det blir en sådan uppgående spiral sprider sig intresset och vi får in förslag på fler möjliga tillämpningar och idéer om mer som systemet kan användas till.

FÖR ATT FÅ UPP det intresset för potentialen i de nya verktygen krävs att man tar hjälp av de i verksamheten som är extra intresserade och insatta.

– De är ambassadörerna och är en nyckelgrupp att identifiera när sådana här system rullas ut, säger Stefan Wesslegård.

Och när tilltron ökar sprids också systemen ut i verksamheten och bågser en tydlig trend mot att beslutsstödssystemen nu börjar få fäste även ute i den faktiska produktionen.

– Vi är inte riktigt där ännu, men det är en tydlig trend att systemen även kan ge en snabbare och mer fullständig bild av själva produktionsprocessen vilket innebär att de kan användas även rent operativt, säger Thomas Eriksson.

Den skottsäkra västen för IT-hjälten.

Vissa dagar känns det som om man blir attackerad från alla håll. VD vill ha överblick över hela koncernen, CFO vill ha en avvikelserapport. Samtidigt vill ett halvduzin chefer ha sina speciella rapporter. Och dom vill ha det nu!

Därför behöver du Cognos. Vi är experter på verksamhetsstyrning och har det enda kompletta systemet med allt du behöver på en enda plattform, inklusive rapportering, analys, planering, prognostisering, konsolidering och styrkortshantering. Så att du enkelt kan koppla ihop det ekonomiska och operativa beslutsfattandet. Till skillnad från våra konkurrenter ägnar vi oss bara åt verksamhetsstyrning, så vi vet vad du behöver för att lyckas.

Agera med beslutsamhet. Och läs mer på www.cognos.com/actionhero

Copyright © 2007 Cognos Incorporated. All rights reserved.

COGNOS®

THE NEXT LEVEL OF PERFORMANCE™

Alla vill åt en bit

Huggsexa om en snabbt växande marknad



ILLUSTRATION: KJELL ERIKSSON

Oracle angav tonen genom att köpa Hyperion. SAP svarade med att köpa Business Objects. Enligt analytiker är nu kriget om beslutsstödsmarknaden i full gång.

MARTIN WALLSTRÖM martin.wallstrom@idg.se

Tidigare utkämpades slaget av ett fåtal beslutsstödsleverantörer som Business Objects, Cognos, Hyperion och Sas Institute. Trenden nu är att de stora jättarna SAP, Oracle och Microsoft går in och köper beslutsstödsleverantörerna.

Konsolideringen av marknaden är alltså i full gång. Fusioner har nyligen skett mellan Oracle och Hyperion och mellan SAP, Business Objects, Pilot Software och Outlooksoft. Nu talas det även om att HP ökar samarbetet med Sas Institute och att IBM ska köpa Cognos.

Varför denna hetta? Marknaden för affärsanalyser ökar lavinartat, visar en rapport från Datamonitor. Enligt analysföretaget ökar marknaden från ett värde av fyra miljarder dollar 2006 till det dubbla 2012. Den årliga tillväxten ligger på 12,5 procent.

Tillväxten beror på två faktorer, dels ökningen av data i företagen som kan användas för olika ändamål, dels att dagens beslutsstöd blir allt mer anpassat till olika användares behov.

BUSINESS INTELLIGENCE består av mängder av olika program för insamling, lagring och analys av data. Syftet är ett erbjuda verktyg för att fatta beslut om affärsverksamheten.

Transaktionsvolymerna ökar lavinartat. Samtidigt faller priserna på lagring och verktygen blir enklare att anpassa till olika ändamål, exempelvis inköpare, marknadsförare, säljare och produktions-specialister.

Några sektorer som ligger långt fram är finansiella tjänster, som står för en tredjedel av investeringarna, samt telekom, handel och tillverkning. Även offentlig sektor ökar snabbt.

– Aktiviteter som webbhantering, onlinetransaktioner, smarta kort och transaktioner mellan leverantörer och konsumenter skapar mängder av data som kan lagras och analyseras, säger Vuk Trifkovic, analytiker på Datamonitor.

KONKURRENSEN HANDLAR dels om förmågan att kunna erbjuda bra prediktiva analyser och realtids-system, dels om att kunna anpassa verktygen för olika ändamål.

Dessutom går trenden mot branschanpassning och bättre integration med affärssystem. Stödet blir både mer sofistikerat, i form av avancerade ledningsinstrument och enklare, i form av inbyggda beslutsystem för att hantera återkommande beslut.

– De enda stora gränserna är datastrukturerna för lagring och frågan om datasäkerhet och integritet, säger Vuk Trifkovic.

Han får medhåll av Gartners analytiker Dan Sommer.

ENLIGT GARTNER är marknaden för plattformar för BI är en av de starkaste på hela programmarknaden. Den globala marknaden växte med 15 procent 2006 till 4,6 miljarder dollar för licenser och underhåll.

Marknaden förväntas öka till 5,2 miljarder dollar 2007 och till 7 miljarder dollar 2011. En av de främ-

sta drivkrafterna bakom marknadens snabba utveckling är enligt Dan Sommer att beslutsstödet når betydligt fler användare inom organisationer.

– Detta sträcker sig utöver toppchefer och specialister till ett bredare lager av kunskapsarbetare, säger han.

Dessutom sker allt oftare distributions- och partnernätverket utanför brandväggarna, gentemot kunder, affärspartner och leverantörer. Därmed blir affärerna större.

– Andra drivkrafter är att det kommer allt fler verktyg med bredare användningsområden. Business intelligence handlar numera inte bara om rapportering utan även om styrkort, prediktiva modeller, arbetsflöden, visualisering och sökningar, säger han.

ALLT FLER medelstora företag börjar få upp intresset för analyserna, vilket väntas ge en explosiv tillväxt. Här finns Microsoft, Business Objects, som nyligen köptes av SAP, samt mindre företag som svenska Qliktech som alla försöker hitta nya segment.

– Initiativ som Basel II och Sarbanes-Oxley har också varit avgörande för att driva på företagen att göra informationen mer transparent och tillgänglig, säger Dan Sommer.

Största aktörerna är Business Objects, Sas Institute och Cognos. Efter konsolideringen är de i dagsläget SAP/Business Objects, Oracle/Hyperion, samt Tibco/Spotfire, Cognos och Applix.

LANDSKAPET FÖRÄNDRAS hela tiden. Oberoende aktörer som bara fokuserar på business intelligence har tappat sin självklara dominans och mycket tyder på att det blir

fler sammanslagningar, säger Dan Sommer.

– Helt klart är att Microsoft, SAP och Oracle har flyttat fram sina positioner. Det kan gå snabbt när bollen är i rullning. Om man tittar på den besläktade marknaden för cpm, corporate performance management, har ett tiotal oberoende aktörer blivit uppköpta under det senaste året, säger han.

ENDAÅT TVÅ OBEROENDE cpm-företag med mjukvaruintäkter på över 10 miljoner dollar återstår.

– Nu finns det ett antal externa aktörer som nog ivrigt följer vad som pågår. Som några exempel kan nämnas HP, IBM och Teradata, säger Dan Sommer.

Analitikern Andreas Bitterer, håller med:

– Vi har länge pratat om en pågående konsolidering på marknaden och den kommer att fortsätta. När det finns ett fåtal leverantörer kvar ökar intresset för dem, säger han.

Den största oberoende börsnoterade beslutsstödsleverantören är nu Cognos, men det finns ett stort antal andra leverantörer, däribland Sas Institute och Micro Strategy.

– Det vi kommer att se är att etablerade leverantörer som Oracle, SAP och Microsoft fortsätter att köpa leverantörer, samtidigt som IBM och HP också kan tänkas delta i huggsexan, säger Andreas Bitterer.

AFFÄRSSYSTEMSANALYTIKERN Sören Janstål är övertygad om att uppköpstrenden fortsätter:

– Den svarar mot ett behov hos kunderna av att kunna köpa allt från en leverantör och få standardiserade system. Hellre en stor leverantör som kan leverera standard än många leverantörer med egen teknik, säger han.

– Men de stora leverantörerna kommer aldrig att kunna leverera allt. Det finns för många olika behov hos skilda kunder för att de ska täcka in alla segment på marknaden. Utrymme för mindre leverantörer kommer alltid att finnas, säger Sören Janstål.

CS MÅNGA FUSIONER

Enligt analysföretaget Gartner tar "megaleverantörerna" Oracle, SAP och Microsoft minst en tredjedel av den globala marknaden fram till 2010. De har i dag 20 procent.

Tidigare har flera stora fusioner skett på beslutsstöd. Oracle har köpt marknadsledaren Hyperion och kanadensiska beslutsstödsjätten Cognos har köpt Applix. Nyligen kontrade SAP med att köpa Business Objects, efter att tidigare har köpt Outlooksoft och Pilot Software. Tidigare har Business Objects köpt bland annat Cartesis och ALG Software. Ett annat exempel är att svenska programföretaget Spotfire nyligen köptes i ett miljardbud från amerikanska Tibco.

En liknande utveckling har skett inom affärssystem, där Microsoft, Oracle och SAP har köpt ett antal leverantörer. Det talas även om att såväl HP som IBM och andra systemleverantörer vill etablera sig inom beslutsstöd. Kvar i dagsläget som stora oberoende beslutsstödsleverantörer är Sas Institute, Cognos och Micro Strategy.

På kort sikt kan konsolideringen innebära nedlagda produktlinjer och en minskad valfrihet. Fördelarna är mer standard och ett mer integrerat beslutsstöd.

Stockholmarnas vårdval underlättas

Patienterna kan snart se kölängder och kvalitetsresultat

Sedan ett år arbetar Stockholms läns landsting med ett system där olika vårdgivare kan jämföras enligt en mängd parametrar. Snart ska stockholmarna kunna se på webben var det är kortast kö eller var de blir bäst bemötta.

KARIN LINDSTRÖM karin.lindstrom@idg.se

Patienternas rätt att själva välja vårdgivare ställer höga krav på en ökad insyn och information. För att kunna välja måste det finnas möjlighet att jämföra saker som kötider, bemötande och tillgänglighet på telefon.

Nu är det snart dags för Stockholms läns landsting att bli först i Sverige med att presentera jämförelser mellan olika vårdenheter på nätet så att patienterna kan ta del av den och ha den som grund för sitt vårdval.

Uppgifterna ligger i en databas där användare, beställare, vårdleverantörer och politiker kan komma åt olika delar av informationen via webben beroende på sin behörighet. I databasen ligger sådant som patientenkäter om bemötande, telefontillgänglighetsmätningar, mönster för hur patienter listar sig och kostnader för utförd vård.

Informationen kan användas till att göra olika analyser på var kraftanställningar måste göras för att höja kvaliteten på enskilda vårdmottagningar eller att ranka leverantörerna totalt eller ur olika delar.

SJÄLVA BUSINESS INTELLIGENCE-systemet tog mellan två och tre månader att utveckla och det används skarpt inom beställarorganisationen sedan i januari. Det stora arbetet gjordes innan dess – för att få ut rätt uppgifter måste också rätt saker matas in.

– Den största delen av arbetet ligger i att utveckla relevanta nyckeltal och se till att alla får tillgång till dem, säger Heléne Spjuth, analytiker och uppföljningsansvarig på Stockholms läns landsting.

– Vi sluter sjukvårdsavtal för 36 miljarder varje år, med sjukhus, vårdcentraler, psykiatri, geriatrik, privatläkare och så vidare. Sedan lång tid tillbaka har vi också följt upp vården, till en början mer kvantitativt – hur mycket vård fick vi ute per skattekrona. Men sedan ett antal år har kvaliteten också kommit in i bilden.

SOM ETT FÖRSTA STEG skapades därför en leverantörsuppföljningsmodell med fem uppföljningsperspektiv: behov, kvalitet, prestationer, kostnader och effekter. Under var och en av parametrarna finns ett antal olika aspekter.

– När vi går till våra leverantörer, exempelvis olika vårdcentraler, är det oerhört viktigt att vi kan ge en helhetsbild där alla aspekter är med. Annars kan leverantören hänvisa till förhållanden som vi inte mätt, säger hon.

– Om vi exempelvis pekar på att en vårdcentral ligger illa till när det gäller kvaliteten i vården och vårdcentralen



PÅ WEBBEN. Det nya beslutsstöds-systemet ska inte bara användas för interna jämförelser. Före årets slut ska allmänheten få del av vissa uppgifter på webben, berättar Anne-Maj Berggren projektledare för beslutsstöds-systemet och Heléne Spjuth, idémakaren och samordnaren för arbetet.

FOTO: SARA AXELSSON

säger att det beror på att behoven hos deras patienter är större än hos andra kan vi titta hur det ser ut där också, våra jämförelsetal täcker in det.

EFTER ATT HA SKAPAT MODELLEN var nästa steg att se till att de nyckeltal som matas in är kvalitetssäkrade, att mätmetoderna är accepterade och att enheterna är jämförbara. Inte minst från läkarhåll ställs höga krav just på vetenskapligheten i mätmetoderna.

– När det gäller exempelvis att mäta om telefonsamtal besvaras inom rimlig tid har vi lämnat en gammal modell som många landsting fortfarande tillämpar där vi ringde runt i fyra veckor på hösten och fyra på våren. Resultaten ifrågasattes eftersom en del skylldes dåliga resultat på extra hög belastning eller sjukdom bland personalen. En del fuskade också och tog in extrapersonal den perioden. Nu ringer vi runt till alla en gång varje dag vid olika tidpunkter så vi får väldigt exakta värden, säger Heléne Spjuth.

En annan del av arbetet har varit att

delat upp olika vårdgivares verksamhet så att de går att jämföra, exempelvis kan en vårdcentral ha både husläkare och mödravårdcentral, medan en annan bara har husläkare. Då ska inte hela vårdcentralerna jämföras utan husläkarverksamheten ska mätas med husläkarverksamheten.

– När det gäller vårdcentralerna har vi kommit väldigt långt, men när det gäller sjukhusen arbetar vi för fullt med att få fram jämförbara enheter – som det är i dag jämförs helt olika typer av sjukhus, säger Heléne Spjuth.

SAMTIDIGT KONSTATERAR HON att Stockholm har kommit väldigt långt i det här arbetet inte bara i Sverige utan i hela världen. Det gör att landstinget ligger bra i takt med de krav som nu ställs på vården dels när det gäller att presentera så kallade öppna jämförelser som en grund för vårdval, dels för att vårdgivare ska tvingas klara vissa krav för att få bedriva sin verksamhet.

– Med de här systemen kan vi hålla ett öga på att de klarar de kraven, annars

kan de bli av med sin auktorisation, konstaterar Heléne Spjuth.

Men det handlar inte bara om en ökad öppenhet utan också om att vårdleverantörerna för första gången kan mäta sig med varandra.

– De har aldrig tidigare kunnat jämföra sina resultat med andras. Vi har haft utbildningsinsatser där runt 300 vårdleverantörer deltog och ett 100-tal härifrån beställarsidan. Nu vet jag att många vårdcentraler använder systemet till att följa upp sin verksamhet, se var det behöver förbättras. Dessutom kan man ju se vilka vårdcentraler som är bättre än den egna och kontakta dem för att se hur de jobbar för att få så bra resultat.

CS 36 MILJARDER TILL VÅRDEN

Totalt delar 3 000 leverantörer på 36 sjukvårdsmiljarder i Stockholms läns landsting. Varje år registreras mellan 15 och 18 miljoner "vårdhändelser" – exempelvis läkarbesök, utskrivna recept eller telefonrådgivning.

”Styrelsen måste vara med”

Att bolaget har rätt information i rätt tid är en styrelsefråga. Den behöver inte ha tekniska detaljkunskaper men den bör känna till att det finns BI-system, ställa krav och inte lämna allt till cio:n, anser Stephan Carlquist, vd på Xyntéo.

KARIN LINDSTRÖM karin.lindstrom@idg.se

Business intelligence är en genväg för att få fram exakt den information som ledningen behöver och vill ha, konstaterar Stephan Carlquist, tidigare cio på Electrolux och nu vd på det Londonbaserade ledarkunskapsföretaget Xyntéo.

– De flesta företag har en mängd system, men med BI kan man plocka den information som behövs från olika källor, säger han.

En annan viktig effekt när man inför business intelligence är att det får ledningen att fundera över vilken information som är viktig snarare än vilken teknik som ska användas. Stephan Carlquist framhåller att business intelligence inte är en teknisk fråga som man kan lämna till cio:nden är nära förknippad med affärerna. Därför ska den även ligga på styrelsens bord eftersom det handlar om managementinformation, konstaterar han.

– MÅNGA STYRELSE ANSER att BI är för tekniskt och förstår inte vad det handlar om. Samtidigt kan de diskutera affärssystem som är betydligt mer komplexa, och kostnadskrävande. Vad de inte för-

står är att genom att skapa genvägar för informationen kan de få sina it-projekt att bli minst hälften så dyra och genomföras på halva tiden.

STEPHAN CARLQUIST TYCKER att styrelserna ofta förlitar sig för mycket på cio:erna. De inser inte att när den tekniska sidan styr inriktas arbetet ofta på applikationer i stället för att fokusera på att skapa bästa möjliga beslutsflöde för information genom mindre komplexa lösningar som business intelligence.

– Affärssystem styr ofta vilken information du får – men med BI är det du själv som bestämmer vilken information du ska få. Det här är viktigt att styrelsen och ledningen förstår. Grundfrågan är hur bolaget ska få rätt information i rätt tid på ett administrativt enkelt sätt och utan att sätta 40 personer på att få fram det ad hoc, säger han.

– Överhuvudtaget måste styrelserna lära sig att fråga om hur det går för olika it-projekt eftersom de påverkar affärprocesserna.

Det behövs någon i varje styrelse som kan ställa de rätta frågorna, men det behöver inte vara en teknisk specialist anser Stephan Carlquist.

– Okunskap och osäkerhet gör att många drar sig för att diskutera de här frågorna.

Samtidigt kan en duktig cio förena tekniksidan med affärssidan genom att kunna se vad som behövs för affärerna och sedan kunna översätta det för teknikerna, framhåller han.

Möjligheten att få fram information



VILL BYTA NAMN. Stephan Carlquist efterlyser ett nytt namn för business intelligence som skulle göra det enklare för affärssidan att förstå vad det handlar om.

FOTO: PÅR RITTSSEL

snabbt och få den transparent är oerhört viktigt poängterar han.

– Det är inte bara kostnadseffektivt det är också en konkurrensfördel att ha tillgång till och analysera information som konkurrenterna inte får fram lika snabbt. Om bara företagets affärsdel förstår de här möjligheterna så huggar den.

Stephan Carlquist konstaterar att de amerikanska revisionsreglerna, Sarbanes Oxley, som ställer höga krav på information och transparens, är en drivkraft för business intelligence. De

svenska bolag som är noterade i USA behöver verktygen för att leva upp till reglerna.

– Det är ju också stor skillnad på styrelsens inställning och kunskap om frågorna beroende på vilken sektor företaget finns inom. Bank- och finanssektorn eller resesektorn har ju it som en direkt kärnverksamhet så de måste ha den kunskapen. Men den svenska basindustrin generellt har av naturliga skäl inte samma kompetens och här tror Stephan Carlquist att det finns en möjlighet att öka kompetensen.

CS VÄRLDSVAN

Stephan Carlquist är vd på det Londonbaserade företaget Xyntéo som hjälper ägare och företagsledare i internationella koncerner att omvandla sina verksamheter genom ”inspiration, kollaboration och acceleration”. Han har tidigare varit cio på Electrolux. Efter 20 år utomlands – i USA, Schweiz och Storbritannien – bor han numera i Skåne.



LAWSON™

Lawson Business Intelligence ger svar på viktiga frågor

Besök oss gärna på www.lawson.com/bi

Simpler Is Better



Key-note speaker
Jan Lindvall, universitetslektor,
Uppsala universitet



BUSINESS INTELLIGENCE

- rätt BI-lösning på rätt plats

- 1 intervju
- 4 praktikfall
- 1 Key-note speaker
- 1 paneldebatt

14/11 | STOCKHOLM



Välkommen till ett seminarium om hur du lyckas få rätt lösning på rätt plats: planering, budget, prognoser, uppföljning, analys, nyckeltal, ledningsinformation och detaljerade rapporter.

Computer Sweden med partners bjuder in dig som arbetar med företagets beslutsstöd till en dag fylld av erfarenheter, möjligheter, lyssna till experter och ta del av praktikfall.

PROGRAM OCH ANMÄLAN: computersweden.se/seminars

ComputerSweden

Seminarier för dig. Utvalt och paketerat av oss.

HUVUDPARTNERS:

Microsoft

COGNOS
THE NEXT LEVEL
OF PERFORMANCE™

LAWSON™

guide

BUSINESSVISION

UTSTÄLLNINGSPARTNER:

MicroStrategy
Best In Business Intelligence™

Låt affärsbehovet styra teknikvalet

Att installera beslutsstöd handlar om att uppnå affärsfördelar, inget annat. Därför måste man börja i rätt ände och först bestämma vad systemen ska användas till. Sedan kan välja teknik som ska installeras.

MARTIN WALLSTRÖM martin.wallstrom@idg.se

Affärsanalyser är högsta prioritet. Många företag som tidigare har investerat i affärssystem satsar på beslutsstöd för att få ut ett värde av sina system. Det är bara genom den konkreta affärsnyttan som beslutsstödet skapar som tekniken kan räknas hem. Tyvärr gör många misstaget att först titta på tekniken och därefter på vad den kan användas till.

OFTA ÄRS SCENARIOT att vd:n vill ha fler rapporter för att få bättre koll på hur företaget ska styras. It-avdelningen investerar i nya informationslager, datatvätt och rapportverktyg, men får ändå hela tiden frågan om det inte går att göra systemet bättre, eftersom rapporterna inte är de som användarna efterlyser.

– Detta har lett till att beslutsstöd har fått stämpeln att vara kostsamt och

komplikerat, säger Boris Evelson, som är analytiker på Forrester Research.

I stället har många företag tagit genvägen och installerat enklare styrkort, som ofta ger enkla nyckeltal, men inte hela sanningen.

– Problemet är att det kan leda till en falsk trygghet eftersom alla bra styrkort kräver samma hårda grundjobb inom rapporter, analyser och integration, säger Boris Evelson.

HITTILLS HAR FÅ FÖRETAG lyckats räkna hem sina beslutsstödssystem. I alla fall de som införs på strategisk nivå. Det beror på att det är svårt att avgöra orsakssambandet mellan ökat affärsvärde – sänkta kostnader, högre kvalitet och ökade intäkter – och tekniken.

– Att många system är svåra att räkna hem beror på olika synsätt. För it-avdelningen betyder det rapporter, frågeverktyg, multidimensionella analyser, olap och datautvinning. En slutanvändare ser bara till det som stöder deras beslutsfattande. Genom att it-avdelningen ser beslutsstöd som en uppsättning tekniker, missar man poängen och bygger mer komplexa system, som inte löser slutanvändarens behov, säger IDCs analytiker Dan Vesset.

Det som krävs är bättre förståelse för underliggande data- och affärskrav.

Att man aldrig börjar med ett informationslager eller beslutsverktyg, utan en affärsfrågeställning.

ENLIGT SCOTT SOGNEFEST, partner på Deloitte Consultings konsultenhet för beslutsstöd, finns en vanlig uppfattning att man kan installera beslutsstödsystemen ovanpå tidigare insamlade data. Det är en dyr och bristfällig metod, anser han.

– Du kan inte bygga en fabrik och sedan bestämma vilka produkter du vill tillverka när fabriken är byggd. Men det är vad företag ofta gör när de ska installera beslutsstöd, säger han.

När man väl har uttrönt vad man vill uppnå börjar arbetet med att bygga ett informationslager, samla in data och att se till att mängder av system levererar rätt information.

Frågorna om datakvalitet och integritet är avgörande. Därför krävs att man sätter upp en plan för att få fram rätt data, utser personer som har ansvaret för det, samt att det finns en modell för att styra och följa upp hur det ska gå till.



ILLUSTRATION: KJELL ERIKSSON

CS ÅTTA TIPS FÖR ATT FÅ UT MER AV BI

1. Jämka ihop affärskrav med tekniska möjligheter.
2. Se över hela företagets arkitektur och programportfölj.
3. Se till att arbetssätt och affärsprocesser är integrerade.
4. Välj inte första bästa verktyg. Ha tydliga kriterier för valet och se till att förhandla fram bra kontrakt.
5. Skapa användargrupper och en policy för användningen.
6. Utse en projektgrupp som både hanterar affärs- och it-aspekter och som innehåller folk från båda lägren.
7. Arbeta med ett kompetenscenter som tar ansvar för både tekniken och att systemet införs på rätt sätt.
8. Utbildning och förankring är avgörande.

ANNONS

Business Intelligence - landskapet förändras

Traditionellt sett har Business Intelligence (BI) varit något som används högt uppe i organisationernas hierarki. Idag finns det en stark efterfrågan på BI-lösningar som ger alla typer av beslutsfattare tillgång till relevant information, oavsett nivå i organisationen.

– Samtidigt har Microsoft under ett antal år förändrat kostnadsbilden för BI-produkter vilket möjliggör att fler kan ta del av lösningarna. Det gör att vi idag kan leverera mer till fler för mindre, säger Johan Lövh, vd på Business Vision – ett expansivt företag som hjälper stora och medelstora företag med lösningar inom Business Intelligence.

Varje dag samlar företag in och sammanställer enorma mängder data för att kunna fatta en mängd beslut som ofta är avgörande för framtida lönsamhet och utveckling. Problemet är att det tar tid och kostar pengar att manuellt hantera all information som genereras.

– Lösningen är att implementera ett BI-system i organisationen, anser Johan Lövh.

Hjälper företag att fatta rätt beslut snabbare

En BI-lösning är ett automatiserat system som samlar in och konsoliderar data för att bland annat snabba på och höja kvaliteten i ett företags beslutsprocesser.

– I ett företag fattar man många viktiga beslut varje dag. Hur bra besluten blir bygger på vilken kvalitet på informationen som besluts-

fattaren har tillgång till. Med en skräddarsydd BI-lösning får man enkelt tillgång till relevant information för att fatta väl underbyggda beslut, säger Johan Lövh.

BI-system används också med fördel för att genomföra framtidsprognoser och därmed skapa underlag för långsiktiga strategier inom företaget.

Kombinerar bred kompetens med djup branschkunskap

Business Vision är resultatet av en sammanslagning av företagen Business Vision och Info Vision. Genom fusionen har företaget samlat bred kompetens inom BI och djup kunskap om tillämpning i olika branscher, under ett och samma tak.

– Vi är idag leverantör till en av Sveriges största BI-installationer på TeliaSonera. Lösningen sammanställer information från mer än 350

olika källor och förser över 5000 beslutsfattare med rapporter och prognosunderlag.

– För fastighetsbranschen har vi utvecklat Beslutsstöd Fastigheter (BSF) som är en branschanpassad lösning. Unik branschanpassning inom BI är något som vi idag är ensamma om i Sverige, berättar Johan Lövh.

Gedigen erfarenhet av Microsofts plattform

Till skillnad från andra företag har Business Vision gjort valet att enbart använda sig av Microsofts plattform för BI-system.

– En stor fördel för våra kunder är att licensen för Microsofts plattform innebär en avsevärt lägre kostnad jämfört med andra licenser. Dessutom använder de ett gränssnitt som de flesta känner igen och kan använda, vilket gör inlärningsproc-



– Med en skräddarsydd BI-lösning får beslutsfattaren enkelt tillgång till relevant information för att fatta väl underbyggda beslut, säger Johan Lövh, vd på Business Vision.

essen snabb och smidig.

Business Vision har gedigen erfarenhet av att använda sig av Microsofts plattform när de utvecklar BI-lösningar.

– Vi har 35 konsulter som arbetar med plattformen varje dag och vi har byggt lösningar på den sedan 1995, avslutar Johan Lövh.

Business Intelligence

- Business Vision hjälper företag att bli bättre beslutsfattare genom produkter och tjänster som omvandlar data till värdefull information.
- Alla Business Visions medarbetare är erfarna och välutbildade med gedigen kunskap om lednings- och affärsinformationssystem. Vi har arbetat med Business Intelligence sedan 1995.
- Vi vänder oss i första hand till stora och medelstora organisationer. TeliaSonera, ABB, Seco Tools och Banverket är exempel på några av våra kunder.

BUSINESSVISION

Beslutsstöd **till alla!**

Beslutsstöd har tidigare varit dyrt, svårt och för några få. Men med Business Intelligence från Microsoft är det både möjligt att sprida beslutsstöd i hela organisationen och sänka IT-kostnaderna! Nu kan du och dina kollegor använda välkända verktyg som Excel – på ett helt nytt sätt – för att göra budgetering, planering och avancerad analys. Det blir beslutsstöd på era villkor, helt enkelt.

Låter det intressant? Besök Computer Swedens seminarium om Business Intelligence på Berns den 14 november, lyssna till oss och besök vår monter, så berättar vi mer.

Du kan även läsa mer på www.microsoft.se/bi

