



# Standardiserer samhandlingen

**NY STRATEGI:** Symfoni Software vil kjøpe IT-løsningen din og tilbyr deg til gjengjeld en komplett samhandlingsløsning som kommuniserer med de fleste plattformer. Bjørn Jarl (t.v.) og Trond-Are Utle.

FOTO: FINANSAVISEN

**PROGRAMVARE:** Symfoni Software vil kjøpe tilbake kundenes IT-løsninger for deretter å leie den ut til de samme kundene. Samtidig beveger de seg bort fra Notes-integrasjon.

HELENE MO  
HELENE.MO@FINANSAVISEN.NO

– Vi har tenkt på det lenge, hvordan vi ikke lenger skal være avhengige av Notes og Domino, sier Bjørn Jarl, konsernsjef i Symfoni Software.

– Til nå har vi forholdt oss til et nordisk marked med omtrent 500.000 Notes-brukere, men allerede i fjor var hele 15 prosent av kundene våre knyttet opp mot en annen plattform og vi bestemte oss for å gå ut mot alle markeder, uavhengig av teknologi.

## En åpnere verden

Ifølge Jarl sitter de fleste selskaper nå med en blanding av systemer fra ulike leverandører. Salgsløsningen kommer kanskje fra Oracle mens de ellers bruker Microsofts Outlook og har et intranett basert på SharePoint Server. Ofte er slike selskaper preget av dårlig samhandling systemene imellom.

– Det skal ikke være nødvendig med en «rip and replace» for å få optimal utnyttelse av IT-løsningen. Vårt budskap er heller ikke at vi

nå slutter med Notes, men det skal ikke lenger være et krav for å kjøpe løsninger fra oss, skyter Trond-Are Utle, leder for Symfonis norske virksomhet, inn.

**Ifølge Utle er dette en tankegang som i stadig større grad preger bransjen, også gigantene som Microsoft og IBM.**

– IBM har funnet ut at de må forholde seg til Microsoft, som tross alt er markedsleder innen kontorprogramvare. Det har blitt en mye åpnere verden og økonomisystemet

man har valgt bør ikke diktere den webløsningen man skal kjøpe inn til neste år, sier han.

– Vi er nå veldig gira på å gå «independent». Vår server kan snakke med alle andre klienter og databaser. Vi bruker det kunden har fra før og drar det opp i et nytt lag ved hjelp av en SOA-light-tankegang.

## Kansellert eller utsatt

– Vi har nå startet med en såkalt lease and release-strategi som går ut på å at vi først kjøper kundens løsning av dem mot at de inngår en femårig leiekontrakt med oss. Deretter bytter vi ut komponentene med standardløsninger etter hvert, sier Jarl.

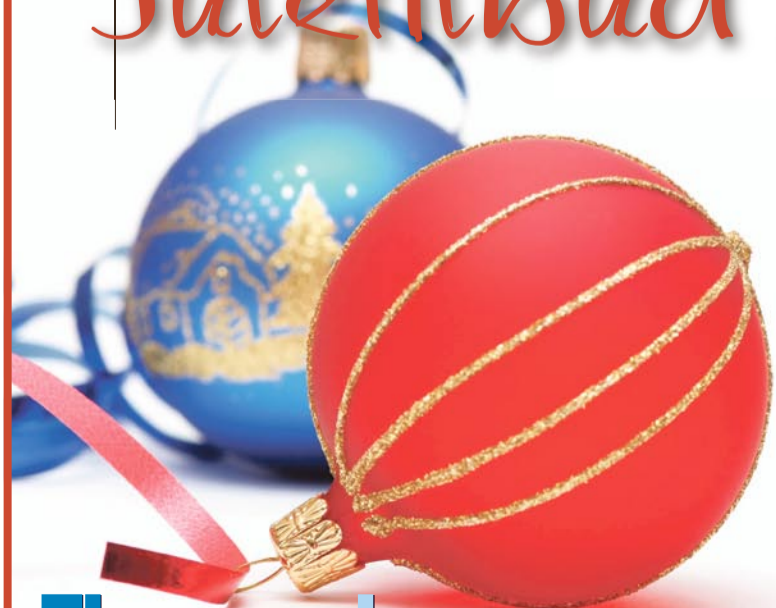
Han er overbevist om at den

siste tidens finanskriser har ført til at det i mange bedrifter ligger planer om IT- og samhandlingsinvesteringer som nå er kansellert, i beste fall utsatt på ubestemt tid. Det er disse selskapene Symfoni går etter nå.

– Vi kjøper deres løsning for 500.000 kroner, disse kan de så skrive av på balansen sin. At selskapene i tillegg får en ny, oppdatert og ikke minst standardisert løsning er også med på å effektivisere og vil føre til innsparinger. Skreddersøm er nemlig forferdelig dyrt, sier han.

**Ifølge Jarl har Symfoni allerede fått en kunde til det nye konseptet sitt, og han planlegger komponentlanseringer fortløpende gjennom den neste to årene.**

## Juletilbud på annonsering



Tema julegavetips **13. desember**  
Stor juleutgave **24. desember**  
og nyttårsutgave **31. desember!**

Fra 13. desember til 13. januar får du **4** annonser for prisen av **2**.