



Blackberry i ny version

Direktørernes håndholdte mobile yndling – BlackBerry – fra den canadiske mobilproducent Research In Motion kommer til foråret med en ny opdateret version – BlackBerry OS 4.5 – hvor der er installeret helt nye funktioner. Det bliver nu muligt at se e-mail i den originale formatering og at søge beskeder – selv hvis de allerede er slettet. Samtidig vil man kunne se og redigere Microsoft Office word-dokumenter, powerpoint-dokumenter og excel-ark. Dertil kommer en funktion, hvor man kan tjekke kollegernes kalender og se, om de er ledige til at holde møde. Til glæde for IT-cheferne er den nye BlackBerry også udstyret med nye webbaserede applikationer, der styrker sikkerheden. ers

E-auktionshandel sparer milliarder

Købere på den elektroniske auktionshandelside Ebay sparer milliarder af dollar hvert år, viser en ny undersøgelse, som sætter tal på besparelserne. Undersøgelsen beregner det, som økonomer kalder »consumer surplus«, dvs. den pris, som auktionsdeltagerne er villige til at betale, og den pris, som de rent faktisk i den sidste ende kom til at betale. På den måde har to statistikere på University of Maryland University of Maryland Robert H. Smith School of Business regnet sig frem til, at køberne i 2003 sparede 7 mia. dollar på Ebay. Ved brug af den samme metode bliver besparelsen i 2004 på 8,4 mia. dollar, og tilsvarende vil besparelsen i 2007 blive 19 mia. dollar, hvis man laver en lineær fremskrivning af data-materialet. Undersøgelsesresultatet vil blive offentliggjort i en rapport med titlen »Consumer Surplus in Online Auctions« i tidsskriftet Journal of Information Systems Research. ers

Ny ejendomssøgetjeneste

Salg af ejendom via nettet er en stor ting – med www.robinhus.dk som pioneren i Danmark. I USA er der netop lanceret en ny hjemmeside, Roost, med hussalg som speciale. Forretningsmodellen er lidt anderledes end det normale, da hjemmesiden ikke finansieres ved annoncer, men kun fungerer som søgetjeneste, hvor potentielle huskøbere kan søge ønskehuset ud fra forskellige kriterier – pris, skoler, naboer m.m. Derefter dirigeres den interesserede køber over til en ejendomsmægler, hvor et hus efter de søgte kriterier er til salg. Denne trafik betaler mægleren så Roost for, idet søgetjenesten samtidig får penge for at etablere hjemmesider for mæglerne. ers

Betal bussen med mobilen

Teleselskabet TDC startede i sidste uge en ny æra for, hvad mobiltelefonen kan bruges til. Det sker med et pilotprojektet »SMS-billetten«, der gennemføres i samarbejde med Fynbus, og som giver de fynske buspassagerer mulighed for at komme med bussen ved hjælp af deres mobiltelefon. Pilotprojektet skal køre i et år, hvor det i følge direktør i TDV Mobil Anders B. Christjansen skal indhente nye erfaringer på området for betalinger via mobilen.

»I dag er en mobiltelefon meget andet end noget, man taler i. Den er blevet et mobilt indholdssupermarked, hvor man både kan købe musik, spil og se video eller tv. Sammen med Fynbus tager vi nu det næste skridt i denne udvikling,« siger Anders B. Christjansen. ers

Danske virksomheder, der griber forberedelserne professionelt an, kan vinde på den globaliserede kampplads



AF NILS KIERKEGAARD
direktør, TBK Consult

Den globale verden skaber nye og bedre muligheder for danske innovative softwarevirksomheder. Generelt er virksomhederne dygtige til udvikling, men det kniber med evnen til at udbrede produkterne internationalt. Desværre står kun få til at vinde medaljer!

Globaliseringen tordner derudad. For softwareindustrien er det gået ekstra stærkt. Vi kender alle historierne om virksomheder, der næsten som lyn

fra en klar himmel kommer på markedet med en ny idé, for få år efter at have revolutioneret verden. Et guldæg er blevet skabt, som andre køber for astronomiske beløb. Alt for få danske softwarevirksomheder evner desværre at få international succes. Hvad er baggrunden for de manglende resultater?

Vil vi vinde OL guld?

I sportens verden er der ingen tvivl om, hvad der skal til for at komme øverst på skammelen og få guldmedaljen om halsen. De sportsfolk, som sendes af sted til OL i Beijing til august, har slidt og slæbt i årevis. De har trænet time efter time, de har lagt planer, de har sat sig stadig højere mål, de er blevet coachet, konkurrenterne er blevet analyseret, træningsmetoder er blevet nyudviklet, uger er tilbragt i træningslejre. Kort sagt, der er blevet slidt og slæbt. Og altid struktureret og målrettet. Når OL starter, og dagen oprinder, hvor al energien skal brændes af, er en guldmedalje primært udtryk for kvaliteten og indsatsen af års forberedelse.

Er man en dansk softwarevirksomhed med god succes på

det danske marked, rækker ambitionerne og potentialet måske til mere. Rigtig mange danske softwarevirksomheder har produktmæssigt internationalt potentiale, og beslutningen om at »gå efter guld« er absolut realistisk. Men ambitioner og potentiale er ikke tilstrækkeligt.

Når vi går internationalt, er vi på udebane. Publikum bakker os ikke op, vores konkurrenter er skrappe (og større), spillet foregår på en anden måde, og vi har svært ved at kommunikere med de andre på banen. Og ofte er der andre spilleregler. Har vi ikke forberedt os ordentligt, ryger vi ud i første runde.

International liga

Hvorfor tror de fleste danske softwarevirksomheder, at man uden videre kan rykke op fra den danske til den internationale liga? Uden tilstrækkelig træning. Uden en gennemtænkt plan. Uden en træner. Uden viden og erfaring i det man kaster sig ud i. Sporene viser desværre også, at størsteparten af dem, der forsøger sig, må grueligt meget igennem. Ambitionerne bliver ikke indfriet, mange års indtjening sættes over styr,



Sådan vinder vi OL-guld i softw



areudvikling

og resultatet kan blive, at man endog må dreje nøglen om.

Har man internationalt potentiale og ambitioner, så må idéen følges professionelt. I sportens verden kan man ikke købe sig til OL-guld. Kapitaltilførsel er da heller ikke hemmeligheden bag realiseringen af internationale ambitioner. Hvis virksomheden ikke er internationaliserings-parat, så skaber tilførsel af kapital blot flere og større problemer.

Når vi skal gå internationalt, er det primært hjerneceller og hårdt slid, der er råstoffet. Først må vi have styr på den igangværende forretning, så må vi lægge en plan for internationaliseringen og dernæst målbevidst føre den ud i livet. Hvis man vil have en af podiepladserne, så er her nogle gode råd.

Fire gode råd

Det første råd er, at man skal være 100 pct. ærlig over for sig selv. Erkende hvad der er virksomhedens sande identitet. Man snyder sig selv, hvis man prøver at få virksomheden til at stå for noget, den ikke er. Det drejer sig ikke om smarte slogans, men om hvad der er virk-

somhedens basale evner og formåen i værdiskabelsen over for kunderne. Det, der kommer til udtryk som den adfærd, virksomheden udviser i dagligdagen. En adfærd, som skal kunne skaleres til at deltage i det internationale game.

Det andet råd er, at man virkelig forstår, hvilken værdi ens løsning skaber for kunderne, og hvilke præcise behov der tilgodeses. Det er længe siden, kunderne har foretaget indkøb af ny teknologi, bare fordi den er ny. Kundernes investeringer er baseret på sund økonomi og med fokus på at skabe værdi for deres forretning. Har vi virkelig styr på vores såkaldte customer value proposition og kan vi dokumentere resultaterne gennem solide referencekunder, er vi nået langt.

Det tredje råd er, at vurderingen af, hvor parate vi er til internationalisering, skal omfatte såvel organisatoriske, teknologiske som markeds-mæssige forhold. Der skal foretages markedsanalyser om efterspørgsel, konkurrencesituation og ikke mindst tilvejebringes input om købs adfærd fra potentielle udenlandske kunder og samarbejdspartnere. Det er dem,

der kan give svar på om vores løsning internationalt »holder vand«.

Handlingsplan

Når alle forberedelser er gennemført, og der er valgt en »go to market«-strategi, skal vi lægge en handlingsplan, der sikrer fokus, effektivitet og dynamik fra »første løjt«. Og her kommer det fjerde råd: Test, test og test. Prøv koncepterne af i det små, inden der kastes store summer i opbygning af organisation og markedsføring. Det er både sjovere og nemmere at geare op, når det går efter planen, end at geare ned, fordi man ikke kan indfri forventningerne.

Det er alt for dyrt og for risikabelt, hvis vi ikke er godt nok rustet. Softwarevirksomheder, der griber forberedelserne professionelt an, er dem, der overlever i den globaliserede verden og som i tilfald kan høste frugterne af de slidsomme forberedelser.

Lad de dygtige og velforberejdede sportsfolk, vi sender til OL i Beijing, være vores inspiration til at få udlevet internationaliseringsambitionerne.

Slut med store IT-frustrationer på hospitalerne



AF CLAUS LARSEN
Forretningsansvarlig, Siemens IT, Solutions and Services

Et kludetæppe af programmer betyder masser af spildtid i sundhedsvæsenet. Alene at logge på betyder, at læger må vente i op til 45 minutter dagligt – hvilket svarer til 200 timer på et år.

Efter sammenlægningen af amterne står de danske sygehuse i dag med store udfordringer inden for sundheds-IT. Mens IT-afdelingerne arbejder på højtryk for at harmonisere IT på tværs af regionen, kan de ansatte fortsætte kampen mod de flere hundreder applikationer på sygehusenes computere.

Et nyligt eksempel har vist, at en afdelingslæge på stuegang bruger fem-seks forskellige applikationer, der alle kræver et separat log-in. Og nogle af applikationerne er så langsommelige, at det tager op til 10 minutter at få adgang til dem – hvis ikke man bliver koblet af inden, fordi man er inaktiv. Resultatet er, at personalet på landets sygehuse spilder urimeeligt meget tid på at logge på computere og applikationer.

Det er nemt for IT-branchen og personalet på sygehusene at udpege skurken, når det gælder sundheds-IT. Det gavner dog ingen at placere skyld, og det løser heller ikke de store udfordringer, som sundhedsvæsenet står med her og nu. Det eneste, der på kort sigt kan frigøre mere tid til læger og sygeplejersker, er at finde en løsning, indtil konsolideringen af IT på tværs af sygehusene bliver gennemført. En proces, der hos de fleste regioner i en rundspørge anslås at ville tage mindst fem år. Men indtil vi får sammenhængende national sundheds-IT, kan det vel være investeringen værd allerede nu at tænke på sammenkoblingen af de eksisterende applikationer. Især fordi der på sygehusene er ønsket om konsolidering af den eksisterende IT frem for totale udskiftninger.

Single Sign On

Det er en frustrerende opgave at logge sig på en lang række programmer, for bare at se sig logget af automatisk, fordi man har tilset en patient. En måde at imøde-

komme frustrationerne er at lave en SSO-løsning. SSO hjælper brugerne ved at validere dem automatisk i alle applikationer. Dermed lægger man så at sige et lag oven på de eksisterende applikationer, så sundhedspersonalet blot behøver at logge ind ét sted for at få adgang til de programmer, de skal bruge på eksempelvis en stuegang.

For at forhindre misbrug og for at styrke datasikkerheden er en to-faktor-brugervalidering en langt mere sikker mekanisme til at forhindre, at man kan bruge en anden persons kodeord, i forhold til traditionelt brug af brugernavn og kodeord. Med to-faktor-brugervalidering menes det traditionelle brugernavn og kodeord kombineret med en verifikation. En oplagt mulighed i sundhedsvæsenet vil være at bruge den offentlige digitale signatur til en to-faktor-løsning.

Rollebaseret adgang

Ved at definere adgangen til IT-systemerne ud fra en rolleliste, kan man også skære en stor byrde for IT-administratorer væk. Hver enkelt personalegruppe tildeles netop de rettigheder, de skal bruge for at udføre arbejdet. Dermed kan en nyansat læge eller SOSU-assistent hurtigt oprettes med adgang til netop de applikationer, de hver især skal bruge. Det er ligeså nemt at fjerne vedkommende igen, hvis det bliver nødvendigt.

Fordelen ved at fokusere på rollebaseret adgang er, at den kan skaleres og dermed er fremtidssikret, så den også kan indgå i den igangværende harmonisering af IT i regionerne.

En ekstra bonus ved rollebaseret adgang er, at datasikkerheden forbedres væsentligt. Sætter regionerne og de enkelte sygehuse scenen for nem adgang til rette applikationer, så kan kontrollen med, hvem der har adgang til f.eks. følsomme patientdata forbedres væsentligt.

Dermed er dagene talte, hvor post-it-sedler med oversygeplejerskens log-in-informationer sidder på computerskærmene, så enhver i princippet har adgang til hr. Jensens sygejournal og medicinering. Med eksempelvis et adgangskort eller biometrisk adgangskontrol, der parres op mod de gemte brugerdata, kan tvivlsom datasikkerhed og utålmodig venten ved skærmen endegyldigt skrives ud af historien.