

Plattform ger Åhléns IT-chef mer frihet

För Åhléns IT-chef innebär den nya integrationsplattformen att han kan sova gott om nätterna. Den ger honom frihet att enkelt byta ut eller behålla enskilda system.

Åhlénsgruppens IT-chef Conny Nordberg är nöjd. När arbetet med att installera den nya integrationsplattformen blev klart var det många knutar som löstes upp. Och inte nog med det. Han ser dessutom framför sig att framtida knutar ska lösas snabbt och smidigt.

- Vi är på god väg att lösa upp vår spagetti av filbyten och att få järnkoll på alla filflyttar. Det gör det också enklare att byta system eller delar av system och det är enklare att tillföra nya system. Nu har vi en stabil miljö och vi sparar mycket pengar när vi slipper en massa problem och kan vara mer självgående.

Det som gör det möjligt att enkelt lyfta ut system och ersätta dem med nya är att allt data mellan företagets system går via integrationsplattformen och "översätts" till ett format som passar de mottagande systemen. Det traditionella alternativet är annars att bygga upp gränssnitt mellan varje system.

- Det här ger friheten att välja takten för när vi vill byta ut enskilda system. Det nya systemet har bara en relation, och det är integrationsplattformen. Den sköter kommunikationen med alla system och gör att avsändande system inte behöver bry sig så mycket om hur mottagande system fungerar internt.

Sprider leverantörerna

En bra integrationsplattform underlättar också att kunna hålla sig bort från de stora affärssystemen, enligt Conny Nordberg. Åhléns strategi är att köpa in standardssystem i möjligaste mån, men att undvika att ha allt från en enda leverantör.

- Hos oss är en erp-lösning inget alternativ. Affärssystem är hyggligt bra på allt men inte tillräckligt bra på något. De bygger ofta på att man har hela paketet. Nu kan vi verkligen välja bästa systemstödet för varje funktion, best-of-breed.

Integrationsmotorn gör att Åhléns kan behålla sina gamla system längre, så länge funktionaliteten är bra.

- Vår strategi är att inte byta ut system för bytandets skull. Vi kör våra system så länge funktionaliteten är bra, och kostnaderna för drift och underhåll är acceptabla. Med den nya plattformen kan vi förlänga livet på dem ytterligare och det sparar vi mycket pengar på. Vårt lageradministrativa system från 1983, till exempel, har all funktionalitet vi behöver, så varför byta ut det?

Men samtidigt påpekar Conny Nordberg att någonstans går förstås gränsen för hur länge systemen kan leva. Inom en tre-fyraårsperiod finns planer på att byta ut ett antal system och för att få bättre struktur och inte bara skapa ett lapptäcke av system ville Conny Nordberg först vara i hamn med integrationsplattformen.

Första försöket åt skogen

Egentligen installerade Åhléns sin första integrationsplattform 1999. Men Conny Nordberg sticker inte under stol med att det förra försöket att skruva in en integrationsplattform inte var någon succé.

- Vi vågade inte bygga vidare på den förra. Den var för instabil. Vissa funktioner gick helt enkelt inte att åstadkomma, filer försvann och systemet stannade alldeles för ofta. Eftersom mycket av informationen i vår verksamhet handlar om bland annat försäljning och varor på väg i olika stadier och kontokortstransaktioner, så är tiden en mycket viktig faktor - systemen får inte stå still, säger han.

År 2002 höll det inte längre och företaget fattade beslutet att byta. När Åhléns tog omtag och skulle välja en ny integrationsplattform specades noga vad man ville ha. Det skulle vara snabbt, lätt att underhålla, lätt att övervaka och lätt att bygga upp nya så kallade kommunikationskontrakt mellan integrationsmotorn och systemen.

Byggde delar själv

Åhléns tittade bland annat på system från Bea, Microsoft, SeeBeyond och Staffware men till slut bestämde man sig för xTrade. Att xTrades system ursprungligen utvecklats för militärt bruk upplevde Conny Nordberg som en garanti för att det var ett system med hög säkerhet.

Dessutom var xTrade, enligt Conny Nordberg, betydligt billigare än de andra systemen. Ett av skälen till det var att Åhléns kunde köpa bara själva integrationsmotorn och inte så mycket runt omkring.

- Vi har köpt motorn och inte så mycket annat - vi hoppade över släpvagnen och takräcket. Vi ville inte betala ett antal miljoner för onödig tilläggsutrustning. xTrades enkelhet när det gäller att bygga kommunikationskontrakten mellan motorn och systemen är tilltalande. Det gör att det vi klarar på egen hand gjorde vi på egen hand och är inte konsultberoende.

Conny Nordberg tror att fler företag kommer att bygga upp liknande integrationslösningar framöver.

- Det är många som vill lösa upp sin filspagetti. Att inte fler har satsat på integrationsplattformar tror jag helt enkelt beror på att det inte precis är gjort i en handvändning. Det tar 2-3 år innan det är genomfört. Men när man väl har lagt grunden är vinsterna stora.