

# Affärssystem Sverige — våren 2007



## Rapportens omfattning

- Marknadsöversikt avseende leverantörer och affärssystem inklusive analys av prisutvecklingen
- Kundernas budgeterade inköp det kommande halvåret
- Kundernas syn på leverantörer, utvecklare och implementatörer av affärssystem
- Rekommendationer om vad man skall tänka på och hur man skall gå tillväga vid upphandling av affärssystem
- Antal sidor: 27. Antal tabeller och figurer: 11

## Key Findings

- Det finns en tydlig skillnad på hur företag ser på I (information) respektive T (teknologi).
- Affärssystemsmarknaden i Sverige beräknas 2007 omsätta ca 17 miljarder kronor. Av detta utgörs ca en tredjedel av licenser.
- Tillväxten för 2007 beräknas till närmare 5-7% under 2007 och beräknas fortsätta med 5 procent under 2008.
- Den största tillväxten sker bland de medelstora företagen och marknaden kommer även att breddas med hjälp av småföretagens intåg.
- Justering av ROI-modeller sker för affärssystem.
- Outsourcing och Software as a Service (SaaS) utmanar de traditionella sätten att köpa affärssystem samtidigt som den traditionella affärssystemsbanschen erfar fortsatt konsolidering och samlar förnyelsekraft.
- Högre grad av paketering sker för bransch- eller företagsstorlek och en övergång till partnerorienterad sälj- och implementationsmodell.
- Allt fler öppna systemarkitekturer med integrations möjligheter öppnar för SOA.
- Det råder en ordentlig prispress på affärssystemslverantörerna, medan stark efterfrågan inneburit att priserna kunnat hållas uppe för implementatörerna (dock med en tendens till något sänkta snittpriser relaterat till 2005 års toppnivåer).

# Affärssystem Sverige — våren 2007

## Anledning att köpa rapporten

- Rapporten vänder sig till aktörer inom affärssystemsmarknaden.
- Inköpare och användare av affärssystem kan nyttja rapporten som beslutsunderlag i samband med upphandlingen och vidare utveckling av affärssystemstödet.
- Leverantörer av affärssystem kan nyttja rapporten för att följa utvecklingen av kundernas behov och leverantörernas position och agerande.

## Innehållsförteckning

### Marknadsöversikt

- Utvecklingen affärssystemsmarknaden
- Leverantörer av affärssystem
  - Vilka överlever och vilka köper upp vilka
  - Microsofts intåg i affärssystembranschen
  - Övergång till partnerorienterad sälj- och implementationsmodell
- Affärssystem
  - Justering av ROI-modeller
  - Outsourcing och Software as a service (SaaS)
  - Affärssystemslieferantörerna breddar sin målgrupp
  - Branschnischning
  - Funktionell nischning
  - SOA - en naturlig satsning
  - Möjlighet för nya aktörer

### IT:s roll i företaget styr behovet av IT-stöd

### Priser

### Investeringar kommande halvår

- Bakgrund och drivkrafter för investeringar
- Utveckling av IT-budgetarna

### Marknadens syn på leverantörerna

- Leverantörer av ERP-system
- Leverantörer av kundhanteringssystem (CRM)
- Leverantörer av HR-system
- Logistik- och produktionssystem
- Leverantörer av implementation av affärssystem

### Att tänka på vid affärssystemsupphandlingar



# Affärssystem Sverige — våren 2007

## Tabeller och figurer

Tabell 1 - Vilket av följande alternativ för integration prioriterar ni idag?

Tabell 2 - Drivkrafter för investeringar i affärsapplikationer

Tabell 3 - Andel (av alla respondenter) som avser att investera i respektive delsegment under 2007

Tabell 4 - Vem kan du tänka dig att anlita som produktleverantör av någon typ av affärssystem (ERP) för ditt företags räkning under de kommande 12 månaderna?

Tabell 5 - Vem kan du tänka dig att anlita som produktleverantör av någon typ av kundhanteringssystem CRM för ditt företags räkning under de kommande 12 månaderna?

Tabell 6 - Vem kan du tänka dig att anlita som produktleverantör för HR-system för ditt företags räkning under de kommande 12 månaderna?

Tabell 7 - Vem kan du tänka dig att anlita som implementatör av affärssystem för ditt företags räkning under de kommande 12 månaderna?

Tabell 8 - Arbetsmetodik affärssystemsupphandling

Figur 1 – IT:s roll i olika typer av företag

Figur 2. Utvecklingen av snittpriserna och skillnaden mellan högsta och lägsta pris inom implementation av affärssystem under de senaste tre åren

Figur 3. Utvecklingen av snittpriserna inom implementation av affärssystem under de senaste tre åren, brutet på storlekssegment



## Om Exido

Exido är ett analys- och rådgivningsföretag. Vi hjälper våra kunder att öka sin konkurrenskraft genom faktabaserade beslutsunderlag, djupanalys och research. Våra medarbetare har lång erfarenhet från de branscher vi är verksamma inom och vi fokuserar på att hjälpa ledande befattningshavare.

Vårt oberoende och våra omfattande kompetenser gör oss unika. Våra experter har aktivt bidragit till IT-utvecklingen både i Sverige och internationellt. Genom vår verksamhet skapar vi breda nätverk med tusentals beslutsfattare, vilka bland annat ger oss kontinuerlig återkoppling via vår IT-barometer.

Företaget startade år 2000 och har idag tio medarbetare. Kontoret ligger i Stockholm med verksamhet i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Våra kunder är de ledande företagen inom de branscher vi är verksamma.

## Rådgivning

Exidos rådgivnings- och konsulttjänster syftar till att stödja IT-leverantörer som verkar på den svenska marknaden i deras utveckling.

## Rapporter

Via våra rapporter förser vi den svenska IT-marknaden med prognoser, analyser, prisutveckling samt insikt i vilka behov och trender som driver IT-marknaden i Sverige.

## Nyckeltal

Vare sig du är leverantör av IT-tjänster eller ansvarig för IT-investeringar i en verksamhet kan Exido förse dig med effektiva och träffsäkra nyckeltal för din verksamhetsstyrning.

## Research och analys

Vi kan även erbjuda skräddarsydd research och analys för att hjälpa våra kunder att hantera utmaningar som kräver specifika angreppssätt.

- Ja, vi beställer rapporten "Affärssystem våren 2007" [ID703125] för 12 500 sek + moms
- Kontakta mig för ytterligare information

Rapporten distribueras med en licens avsedd för en användare. Önskar ni fler licenser, eller en licens för hela företaget var vänlig kontakta Exido International AB.

Beställare:

Namn

Adress

Telefon

E-post

Fakturaadress (om annan än beställare):

Namn

Adress

Telefon

E-post