

AI-kappløp i ERP-bransjen: – Kommer til å se A- og B-lag

Samtlige av de store ERP-leverandørene er all-in på AI i kampen om kundene. Hvordan de skal lykkes med teknologien, spriker imidlertid stort.

TORGEIR KVEIM STI
torgeir.sti@finansavisen.no

Skybaserte virksomhetsstyrings-systemer – ERP – er spådd å bli den neste store vekstkatgorien innen programvare-som-tjeneste (SaaS), ettersom selskaper globalt oppgraderer etter år med etterslep og selskaper pusher på for å komme seg inn i AI-alderen.



NORGESSJEF: Erlend Skaar-Olsen i Infor. FOTO: NFOR



– GAME CHANGER: Jesper Schleimann, strategi- og innovasjonssjef i SAP EMEA. FOTO: SAP



A- OG B-LAG: Morten Sælemyr, daglig leder i Microsoft-konsulenthuset Inspiritt365. FOTO: PRIMA/STAVANG



VEVER INN AI: Bob De Caux, AI- og automasjonssjef i IFS. FOTO: KURT BERRY

En analyse fra Bloomberg Intelligence anslår at public cloud ERP-markedet kan dobles fra 2021-nivået på 36 milliarder dollar, til 73 milliarder i 2026, basert på data fra analyse-selskapet IDC.

Det tilsvarende 15 prosent årlig vekst, mens mer nøkterne analyser forventer rundt 10 prosent årlig vekst.

Det skyldes ifølge analysen blant annet at ERP-markedet henger etter annen programvare, hvor nær halvparten av forretnings-systemene fortsatt kjøres *on-premise*.

Den generative AI-bølgen startet av ChatGPT har gjennom året kraftig forsterket nødvendigheten for både ERP-leverandørene og kundene å utnytte skyen.

Konsensus er at sky er avgjørende for å lykkes med AI, men aktørene er på ingen måte samstemte om hvordan teknologien skal implementeres.

Rydder kjernesystemene

Det tyske godstøget SAP fant opp ERP på 1970-tallet, og er fortsatt i dag den største aktøren med over 30 milliarder dollar i omsetning og rundt 14 prosent av markedet.

Onsdag la selskapet fram tall for tredje kvartal der toppsjef Christian Klein trakk fram de skybaserte tjenestene som største høydepunkt. Driftsmarginen økte til 29,4 prosent i kvartalet – opp fra 27,8 prosent for ett år siden – og aksjen er opp 35 prosent på ett år.

Gartner og IDC beskriver SAP som blant de sterkeste på skreddersydde løsninger, men samtidig at det har utfordringer yngre konkurrenter ikke har ved å svært mye av selskapets løsninger hos kundene er bygget utenfor skyen.

Jesper Schleimann, strategi- og innovasjonssjef i SAP EMEA, sier det nå pågår en stor ryddejobb hos kundene.

Mange rydder aktivt i kjernesystemene og anerkjenner verdien av å standardisere det som ikke skiller selskapet ut eller gir konkurransefortrinn, sier han.

Nylig lanserte SAP Joule,



Forventer 10-15 prosent årlig vekst

men poengterer samtidig at selskapet har én fot på bremsen.

– Vi bygger ikke rask AI, men AI som er skalerbar og gir forretningsverdi, sier han.

Han peker på at en rekke utfordringer med generativ AI må løses, som forutinntatthet, kundenes immaterielle rettigheter når AI-modeller trenes på deres data og etiske problemstillinger.

Schleimann sier generativ AI er en game changer og at AI-kapløpet er i gang,

slutninger på regnskapet og ansatte folk, må intelligensen ikke bare være relevant – men ansvarlig, sier Schleimann.

– Unngå å bygge selv

I motsatt ende av skalaen for skreddersydde ERP-løsninger, står Infor. Selskapets løsninger følger i stor grad ordene til leanguru Michael L. George om at «standardisering er motgiften til lav produktivitet».

ERP-løsningene kommer som ferdige oppsett til blant annet mat-, væ-

pen- og kjemikalieindustriene, hvor Infor deretter baker AI og maskinlæring inn i hver enkelte verdikjede.

Norgessjef Erlend Skaar-Olsen sier kundenes forventninger til å skape verdi er enorme, og at sky-migrasjon er et must. Men også hva slags type sky-løsning man velger blir avgjørende for å lykkes med AI, mener han.

– AI finnes egentlig kun i skyen, og det er det man vil, men det er forskjell på de ulike driftsmodellene i skyen. Det viktigste er å unngå å bygge løsninger selv, mener han.

Skaar-Olsen mener høyere grad av standardisering gir raskere sky-adopsjon og gjør kundene mer konkurransedyktige i AI-kapløpet. Blant annet fordi de kan konsentrere tid og ressurser om å differensiere seg fra konkurrentene.

– Mange opplever et press fra aksjonærene for å ta i bruk ny teknologi raskt, og da er ikke lange og risikable ERP-prosjekter veien å gå, sier han.

– ERP-leverandører som leverer standardløsninger vinner, mener Skaar-Olsen.

Integrerte løsninger

EQT-eide IFS har de seneste årene satsset for fullt på skytjenesten IFS Cloud.

– Vår tilnærming har alltid vært å starte med egnede bransje-ansvar og deretter veve inn AI for å gi verdi. Dette kan være gjennom økt automatisering, mer effektiv ressursbruk eller raskere tilpasning til endrede markedsforhold, sier automasjonssjef Bob De Caux i IFS.

AI vil ifølge ham eksemplvis kunne maksimere alt fra kundenes produksjonsfasilitetene, optimalisere team eller gi CFOen muligheten til å forutsi dårlig gjeld. Men det er avhengig av god data og kompetanse som kan bruke den, mener han.

– AI alene er ikke nødvendigvis den avgjørende faktoren i ERP - differensieringen kommer med hvordan AI kombineres med data og bransjekunnskap for å levere nytteverdi, sier De Caux.

– Alle vil snakke om AI og alle vil ha tilgang på AI, men ikke alle

KRAFTIG VEKST: Onsdag la tyske SAP fram tall for tredje kvartal der toppsjef Christian Klein trakk fram de skybaserte ERP-tjenestene som største høydepunkt. FOTO: BLOOMBERG

«Office-pakken» 365 1. november.

Følge Morten Sælemyr i Microsoft-konsulenthuset Inspiritt365 kan valget av ERP-system bli avgjørende for et selskaps konkurransekraft.

– Skillet mellom ulike leverandører kommer til å bli veldig tydelig i løpet av de neste årene, og systemenes evne til å proppe dem med AI, samhandling og innsikt blir avgjørende, sier Sælemyr.

– Vi kommer til å se A- og B-lag.