



# Åben IT-arkitektur for (G-)EPJ

Nye udfordringer i samarbejdet  
mellem kunder og leverandører

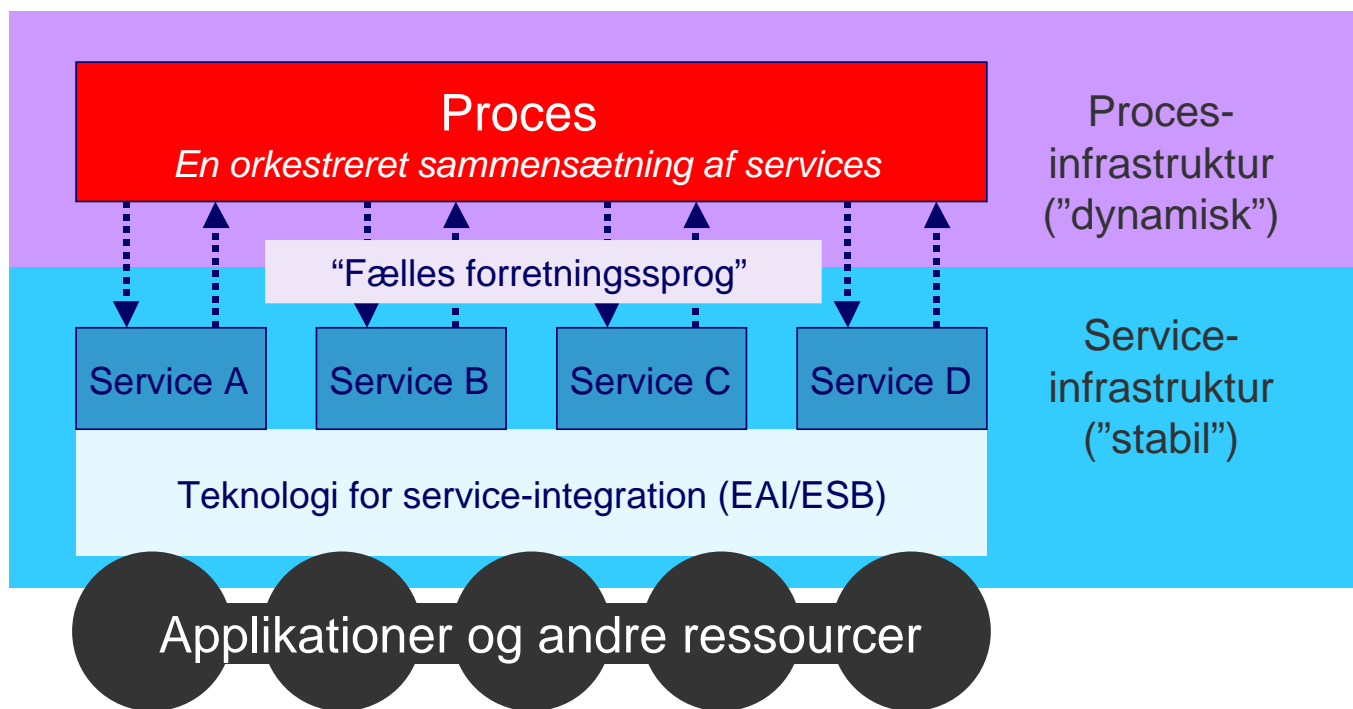
# Hvorfor er det nu lige mig? – en lille anekdote



# Betragtninger om IT-arkitektur – indhold

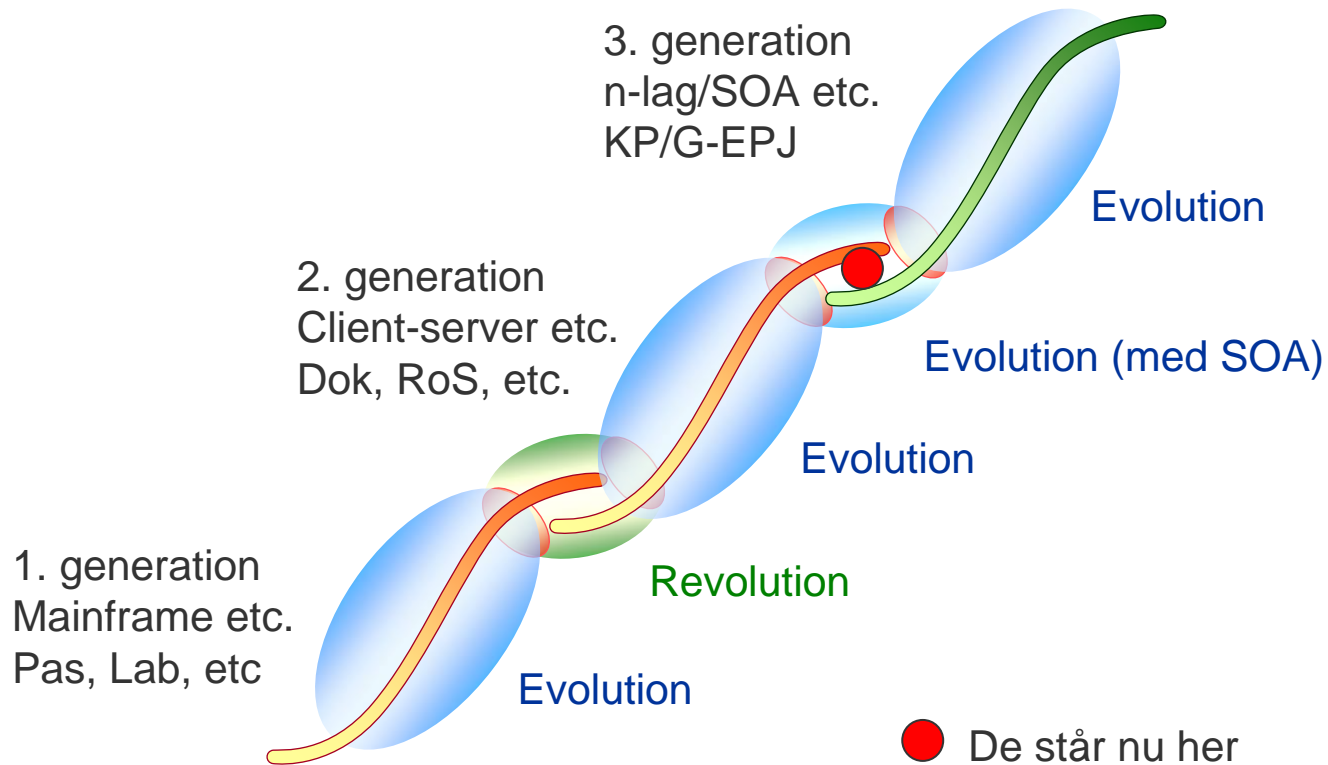
- Service-orienteret arkitektur?
- Danmark springer en generation IT/EPJ-arkitektur over
- Forholdet mellem kunder og leverandører ændres
- Behov for prioritering og fokus – på kort og lidt længere sigt
  - Bygge selv vs. købe ”færdig”?
  - Kundespecifik udvikling vs. ”produkt”-udvikling
  - Standardisering i en andedam vs. den store verden
- Om at lykkes med ”den danske (G-)EPJ-vision” på lidt længere sigt
  - Hvordan undgå at ende op i ”markedskløften”
- Konklusioner

# Service-orienteret arkitektur (SOA)



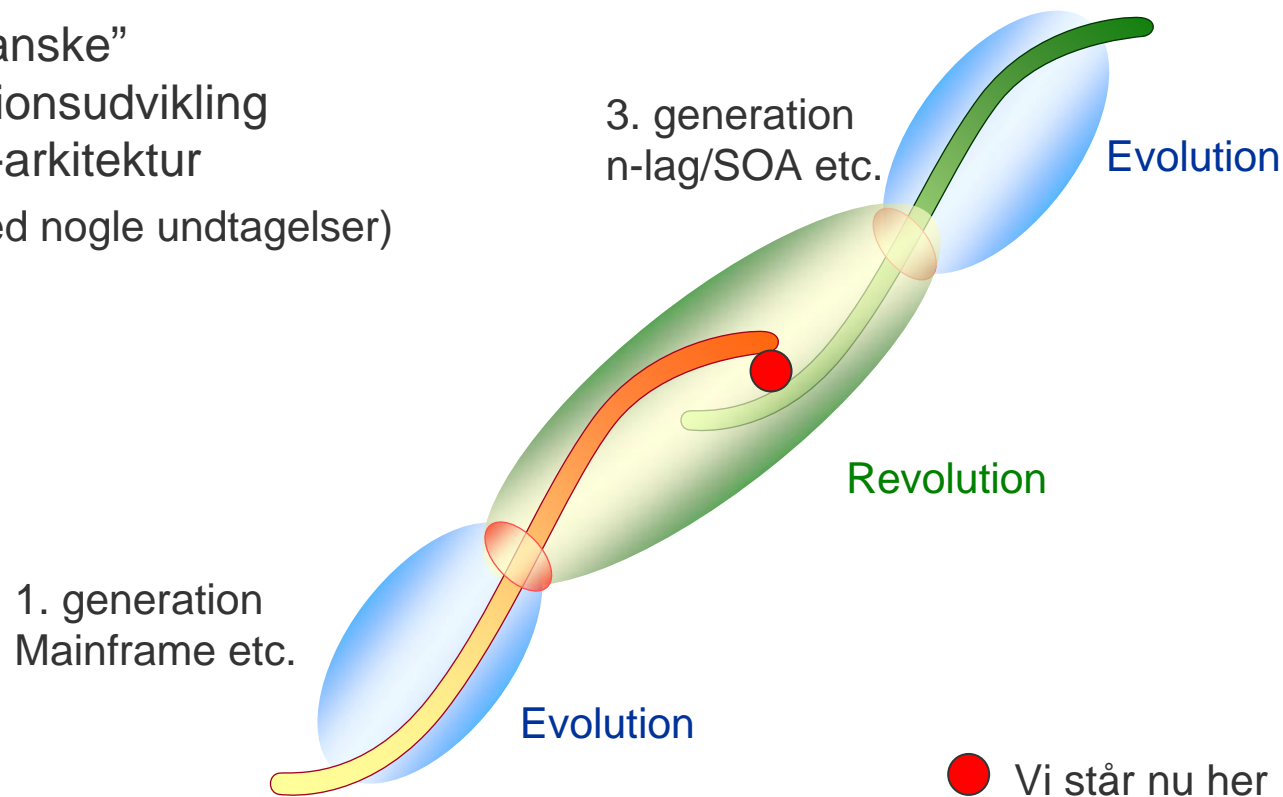
**“Frihed” for kunderne:** Ingen fastlåste bindinger til leverandør, teknologi, forretningsprocesser eller arbejdsgange!

# Generationsudvikling for IT/EPJ-arkitektur (i andre lande end Danmark)



# Danmark springer en generation over...

- Den "Danske" generationsudvikling for EPJ-arkitektur
  - (med nogle undtagelser)



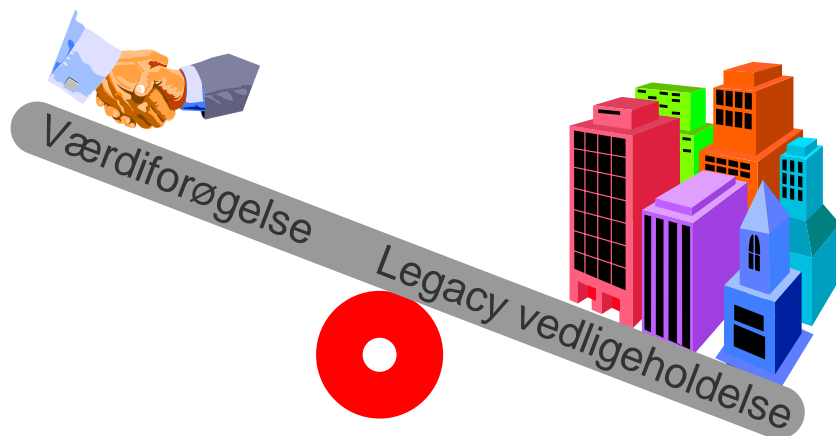


for kunden

# Det har været svært at realisere ny brugsværdi

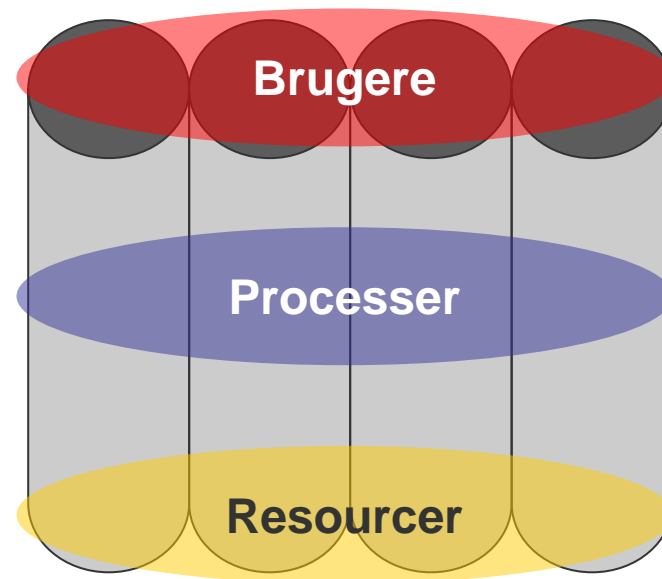
## Langsom kvælning af legacy:

- Økonomisk binding til vedligeholdelse af legacy
- Mængder af data, men er ikke særligt egnet for "forretningsfolket"
- Prioriteringer dikteres i forskellige dele af organisationen



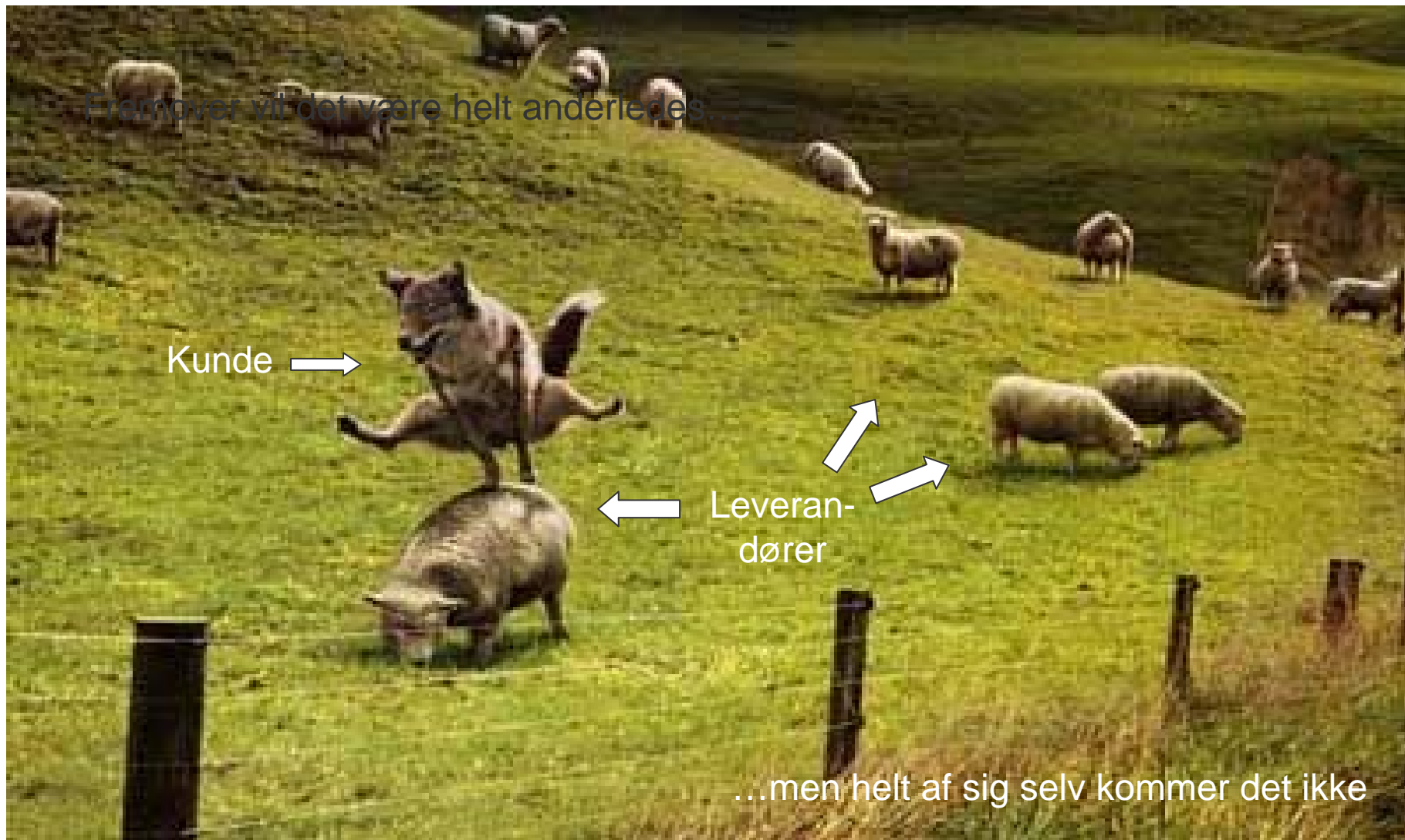
## Silo-effekt:

- Givne og faste bindinger mellem brugere, processer og ressourcer
  - påtvunget af uflexible IT-løsninger

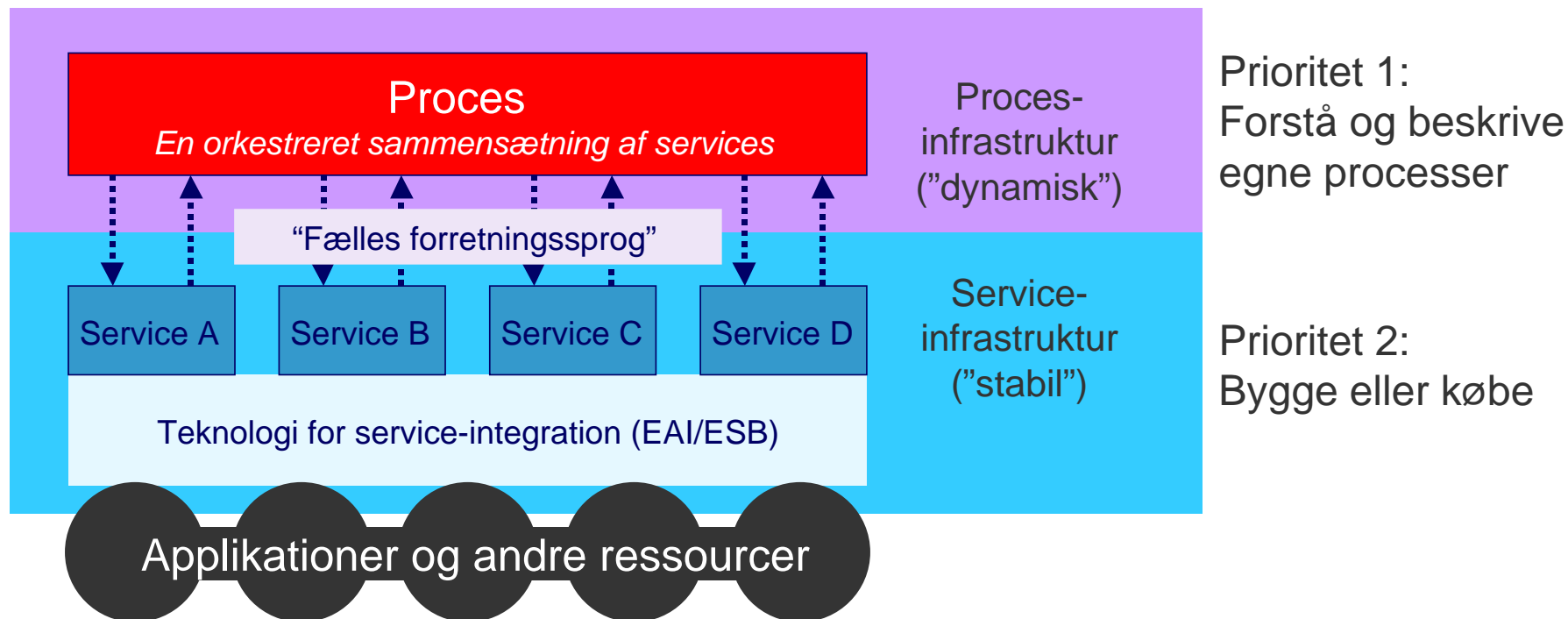


Kilde: Ovum



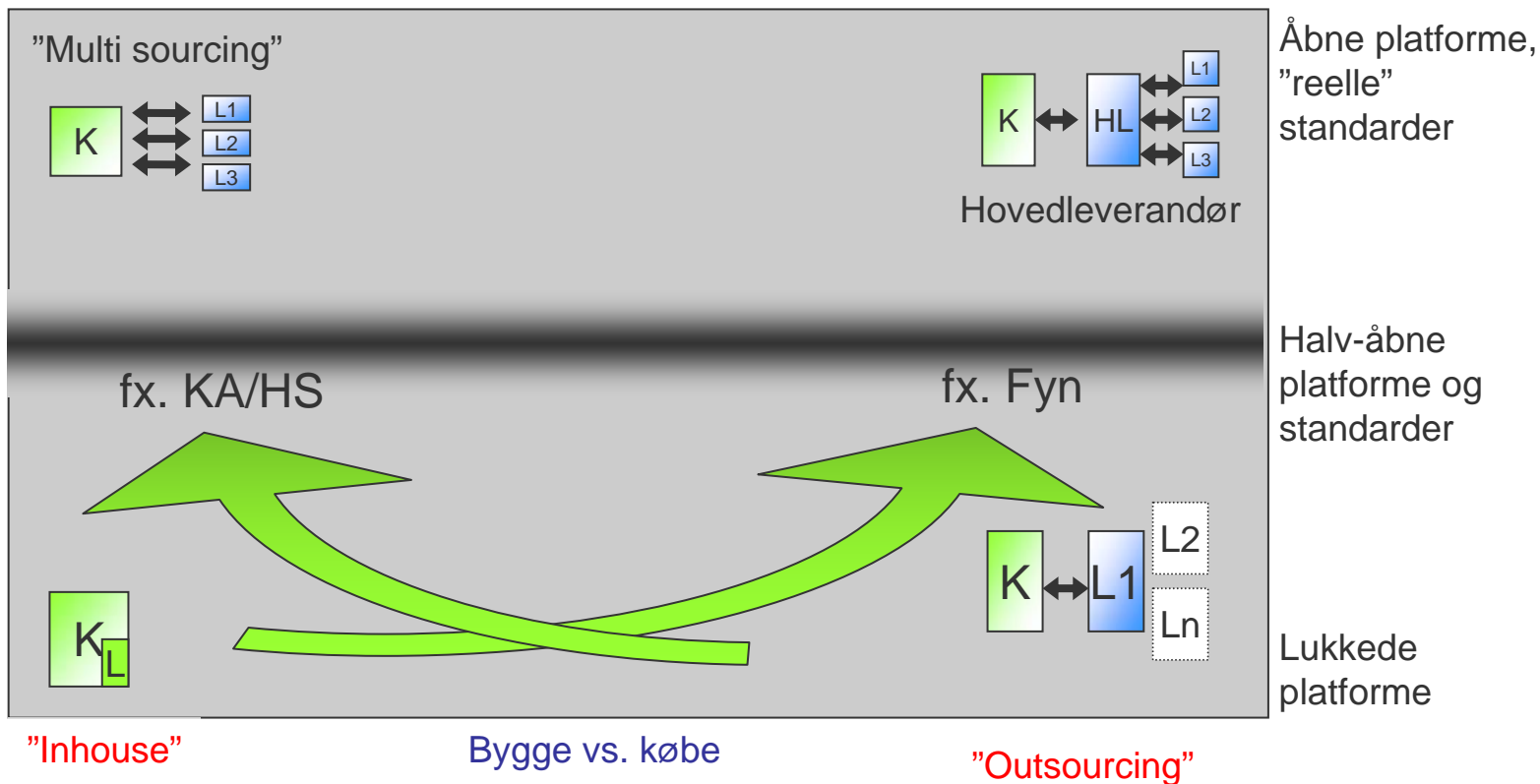


# Kunderne må prioritere sine kompetencer og ressourcer



# Kunde-leverandør-relationer

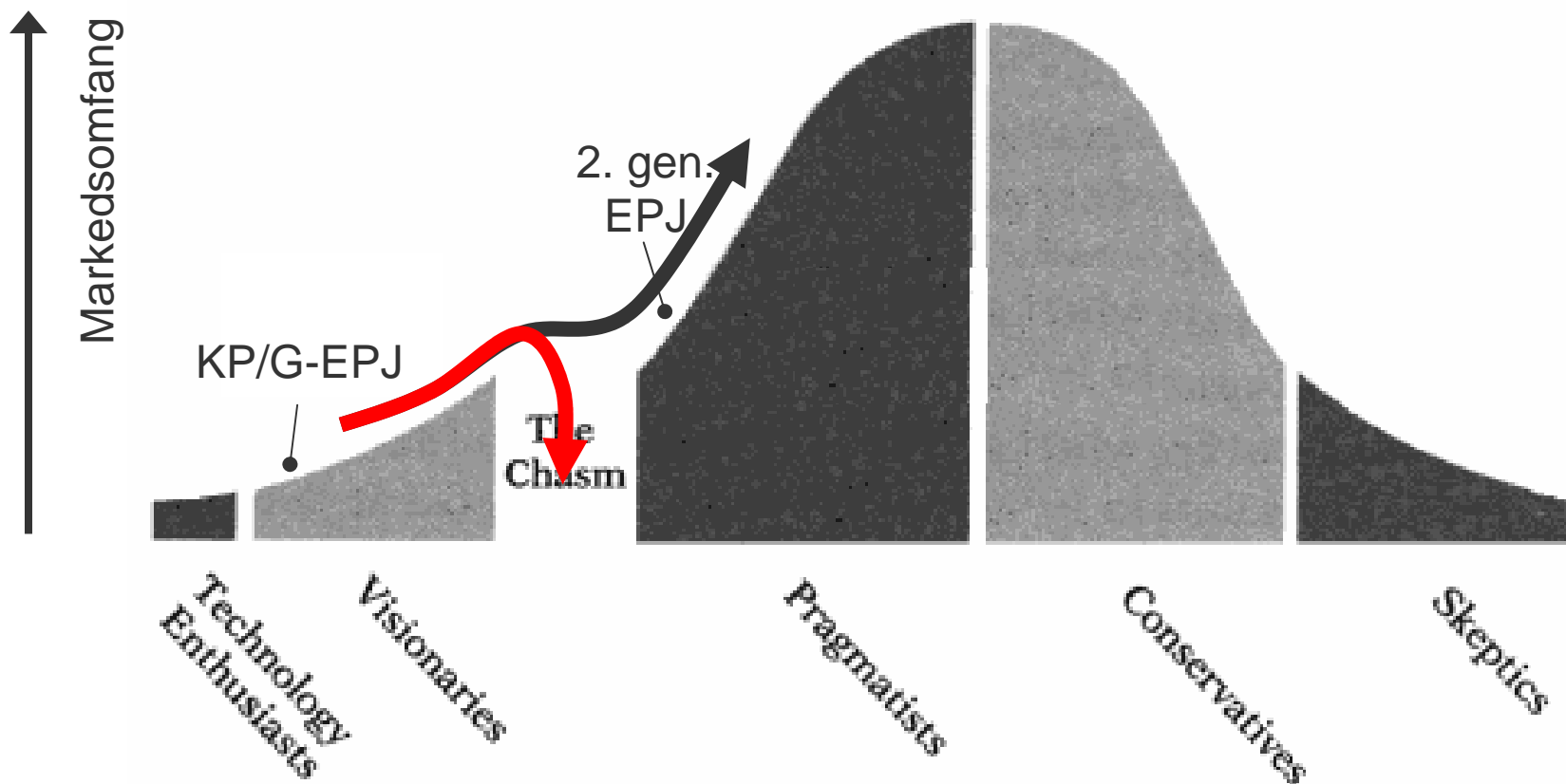
Flere aktører/  
Åbne markeder



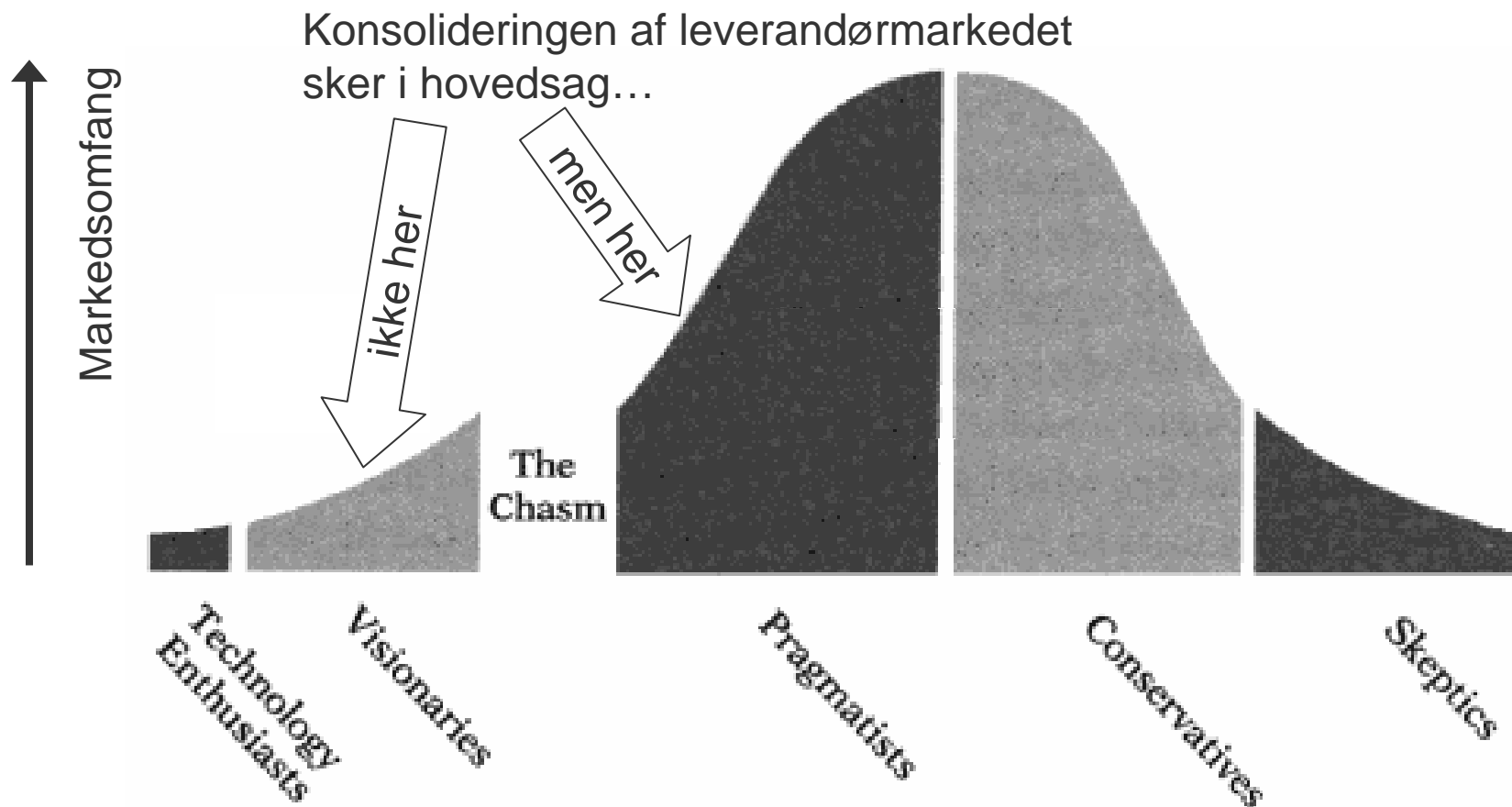
Konkurrence-  
niveau

Én aktør/  
Lukket marked

# Hvordan komme over "markedskløften"?

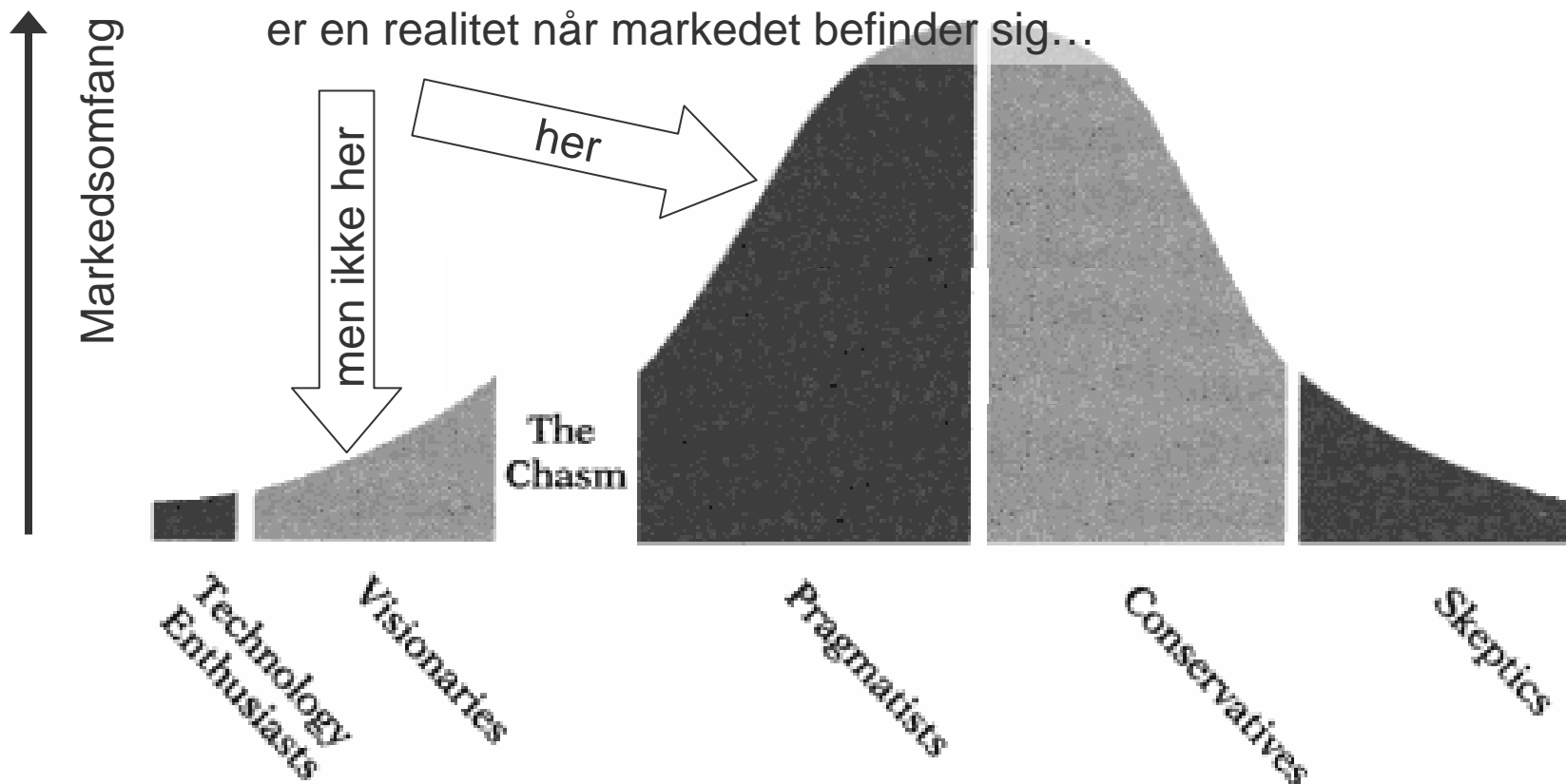


# To momenter vedr. "markedskløften" (1)



## To momenter vedr. "markedskløften" (2)

Den "frihed" en åben arkitektur "lover" (fx. at kunne skifte leverandør) er en realitet når markedet befinder sig...



# Betragtninger om IT-arkitektur – konklusioner

- NB: Set med leverandørbriller:
  
- Samarbejde mellem kunder om EPJ-arkitektur er vigtigt
- Gode samarbejdsformer og -relationer mellem kunder og leverandører er vitalt
  - også set i et længere perspektiv end frem til opfyldelsen af regeringsaftalen
- Konsolideringen i leverandørmarkedet er kun lige startet
- SST bør ASAP stabilisere G-EPJ og så gå ud i et standardiseringskorstog i verden uden om vores lille andedam
  - lige nu er det kun i HISA-revisionen, at G-EPJ bliver inddraget