



h havet



Kreditor

KJERNEVIRKSOMHET: Norrønas kjernevirksomhet er å designe og lage gode skiklær. IT-driften er overlatt til Evry. FOTO: NORRØNA

Hva	Varighet	Verdi opptil (mill. NOK)
Forretningssystemer for lønn og HR	3 år	4,5
Ansvar for nettsider		1
IT-drift	5 år	12*
IT-drift	3 år	12*
IT-drift	3 år	27
Bredbånd og tilknyttede tjenester	6 år	144
Migrering til Microsoft		
Dokumentproduksjon (Flex Line), trykk og digital distribusjon	2 år	134
Innplementering av Enonic og drift av Nsb.no		

Broadnet gir fiber til Jernbaneverket

TELEKOM: Broadnet skal levere fiber til Jernbaneverket de neste seks årene.

ANDREAS FREDRIKSEN
ANDREAS.FREDRIKSEN@FINANSAVISEN.NO

– Dette er en stor og attraktiv kontrakt som passer vår forretningsmodell, sier adm. direktør i Broadnet, Ole Pedersen.

Samarbeidet mellom Jernbaneverket og Broadnet strekker seg tilbake til 2003. Med den nye kontrakten forlenges samarbeidet til 2019, og avtalen har en total ramme på 144 millioner kroner.

Broadnet skal levere drøyt 600 datalinjer til radiomaster langs jernbanenettet, som skal sikre kommunikasjonen mellom tog og togledelse. Selskapet har allerede et fibernett på 24.000 kilometer på plass, og backbone-kapasitet i 80 byer og tettsteder i Norge.

– Vi leverer høyhastighets-transport av datatrafikk over vårt eget fibernett, det gjør at vi får gode marginer på denne avtalen. Langsiktigheten i avtalen og betydningen våre leveranser har for Jernbaneverket gjør dette til en milepæl for vår organisasjon.

Broadnet vant i høst en lignende avtale med Statkraft, og



GIR FIBER: Adm. direktør Ole Pedersen i Broadnet. FOTO: BROADNET

Pedersen forteller at de merker en holdningsendring hos innkjøperne av kommunikasjonstjenester.

Dyrt å ligge nede

– Vi ser en klar trend mot at innkjøperne både i privat og offentlig sektor vektlegger kvalitet og trygghet høyere enn før. Før var anbudsprosessene konsentrert tjenester levert på Telenors kobbernett, med fokus på pris. Vi tilbyr ubegrenset hastighet, stabil drift og sjeldnere nedetid som konsekvens av fiberbaserte løsninger, øker også betalingsvilligheten blant kundene. Det er rett og slett for dyrt og kritisk for kundene ha et nett som ligger nede.

Bane Nett er Jernbaneverkets

Broadnet

- Eid av PE-selskapet EQT.
- Leverer fiberbasert bredbånd til bedriftsmarkedet.

interne leverandør av kommunikasjonstjenester og IKT, og har ansvaret for teleinfrastrukturen i etaten. Leder i Bane Nett, Torbjørn Berger, forteller at et velfungerende mobil- og transmisjonsnett er avgjørende for avviklingen av togtrafikken.

– Sambandene benytter først og fremst GSMR-nettet hvor kravet til oppetid og stabilitet er svært høyt. Etter en grundig anbudsprosess var det Broadnet som leverte det mest fordelaktige tilbudet.

Flytter Husbanken fra Informatica til Microsoft

PROGRAMVARE: Et konverteringsprogram gjør det lett å kvitte seg med store Informatica-kostnader. NextBridge flytter Husbanken over på en Microsoft-plattform.

ANDREAS FREDRIKSEN
ANDREAS.FREDRIKSEN@FINANSAVISEN.NO

Et nytt konverteringsverktøy fra Florida-baserte Pragmatic Works gjør at det enkelt å kvitte seg med høye kostnader rundt datavarehus og analyseverktøyet Informatica. Verktøyet «Informatica Conversion Tool» migrerer automatisk fra Informatica til Microsofts Business Intelligence-plattform, og gjør at man slipper å bygge samtlige prosesser rundt innhenting, konvertering og opplasting (ETL) av data på nytt.

Husbanken har inngått avtale med NextBridge, Pragmatic Works' partner i Norge, om bruk av produktet.

– Vi har tro på at verktøyet vil forenkle konverteringsprosessene hos oss, sier seniorrådgiver Gro Evant i Husbanken.

– Alternativet ville vært å bygge opp Microsoft-løsningen fra grunnen, og da ville vi brukt mye mer tid og fått en mye høyere kostnad enn nå.

Hvor mye Husbanken betaler for verktøyet er ikke kjent.

Produktet er allerede utprøvd i USA, og erfaringer fra selskaper som har brukt verktøyet tilsier en automatisk migreringsprosent på mellom 96

og 99 prosent.

Microsoft-avhoppere

Pragmatic Works består av tidligere Microsoft-topper som har hoppet av for å lage tilleggsprodukter til Microsofts Business Intelligence-pakke. En pakke som ifølge adm. direktør i NextBridge, Lars Rinnan, er helt på høyde med den langt dyrere versjonen fra Informatica.

– Mange bedrifter har allerede Microsoft SSIS (Microsofts ETL-løsning, red. anm.) inkludert i sin SQL serverlisens. Med hjelp av konverteringsverktøyet slipper man å betale store beløp på konverteringen, og man unngår høye årlige kostnader i vedlikehold. Ved automatisk migrering er det mulig å konvertere fra et av de dyreste produktene på markedet, til et av de rimeligste. Kobler man på tilleggsproduktene til Pragmatic Works, blir sluttproduktet på høyde med, eller bedre, enn Informaticas.

Informatica = Rolls Royce
De fleste bedriftene betaler mellom 15 og 25 prosent av den opprinnelige kjøpesummen i vedlikehold hvert år.



AUTOMATISERER: Adm. direktør Lars Rinnan. FOTO: NEXTBRIDGE

Rinnan hevder besparelsene vil variere fra «noen hundretusener, til millioner» årlig.

Hva forventer dere av nysalg?

– Markedet for Informatica er ikke stort i Norge. Vi har foreløpig oversikt over 40 til 50 bedrifter som benytter seg av verktøyet. Størrelsen på bedriftene varierer. Det er flere SMB-virksomheter som har brukt Informatica i mange år, siden de var det eneste relevante alternativet av god kvalitet. Det er mange år siden resten av datavarehusløsningene på markedet kom opp på et mer enn godt nok nivå, selv om Informatica fremdeles ses på som Rolls Royce-nivået, med dertil høy pris.