



Åben IT-arkitektur for (G-)EPJ

Nye udfordringer i samarbejdet
mellem kunder og leverandører

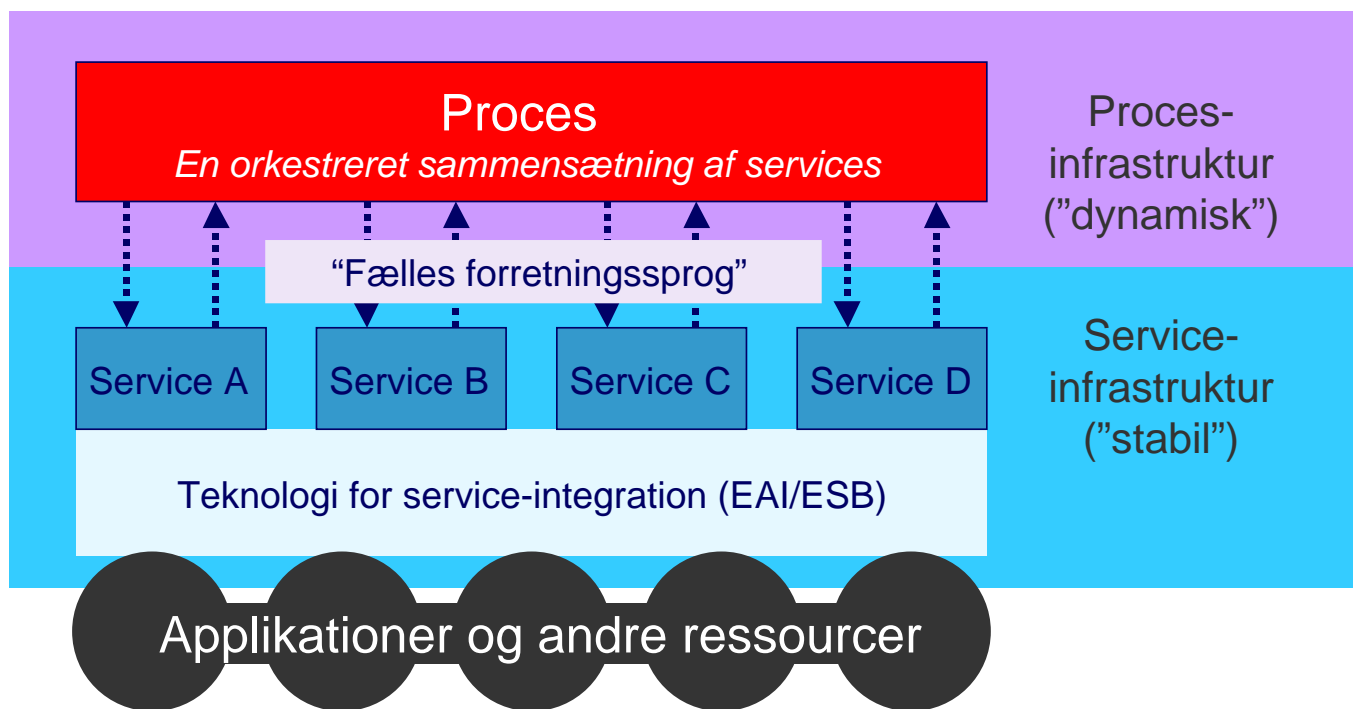
Hvorfor er det nu lige mig? – en lille anekdote



Betragtninger om IT-arkitektur – indhold

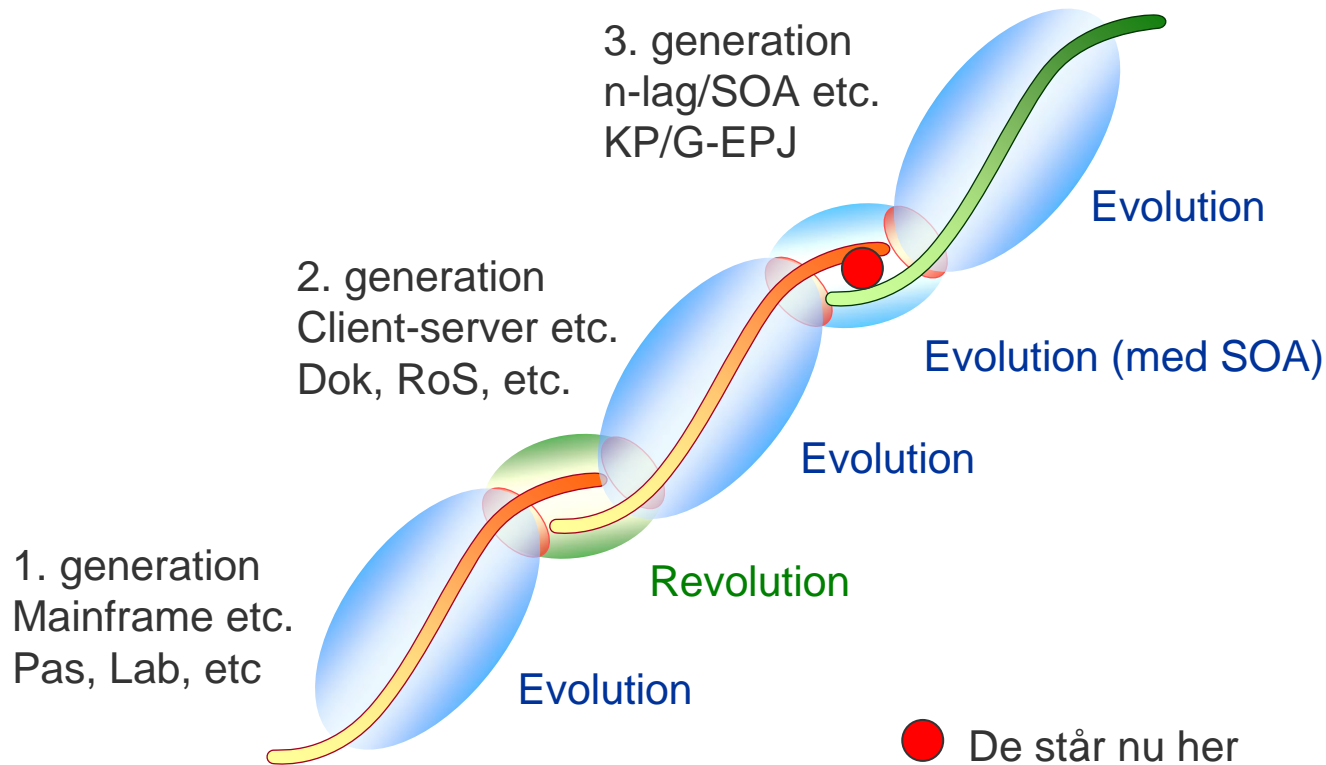
- Service-orienteret arkitektur?
- Danmark springer en generation IT/EPJ-arkitektur over
- Forholdet mellem kunder og leverandører ændres
- Behov for prioritering og fokus – på kort og lidt længere sigt
 - Bygge selv vs. købe ”færdig”?
 - Kundespecifik udvikling vs. ”produkt”-udvikling
 - Standardisering 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)



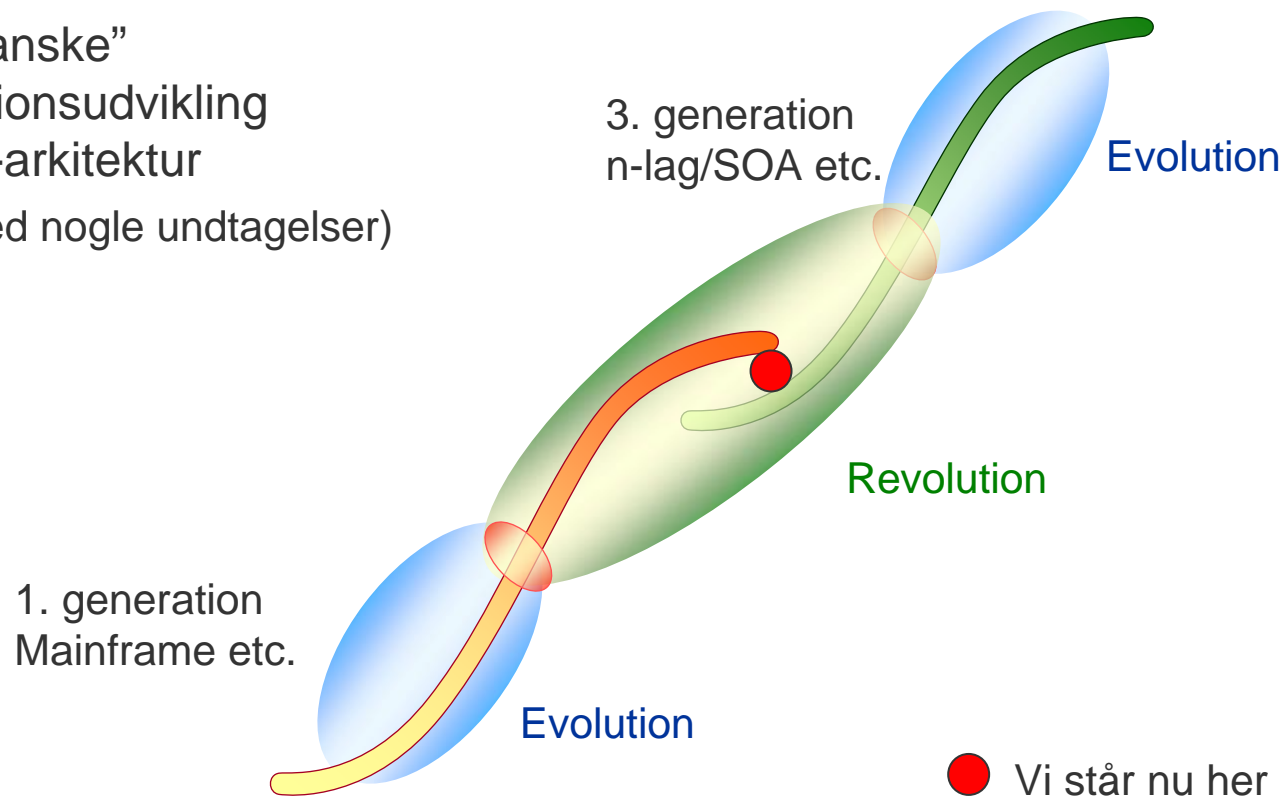
"Frihed" for kunderne: Ingen fastlåste bindinger til leverandør, teknologi, forretningsprocesser eller arbejdsgange!

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



Danmark springer en generation over...

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



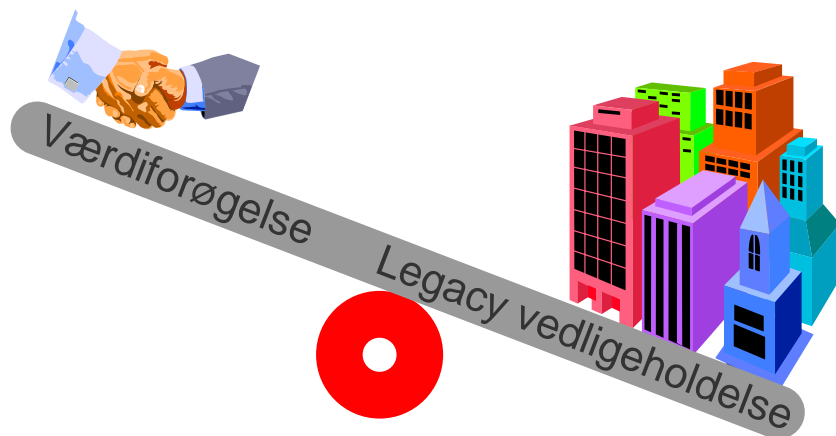


for kunden

Det har været svært at realisere ny brugsværdi

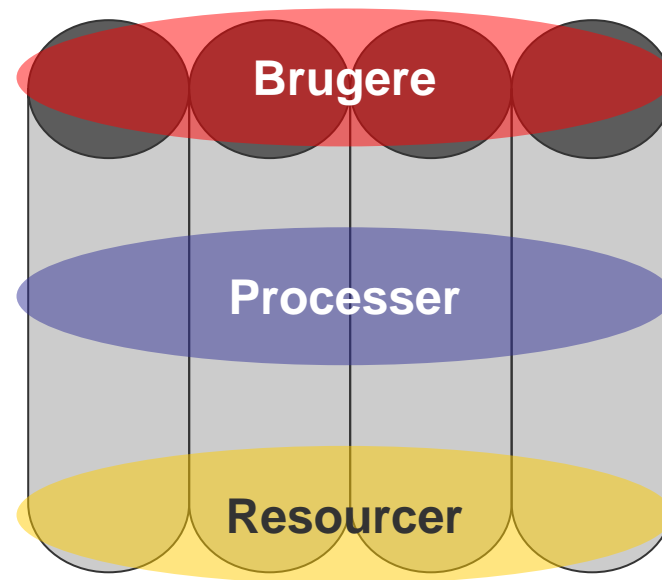
Langsom kvælning af legacy:

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

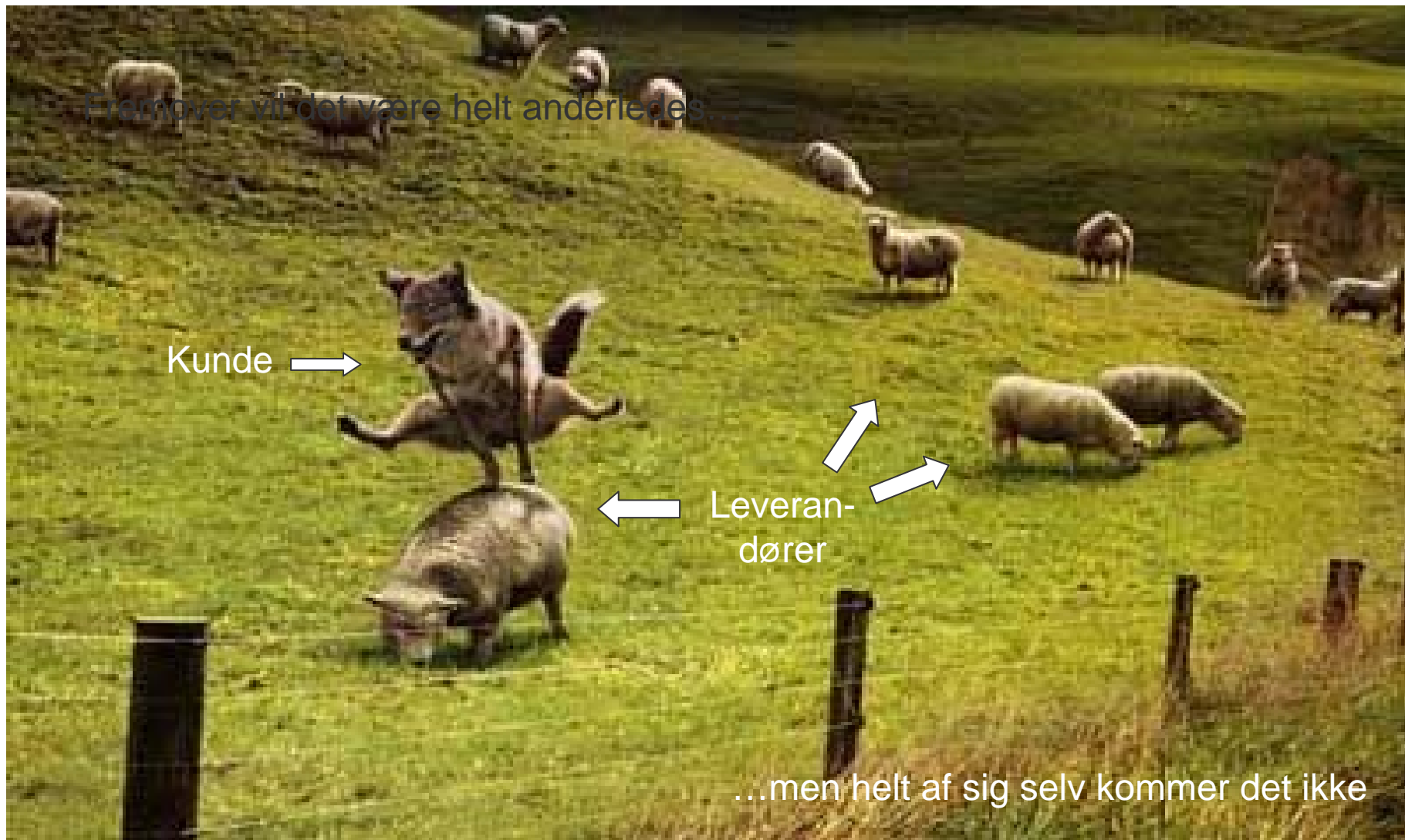


Silo-effekt:

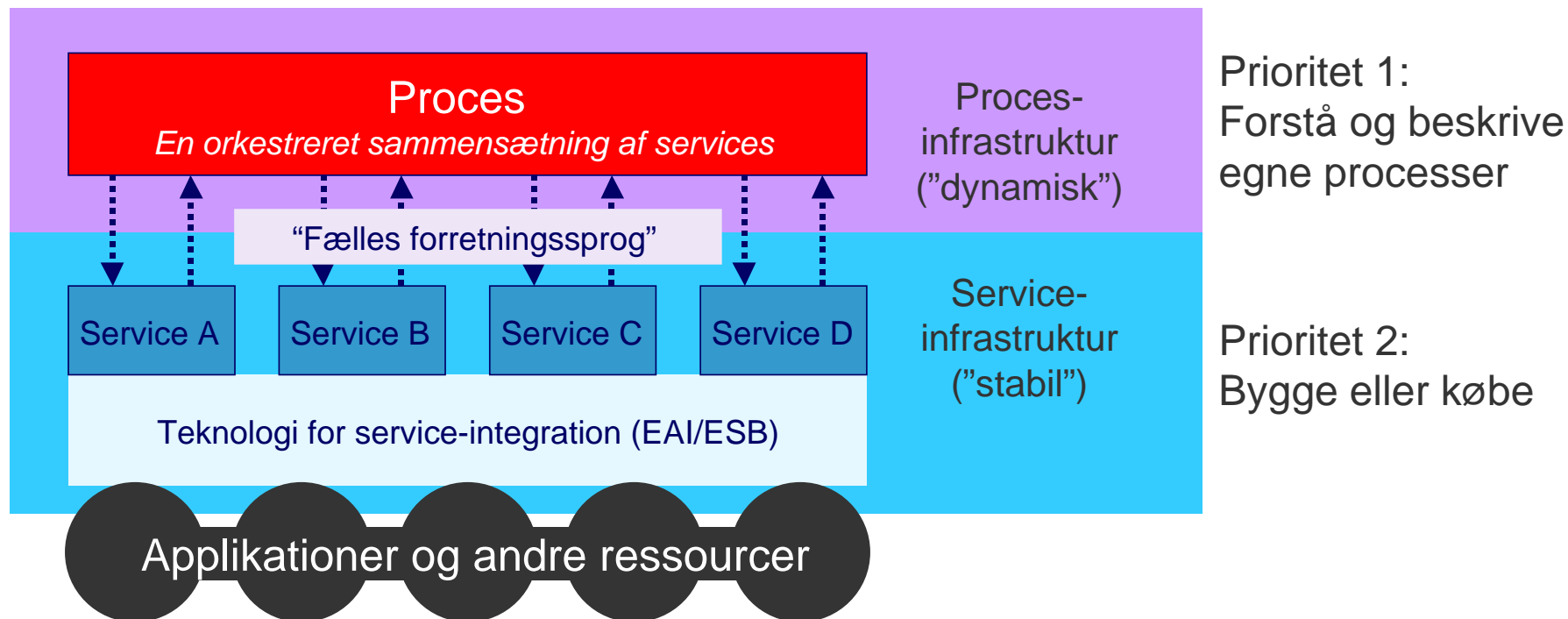
- Givne og faste bindinger mellem brugere, processer og ressourcer
 - påtvunget af uflexible IT-løsninger



Kilde: Ovum

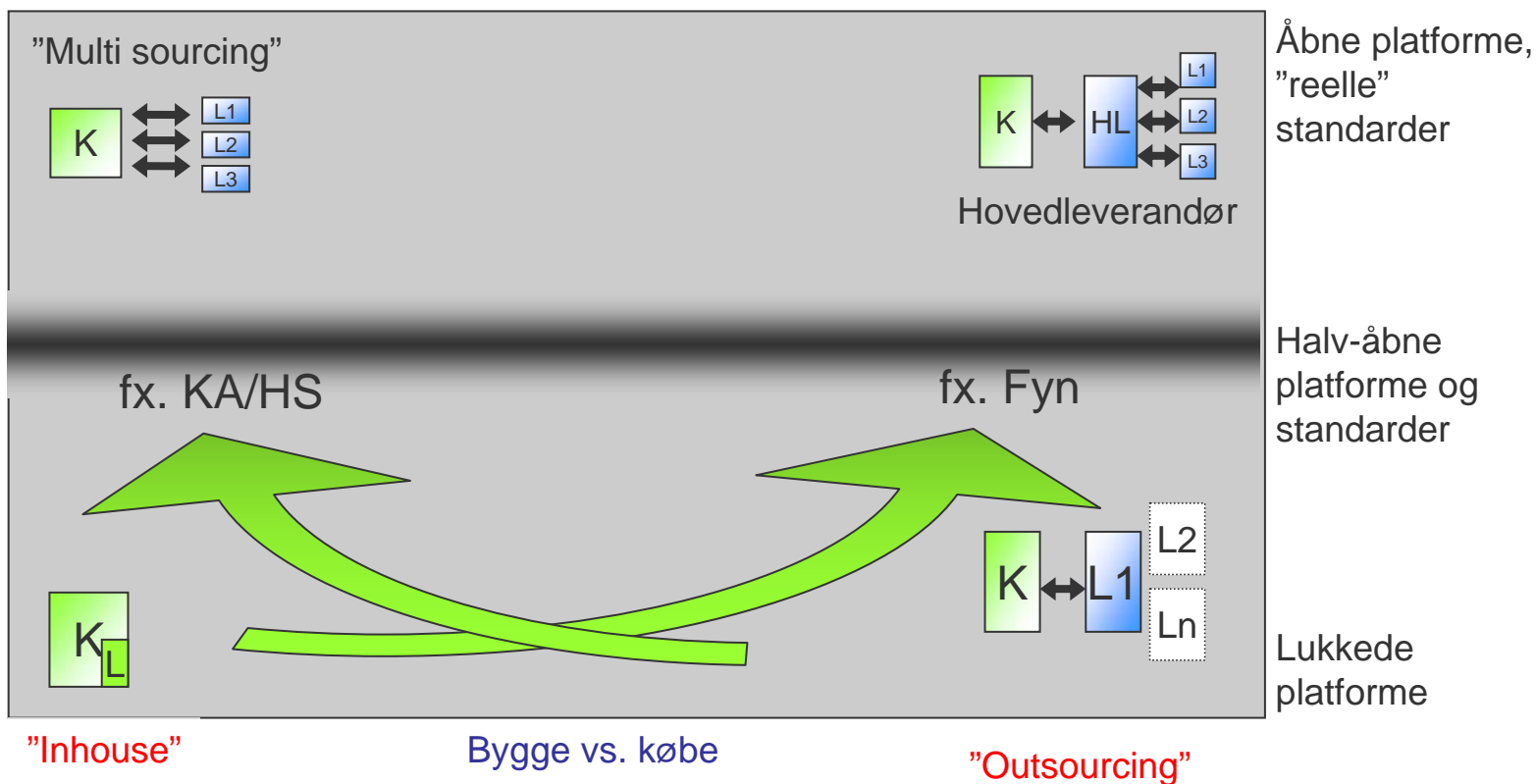


Kunderne må prioritere sine kompetencer og ressourcer



Kunde-leverandør-relationer

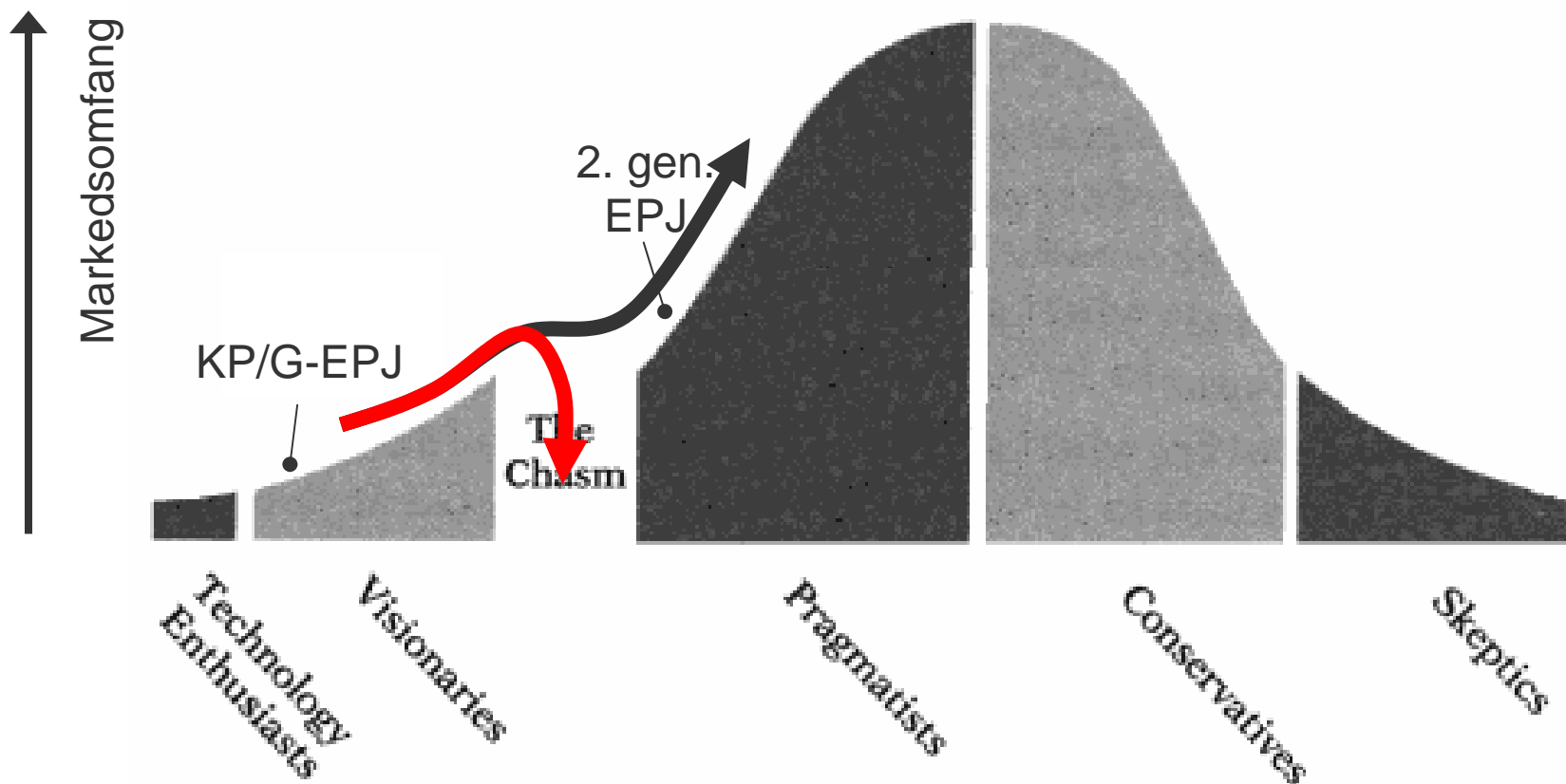
Flere aktører/
Åbne markeder



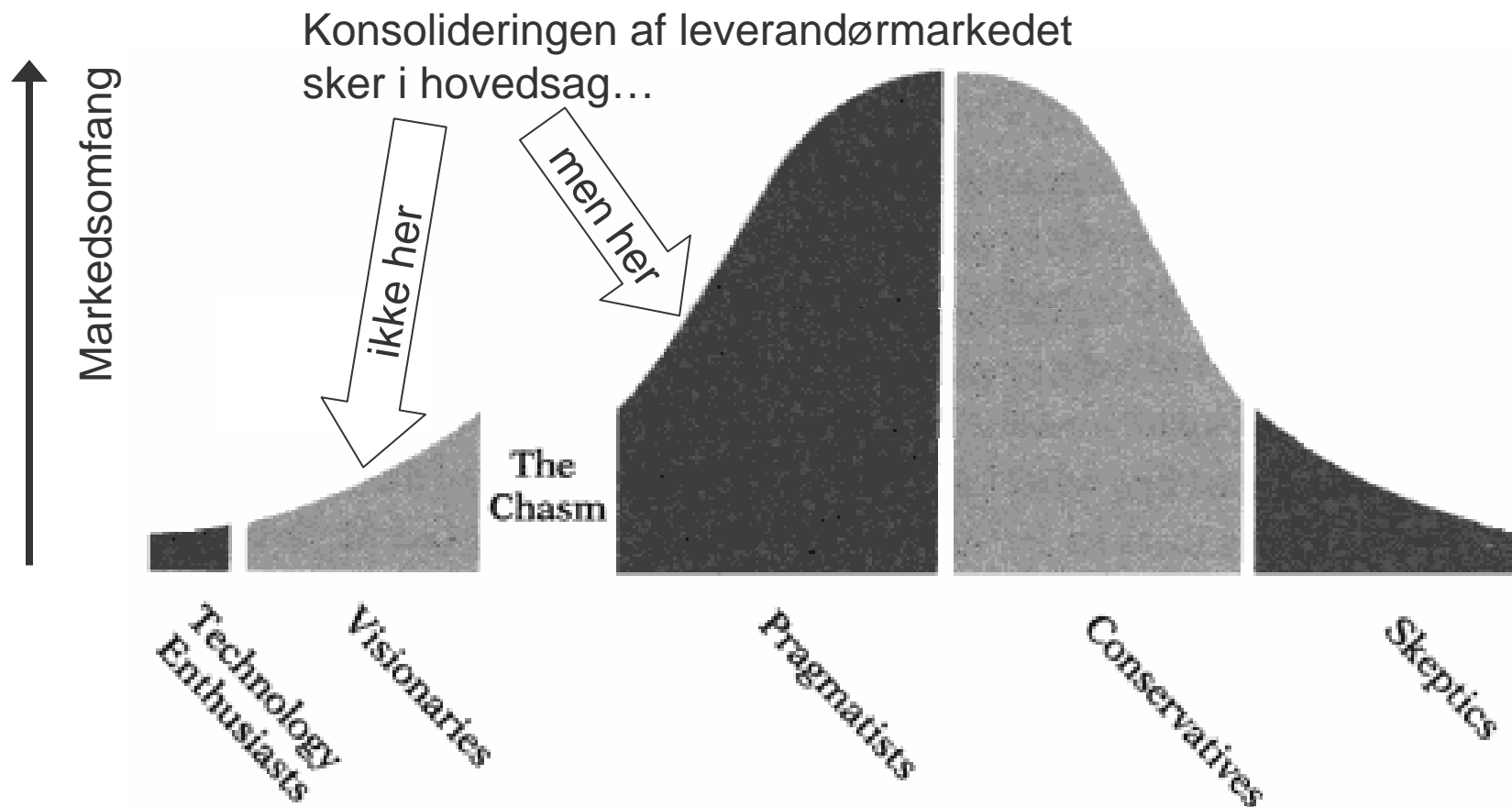
Konkurrence-
niveau

Én aktør/
Lukket marked

Hvordan komme over "markedskløften"?

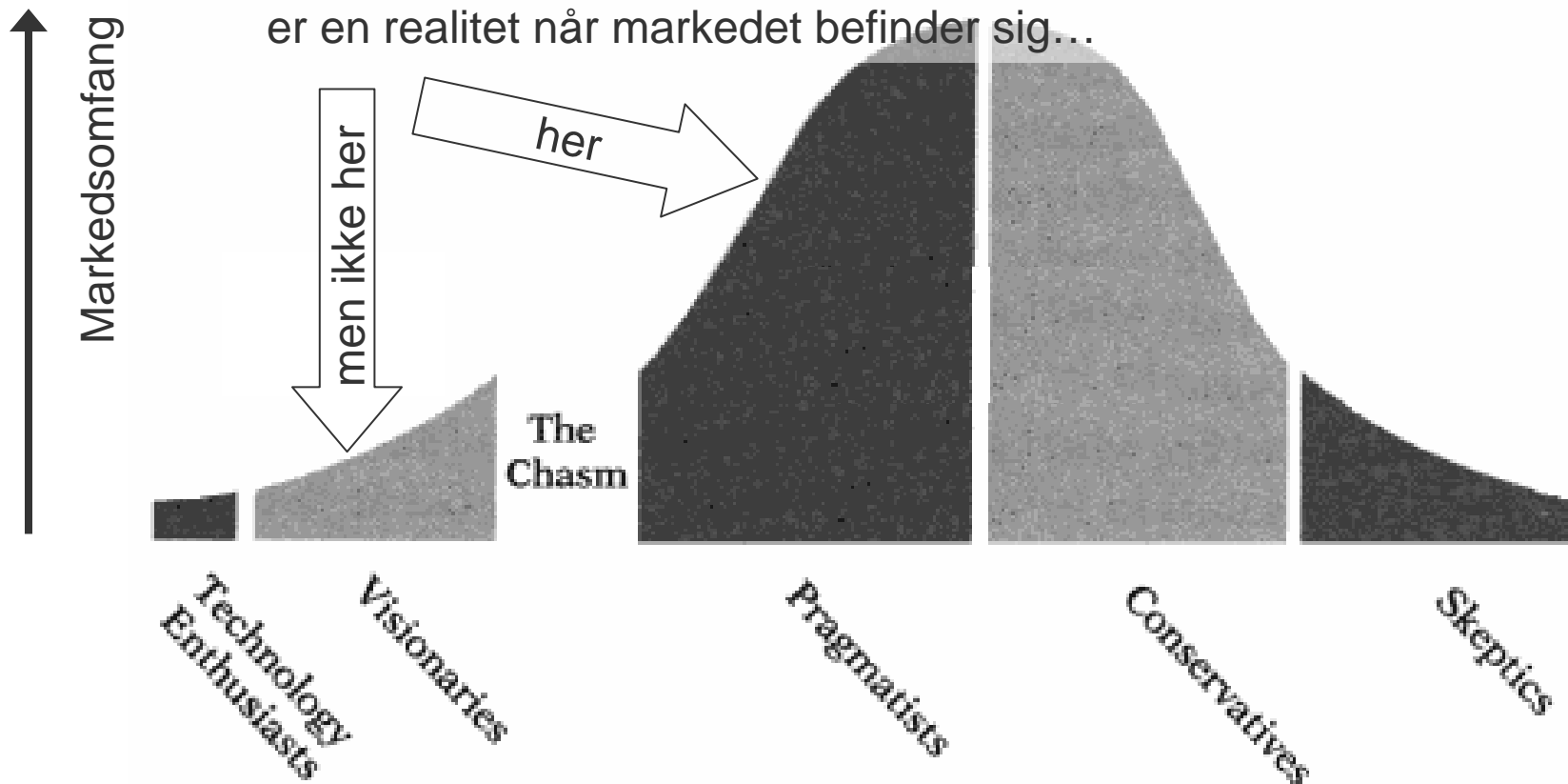


To momenter vedr. "markedskløften" (1)



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