

Business Intelligence fra timeXtender

distribueres online med Windows Azure

Dansk udviklerhus baserer sin fremtidige softwareleverance på en cloud-baseret applikationsstore i Microsoft Windows Azure, sparer udgifter og besvær til vedligehold og skalering og gør samtidig kunder og partnere langt mere selvhjulpne.

Hvordan har ordrebogen det? Holder vi budgettet? Hvilke kunder er mest profitable – og hvorfor?

Alle virksomhedsledere vil have konstant adgang til opdaterede og retvisende informationer, men en skræddersyet Business Intelligence-løsning er ikke gratis, og mange kvier sig ved at foretage investeringen.

LØSNING VIRKER MED ALT FRA AX TIL SAP

Derfor byggede det danske udviklingshus timeXtender et værktøj, der giver let adgang til professionel business intelligence. Løsningen – der også hedder timeXtender – trækker nøgledata ud af virksomhedens ERP eller CRM og putter dem i en såkaldt 'kubé' baseret på Microsoft SQL Server. Herefter kan man trække de ønskede informationer via sit foretrukne frontend værktøj, f.eks. Microsoft Excel.

– Du skal bare pege på din datakilde og så er du i gang. Det er stort set rent drag og drop, og der er extenders til alle gængse ERP- og CRM-systemer, lige fra Microsoft Dynamics-produkterne til SAP. Samtidig sparer du mindst 80 procent af de udviklingsomkostninger, du ellers skulle have afholdt med en traditionel BI-løsning. I mange tilfælde kan du endda lægge timeXtender oven på din eksisterende løsning uden ekstraudgifter overhovedet, siger timeXtenders adm. direktør Heine Krog Iversen.

SLIPPER FOR VEDLIGEHOLD OG SKALERING MED AZURE

Men selv om timeXtender har et veludbygget partnernet, der distribuerer kerneproduktet og udvikler talrige, branchespecifikke tilpasninger – såkaldte 'QuickCubes' – så har det været en udfordring at nå kunder og partnere på globalt plan. Derfor besluttede virksomheden at styrke onlineforretningen. Ikke blot via salg, distribution og opdatering af kerneproduktet, men også ved at give partnerne en sikker kanal, hvor de kan afsætte deres QuickCubes.

– Det var dog ikke ligetil. For dels havde vi absolut intet ønske om selv at opbygge, vedligeholde og skalere den nødvendige infrastruktur. Dels ville vi gerne kunne garantere partnerne, at salget af QuickCubes foregik på en facon, så de ikke kunne duplikeres og spredes. For eksempel ved at koble hvert salg med licensnummeret på deres basisprodukt, forklarer Heine Krog Iversen.

Derfor besluttede timeXtender at opbygge sin cloud-computing baserede 'CubeStore' i Windows Azure platform, der både kan rumme data og afvikle applikationer.

– Ved at lægge vores CubeStore på Windows Azure, kan vi tilbyde en ekstremt høj grad af tilgængelighed uden selv at skulle skalere infrastrukturen – og vi betaler kun for den trafik, der faktisk finder sted. Det er en kæmpefordel. Samtidig er sikkerhedsniveauet meget højt og oppe i praktisk taget 100 pct., fordi netværket konstant replikerer data og stiller dem til rådighed fra en lokation i relativ fysisk nærhed af modtageren, siger Heine Krog Iversen.

Partnerprofil

timeXtender er et danskejet udviklingsfirma med 35 medarbejdere og kontorer i Danmark, Tyskland, England, Benelux, Schweiz og USA. Virksomheden har specialiseret sig i at udvikle Business Intelligence-løsninger, der let lader sig implementere oven på standardinstallationer af almindelige ERP- og CRM-løsninger. timeXtender har hovedkontor i Åbyhøj uden for Århus. timeXtender blev kåret som årets ISV-partner af Microsoft Danmark i 2008.
www.timextender.dk

Primære produkter i løsningen

- Microsoft Windows Azure
- Microsoft SQL Server 2008

PARTNERE OG KUNDER BLIVER LANGT MERE SELVHJULPNE

– Azure-plattformen kan også afvikle selv relativt komplekse applikationer. For eksempel de elementer af vores CubeStore, der indhenter, tildeler eller sammenkobler licensnumre. På den måde kan partnerne og vi stille trialversioner til rådighed uden at risikere uautoriseret spredning af produkterne. Samtidig kan både vi og partnerne sætte Azure til automatisk at pushe opdateringer og patches i takt med, at de bliver tilgængelige. Det er helt fantastisk smart, siger Heine Krog Iversen.

Han vurderer, at den Azure-baserede CubeStore vil give både timeXtender og det stadig stigende antal moduler et rygstød.

– Partnerne kan selv lægge nye QuickCubes online uden at skulle aftale noget med os. Samtidig kan kunderne let finde det, de har behov for, og implementere produkterne med ganske få klik. Det giver partnerne en virkelig effektiv afsætningskanal, samtidig med at både de og vi gør en god forretning, konstaterer Heine Krog Iversen.

MICROSOFT: TIMEXTENDER PRESSER OS FREMAD

Hos Microsoft Danmark er Claus Jul Christiansen, divisionschef, Server & Cloud, imponeret over timeXtenders bud på, hvordan man kan bruge den nye cloud-plattform.

– timeXtender løser både nogle konkrete tekniske udfordringer med Azure og giver samtidig sig selv og deres partnere en langt større rækkevidde i markedet. Det er ret godt set, siger Claus Jul Christiansen.

– Men selv om timeXtender er nået imponerende langt, så har de faktisk allerede efterspurgte flere funktionaliteter, som vi nu arbejder på at implementere i Azure. Så på den måde er de et godt eksempel på, hvordan dygtige partnervirksomheder – uanset størrelsen – har stor indflydelse på, hvilken vej vores udviklingsindsats går på globalt plan, tilføjer han.

AZURE ER KERNEN I DEN SAMLEDE LEVERANCEMODEL

Og omvendt. For hvor timeXtender oprindeligt havde tænkt Azure ind som et delelement af virksomhedens forretningsmodel, har man nu valgt platformen som centrum for den samlede, fremtidige softwareleverance.

– Der er ingen tvivl om, at den slags løsninger, som vi roder med her, er fremtiden for markedsføring og distribution af software. Tilsvarende opfatter jeg Azure som en meget, meget spændende platform at basere sin indsats på, konstaterer Heine Krog Iversen, der også har fået henvendelser fra en række andre softwarevirksomheder, der har udtrykt interesse for at købe den Azure-baserede store-løsning af den lille jyske udviklervirksomhed.

Ved at lægge vores CubeStore på Windows Azure, kan vi tilbyde en ekstremt høj grad af tilgængelighed uden selv at skulle skalere infrastrukturen – og vi betaler kun for den trafik, der faktisk finder sted. Det er en kæmpe fordel.

Heine Krog Iversen, adm. direktør, timeXtender

timeXtender løser både nogle konkrete tekniske udfordringer med Azure og giver samtidig sig selv og deres partnere en langt større rækkevidde i markedet. Det er ret godt set.

Claus Jul Christiansen, divisionschef, Server & Cloud, Microsoft Danmark