

Cloud Data Hub

Integrationer gjort simpelt

Forbind hele jeres systemlandskab i skyen og oplev friheden ved at simplificere det komplekse – og ved altid at kunne vælge det system, der passer bedst.

INDHOLDSFORTEGNELSE

01	Fra integrationer til forretningsfordele	03
02	Derfor bør alle interessere sig for integrationer	04
03	Hvor er værdien?	10
04	Teknikken bag den forretningsmæssige effekt	12
05	Cloud Data Hub er den motor, der driver udviklingen fremad hos DCC Energi	14
06	Særligt i forhold til B2B-portaler	18
07	Mindre kompleksitet og mere hastighed	22

Fra integrationer til forretningsfordele

01

Integrationer er på mange måder ryggraden i moderne virksomheder. Samtidig er området nok en af de mest overset kilder til både forretningspotentiale – og det modsatte.

Mange systemlandskaber er i dag stadig præget af punkt-til-punkt-løsninger, manuelle dataudtræk og "specielle tilfælde", som gør det dyrt at ændre, svært at skalere og risikabelt at stole på data. Samtidig skærper EU-lovgivning kravene til dokumentation og sporbarhed, nye AI-værktøjer øger forventningerne til datagrundlag, og markedet flytter sig hurtigere end nogensinde. Flexibilitet og synergien imellem systemerne har aldrig været vigtigere, og dermed er integration ikke længere et IT-anliggende, men en strategisk disciplin.

NORRIQ's Cloud Data Hub er skabt for at løse netop dette: En cloud-baseret integrationsplatform, der centraliserer og standardiserer dataudveksling på tværs af ERP, CRM, Commerce, BI og resten af forretningens applikationer. I stedet for at bygge og vedligeholde integrationer én-til-én, fungerer Cloud Data Hub som et fælles knudepunkt, hvor data modelleres, valideres og distribueres kontrolleret, så alle systemer arbejder ud fra de samme definitioner og det samme datagrundlag.

Det giver en helt ny strategisk frihed. Når integrationer og dataflows bliver en platform fremfor et kludetæppe, bliver det markant lettere at lancere nye digitale initiativer, onboarder nye systemer, åbne for nye kanaler og etablere samarbejder med kunder og partnere. Forretningsmuligheder, der før krævede lange projekter og høj kompleksitet, kan realiseres hurtigere og med færre risici – fordi fundamentet er stærkt.

Gevinsterne er til at få øje på: Hurtigere time-to-market, lavere vedligeholdelsesomkostninger og en mere robust drift. Men vigtigere er den strategiske effekt: Bedre governance, højere datakvalitet og sporbarhed samt en skalerbar arkitektur, der gør det muligt at reagere, når forretningen ændrer sig – uden at integrationerne bliver en flaskehals. Cloud Data Hub bliver dermed ikke blot et integrationslag, men et konkurrenceparameter. En platform, der gør virksomheden mere fleksibel, mere compliant og mere klar til at udnytte data som aktiv.

Med Cloud Data Hub får virksomheder et stærkt fundament for automatisering, rapportering og datadrevne beslutninger. Et fundament hvor kompleksitet simplificeres og omsættes til handlekraft. En intelligent måde at arbejde med integrationer på, der ikke kun løser et IT-problem, men åbner for nye forretningsmuligheder og sætter virksomheden i et helt nyt gear – klar til alt det, fremtiden bringer.



Jeg håber, at vi med denne guide inspirerer flere til at se integrationer som en strategisk løftestang for både vækst og effektivitet. Rigtig god læselyst.

Mads Heindorff
Director Commerce i NORRIQ

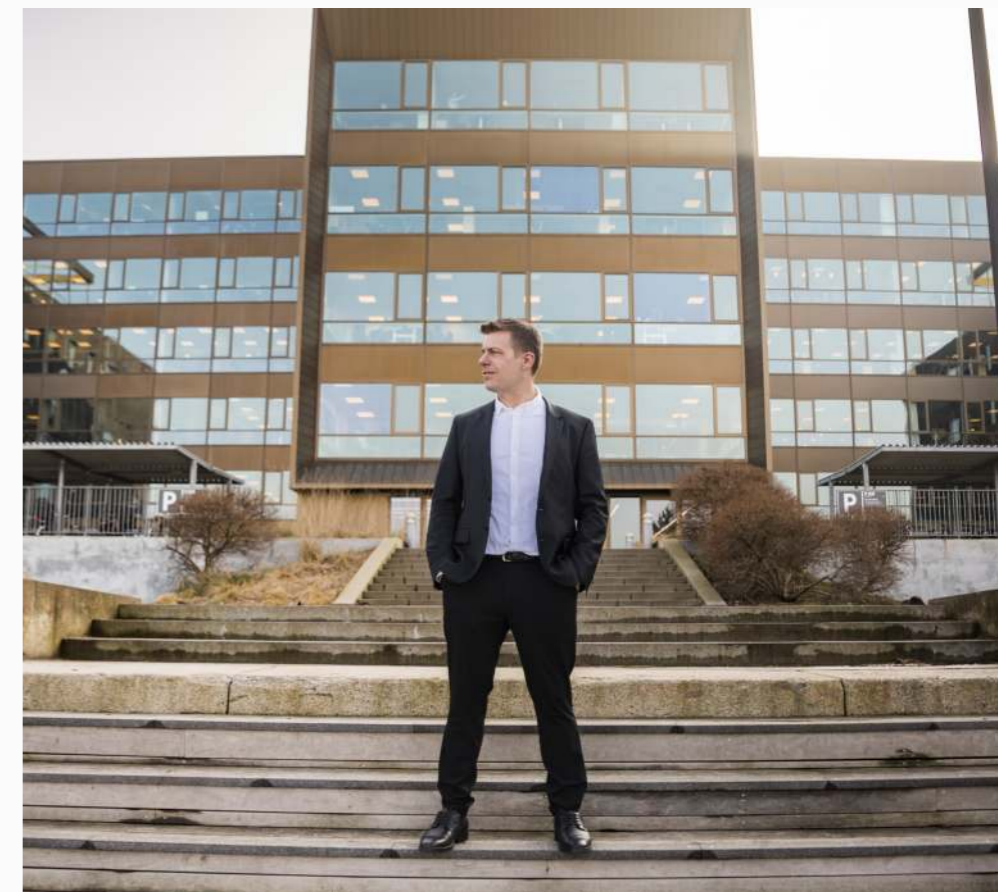
02

Derfor bør alle interessere sig for integrationer

Den generelle digitalisering, cloud og en voldsom tilstrømning af nye AI-baserede værktøjer har gjort systemlandskaberne i mange virksomheder stærkere – men også langt mere komplekse. Hverdagen er for mange virksomheder lige nu en blanding af SaaS-løsninger, legacy-systemer, specialudviklede applikationer og data, der skal flyde på tværs af afdelinger, processer og kanaler.

Samtidig stiller EU-lovgivning stadigt stigende krav til, hvordan data flyder mellem systemer, og de AI-agenter der mange steder fremover vil komme til at handle og kommunikere på vegne af kunder, vil også få betydning for den måde systemerne spiller sammen på.

Med andre ord er integrationer vigtigere end nogensinde. Ikke mindst for mindre og mellemstore virksomheder.




Nye krav og nye muligheder

Vi har sat Søren Heide Larsen, Director Technology i NORRIQ og en af vores mest erfarne specialister når det kommer til integrationer, i stævne til en snak om, hvorfor integrationer er så vigtige, hvordan man gør det klogest – og hvorfor han mener, at noget så uglamourøst som standarder er det nye sort.

“EU-lovgivning som Data Act, GDPR og AI Act stiller hele tiden højere krav til, hvordan dataene flyder rundt mellem systemer, og det betyder flere udskiftninger og opgraderinger for virksomhederne”, fortæller Søren Heide Larsen, og fortsætter: “Samtidig vil Agentic Commerce inden længe buldre frem og simpelthen ændre fundamentalt på forventningerne til, hvordan man tilgår de interne systemer. Også her er synergien imellem systemerne nøglen. Derfor mener jeg, at alle der arbejder med IT bør interessere sig for integrationer lige nu”.

Eller sagt med andre ord: Har man et systemlandskab af en vis størrelse og et ønske om at udvikle og vækste, er integrationer i sidste ende forudsætningen for stabile forretningsprocesser, stærk datakvalitet og muligheden for at skalere sin forretning.



“ Når systemerne skal arbejde sammen, er det integrationerne, der afgør, om det bliver via en bred, nyasfalteret motorvej – eller via en masse små, snørklede stier”.

Søren Heide Larsen
Director Technology i NORRIQ

Mange fordele ved en motorvej

I mange – især mindre og mellemstore – virksomheder bliver integrationer stadig behandlet som et nødvendigt onde. Noget, der skal lappes på, når et nyt system skal kobles på ERP'et, eller når en webshop ikke får de rigtige priser. Men integrationer handler om meget mere end det. Og grebet rigtigt an, er det et af de it-områder, der kan flytte en forretning mest lige nu.

Søren Heide Larsen forklarer: “Man kan sige, at når systemerne skal spille sammen, er det integrationerne, der afgør, om det bliver via en bred, nyasfalteret motorvej – eller via en masse små, snørklede stier. Og det har selvfølgelig en kæmpe betydning for, hvor godt systemerne performer, for kvaliteten af de data der flyder imellem systemerne, og for hvor nemt det er at tilføje nye systemer”.

Punkt-til-punkt har en udløbsdato

Den klassiske faldgrube er punkt-til-punkt-integrationer: System A taler direkte med system B, som igen taler med system C. Det kan fungere i en periode, men jo flere systemer og specialløsninger, der kommer til, desto mere komplekst og skrøbeligt bliver det. Hver ændring ét sted kan udløse fejl andre steder, og udviklingstempoet falder.

“Vi ser rigtig mange punkt-til-punkt integrationer derude, og det er fordi de ofte føles som den nemme og hurtige løsning. Men problemet er, at man langsomt opbygger en teknisk gæld, der på sigt gør det uoverskueligt at følge med markedet – og det er dér, det begynder at koste”, fortæller Søren Heide Larsen.

Han fortsætter: “Vi anbefaler i stedet, at virksomhederne benytter sig af en integrationsplatform. Det svarer lidt til en motorvej med fælles færdselsregler – systemerne kender ikke direkte til hinanden, men så længe man følger reglerne, kan man frit køre nye systemer ind på motorvejen”.

Arbejdet med integrationer handler altså mindre om at forbinde system A med system B og mere om at designe et robust økosystem, hvor systemer kan udskiftes, udvides og skaleres uden at hele forretningen skal bygges om.

Et godt eksempel på dette er NORRIQs Cloud Data Hub, der netop er et framework, som både fungerer som motorvej mellem systemerne og hjælper virksomheden med at definere de fælles færdselsregler. En arkitektur baseret på enterprise-teknologier, der kan bruges af virksomheder i alle størrelser.

“Inspirationen til Cloud Data Hub kom af, at vi gang på gang så, at god integrationsarkitektur kun var tilgængelig for de helt store virksomheder. Det ville vi lave om på”, fortæller Søren Heide Larsen.

“ Ingen integrationsværktøjer er så smarte, at de kan kompensere for manglen på fælles definitioner.”

Søren Heide Larsen
Director Technology i NORRIQ

“ Virksomheder investerer mange penge i noget, der ser helt rigtigt ud på papiret. Men i virkeligheden har de opbygget en teknisk gæld”.

Søren Heide Larsen
Director Technology i NORRIQ

Standarder kan accelerere

De fælles ”færdselsregler” handler i praksis om at definere fælles datamodeller: Hvad er en kunde, et produkt eller en ordre på tværs af alle systemer? Når virksomheden har taget stilling til det, vinder den både hastighed og frihed.

Når virksomheden har defineret sine fælles datamodeller, bliver integrationer nemmere at udvikle, teste og vedligeholde. Man undgår at binde sin forretning op på, hvad tingene tilfældigvis hedder i ét bestemt system – og hvert nyt projekt behøver ikke genopfinde sin egen datamodel. NORRIQs Cloud Data Hub leveres fx med en række fælles datamodeller fra start, der kan udvides efter behov. Og fordi datamodellerne er ens på tværs af kunder, er man allerede langt, hvis det er et system, NORRIQ har integreret før.

Anbefalingen fra Søren Heide Larsen er klar: **Tag stilling og definer de nødvendige standarder.**

“Virksomhederne skal virkelig tænke over det her, og de skal turde definere nogle standarder. Når først man har sine standarder på plads, er det meget nemmere at vedligeholde og udvikle de integrerede systemer. Datakvaliteten bliver bedre, time-to-market bliver hurtigere og nye funktioniteter bliver meget nemmere at håndtere”, forklarer Søren Heide Larsen. “Ingen integrationsværktøjer er så smarte, at de kan kompensere for manglen på fælles definitioner”.

Virksomhederne bør altså tænke standarder før forbindelser – lidt ligesom Bluetooths mulighed for at koble en telefon på hvad som helst. Hvis en virksomhed definerer en fælles måde at beskrive fx produkter, kunde og lign. på, så kan flere systemer kobles på uden at opfinde et nyt sprog for hvert projekt.

Søren Heide Larsen peger på, at mange virksomheder bruger smarte værktøjer, men glemmer at definere standarderne – og det har en pris.

“Det er ærgerligt, for mange virksomheder investerer rigtig mange penge i noget, der ser helt rigtigt ud på papiret. Men i virkeligheden har de stadig opbygget en teknisk gæld, der gør det sværere at udskifte og introducere nye systemer. Den tid man bruger på at definere standarderne til at starte med, er lynhurtigt tjent ind igen mange gange”, fortæller Søren Heide Larsen.

Integrationer som strategisk infrastruktur

Integrationer er blevet for vigtige til at være et biprodukt af enkeltprojekter. Med nye lovkrav, Agentic Commerce og stadigt hurtigere systemskift er det ikke længere nok at koble systemer sammen ad hoc. Virksomheder, der vil følge med, bør tænke integration som strategisk infrastruktur: En integrationsplatform med fælles datamodeller, der gør det nemt at udskifte og tilføje systemer, når behovene ændrer sig.

“Stærk integration handler ikke bare om at få systemerne til at tale sammen i dag. Det handler om at være klar til det, der kommer i morgen – hvad enten det er nye lovkrav, nye salgskanaler eller helt nye måder at drive forretning på”, slutter Søren Heide Larsen.

03



Niels Bjørndal Nygaard
Head of Product
i NORRIQ

Hvor er værdien?

Det spørgsmål har vi stillet Niels Bjørndal Nygaard, der er Head of Product i NORRIQ.

"Der er rigtig mange fordele forbundet med at arbejde med et integrationslag", forklarer Niels Bjørndal Nygaard. "Det bliver nemt at afkoble systemer, datakvaliteten stiger markant og nye muligheder kan hurtigt kobles på uden at resten af arkitekturen begynder at knirke".

Potentialet handler dog ikke om integrationen i sig selv. Det handler om den værdi, der bliver skabt i hele forretningen.

"Fordelene rækker langt ud over it-afdelingen," fortæller Niels. "Hele virksomheden kan arbejde mere frit, mere modigt og mere langsigtet. Tech og forretning er jo på mange måder to sider af samme sag. Hvor hurtigt kan virksomheden fx lancere en ny kanal? Hvor hurtigt og sikkert kan man integrere et opkøb? Hvor pålidelige er de tal, vi styrer efter? Her er et integrationslag ikke bare en teknisk løsning, men et strategisk greb, der omsætter datadisciplin til handlekraft."

Niels Bjørndal Nygaard fortsætter: "For nogle handler værdien om at reducere omkostninger og undgå dyre driftsmæssige ben-spænd. For andre handler det om hurtigere time-to-market, bedre kundeoplevelser eller en mere agil forretning fx i forbindelse med vækst og opkøb".

Det handler om at reducere kompleksiteten og tænke integrationer langt mere bæredygtigt.

Eller med Niels' ord: "Der er meget at vinde ved at se på integrationer som noget mere strategisk. Det er ikke bare "noget der skal virke" – det er det greb, der forbinder teknologivalg direkte med virksomhedens evne til at vokse, tilpasse sig og skabe bedre kunde- og forretningsresultater".



CEO'en

En forretning, der kan skaleres lynhurtigt

Når data og integrationer spiller sammen, bliver strategiske skridt nemmere. Ekspansion, opkøb, nye forretningsmodeller eller nye brands. Arkitekturen understøtter vækst i stedet for at bremse den, og beslutninger kan tages hurtigere og med større tillid til, at fundamentet holder.



CFO'en

Færre dyre overraskelser

Når data ikke længere gemmer sig i siloer eller må flettes manuelt, reduceres risikoen for unødvendige integrationsudgifter og fejl. Beslutninger om nye investeringer bliver enklere, fordi man ikke er låst til sine leverandører.



CIO'en

Én sandhed og bedre data-disciplin

IT- og dataansvarlige får et stærkt fundament, hvor systemer ikke længere er hårdt bundet sammen. Når integrationer afkobles, og data standardiseres på tværs af kilder, forsvinder de skjulte afhængigheder, der normalt gør arkitekturen sårbar og tung at vedligeholde. Det bliver lettere at udskifte systemer, onboarder nye platforme og bevare performance – uden at rette i 17 systemer hver gang noget ændres. For data giver det én model, ét sprog og en kvalitet, der holder, uanset hvor komplekst landskabet bliver.



CMO/CCO'en

Ét samlet billede af kunden på tværs af kanaler

Salgs- og marketingteams får adgang til ét konsolideret kundebillede – samlet fra CRM, e-commerce, marketing automation og øvrige systemer. Data, der før lå spredt på tværs af forskellige platforme, bliver nu tilgængelig gennem én standardiseret tilgang, så teams ikke skal integrere eller lede efter information flere steder. Det giver mere præcis segmentering og et stærkere grundlag for både kampagner og kundedialoger.



COO'en

Operational stabilitet og færre flaskehalse

Et fælles datalag giver stabile processer på tværs af lager, ordreflow og produkt-data. Det mindsker fejl, sikrer ensartethed og gør organisationen mindre sårbar over for systemskift. Resultatet er en drift, der kan skalere uden at belaste resten af organisationen.



E-commerce Manager

Hurtigere time-to-market og stabile kundeoplevelser

Commerce-teams får et stærkere fundament at bygge digitale oplevelser på: Ét sted at trække data fra, mere frihed til at vælge de bedste værktøjer, hurtigere time-to-market og bedre mulighed for at følge nye features og markedsudvidelser. Det betyder lavere risiko, hurtigere lanceringer og mere stabile kunderejser.



Customer Service Manager

Kundeindsigt samlet ét sted

Når kundeservice får et samlet billede af kunder, ordrer og historik, stiger kvaliteten i dialogerne markant. Teams kan hjælpe hurtigere, mere præcist og mere personligt – uden at skulle skifte mellem systemer eller vente på opdateringer.

04

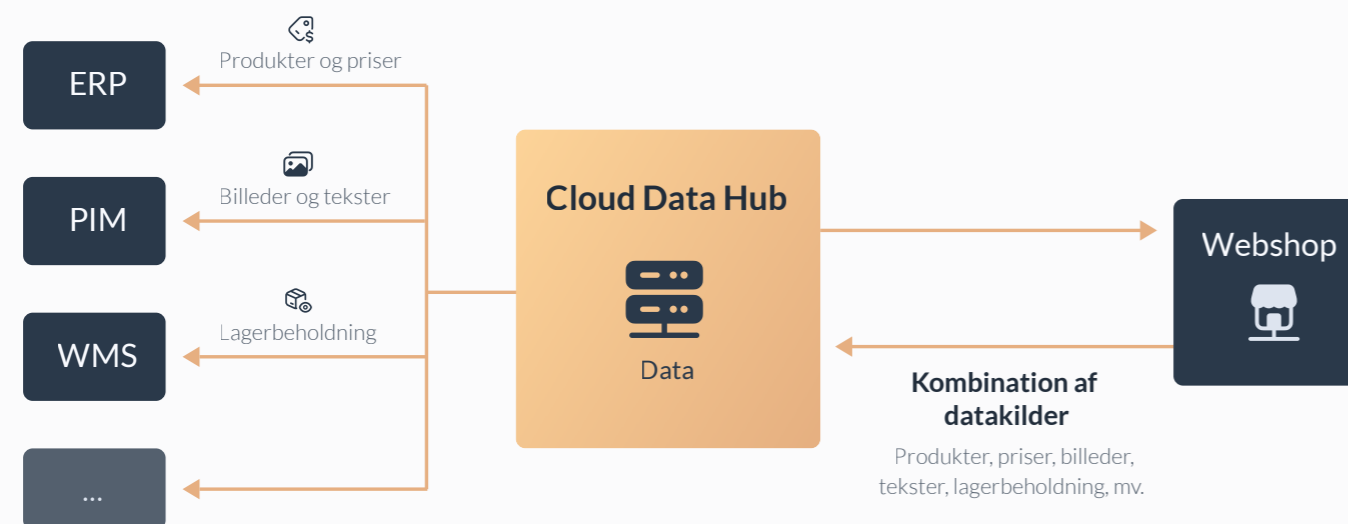
Teknikken bag den forretningsmæssige effekt

Visionen bag NORRIQs Cloud Data Hub var lysende klar: Vi ønskede at udvikle en integrationsplatform, der var forholdsvis let at implementere for virksomheder i alle størrelser. En integrationsløsning der ikke kostede spidsen af en jetjager, og som hurtigt kunne implementeres og skabe værdi.

Resultatet er vi ret stolte af. Men lad os starte med, hvad Cloud Data Hub egentlig er for en størrelse:

Kort fortalt er Cloud Data Hub et samlingspunkt for alle virksomhedens systemintegrationer. Et slags "mellemlag" i arkitekturen, hvor alle systemerne tilkobles og forbindes via API-kald. Så i stedet for at være direkte koblet sammen på kryds og tværs, forbindes alle systemerne i stedet med mellemlaget.

Med andre ord erstattes system-til-system integrationer, hvor hver ny forbindelse øger kompleksiteten med et fælles integrationslag, der håndterer orkestrering og distribution.



Fordelene er mange



Selve integrations-arkitekturen tilbyder i sig selv en række fordele. Med Cloud Data Hub bliver arkitekturen mindre kompleks, fordi man undgår et voksende net af direkte punkt-til-punkt-integrationer, der bliver svære at vedligeholde over tid. Det bliver lettere at foretage ændringer hurtigt og med mindre risiko for fejl, fordi nye systemer og kanaler kobles på platformen frem for at kræve nye direkte integrationer til alle andre systemer. I praksis forbedres datakvaliteten, fordi data konsolideres fra flere kilder. Time-to-market bliver langt hurtigere, fordi integrationer i højere grad kan genbruges, og fordi kanaler/forbrugere "tapper ind" i mellemlaget i stedet for at bygge nye forbindelser hver gang. Og sidst men ikke mindst får virksomheden frihed og mindre leverandørafhængighed.

Derudover er det også muligt at lagre og synkronisere data i selve Hub'en, hvilket aflaster kildesystemerne markant. Man kan synkronisere data og overvåge opdateringer på udvalgte datapunkter – fx pris. Når prisen ændres, sendes den op i mellemlaget, så efterfølgende forespørgsler kan besvares dérfra.

Hurtigt i gang med gennemtestede connectors

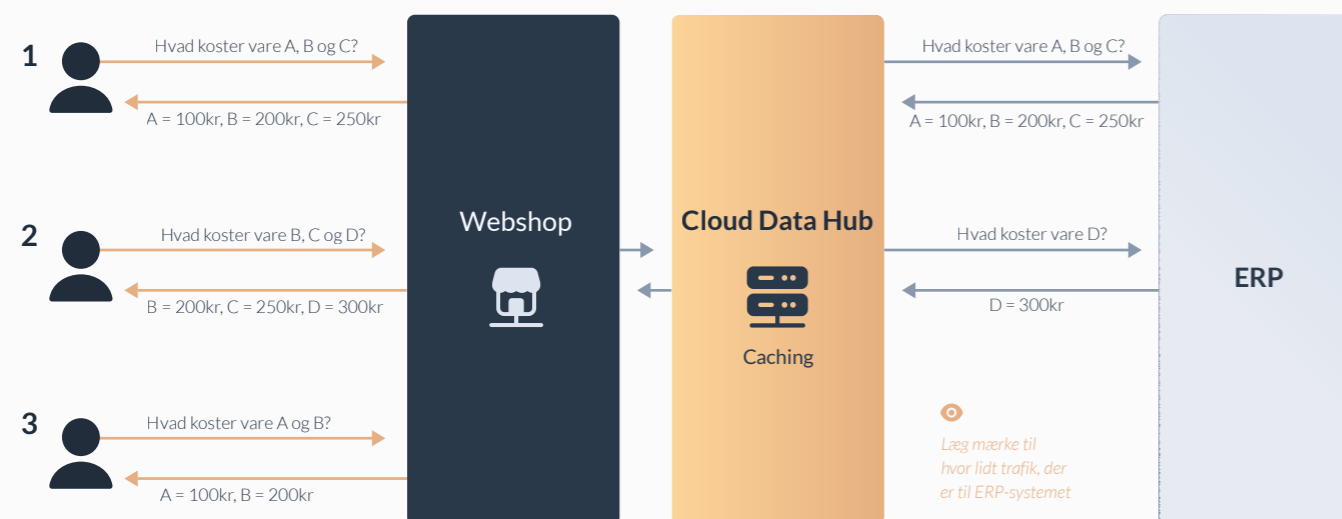
Selve forbindelsen foregår via såkaldte connectors. Når vi implementerer en connector, er det vigtigt at definere en standard. Det kalder vi typisk en "domæne-model", der så kan bruges på tværs af connectors til systemtypen, så virksomheden nemt kan skifte systemet ud. Det betyder, at det er langt nemmere at integrere til nye systemer, uden at skulle gentænke understøttelsen af systemet i resten af forretningen.

Vi har allerede udviklet en række connectors, men Cloud Data Hub er i realiteten et framework, hvor virksomheder selv kan udvikle de connectors, de har brug for.



Cloud Data Hub understøtter også Data On Demand

Ud over at Cloud Data Hub synkroniserer data mellem systemerne, håndterer løsningen også direkte kald og handlinger – som f.eks. hentning af en faktura, beregning af en kurve eller lignende opslag, der kræver svar i realtid, og som man ikke bør forsøge at synkronisere sig ud af. Det betyder, at man ikke skal ud og investere i et særskilt system til at håndtere denne type integrationer. Man får ét samlet integrationspunkt, der både holder data ajour på tværs af systemerne og udfører de direkte forespørgsler, hvor synkronisering ikke giver mening.



05

Cloud Data Hub er den motor, der driver udviklingen fremad hos DCC Energi

Takket være NORRIQ's Cloud Data Hub står DCC Energi i dag med et langt mere fleksibelt og overskueligt it-setup, hvor nye services kan lanceres hurtigere, integrationer er enklere, og data flyder frit og ubesværet på tværs af alle systemerne. Gevinsterne rækker langt ud over it-afdelingen.

DCC Energi står midt i en større digital modernisering. Målet er at sikre, at virksomheden kan vokse og tilpasse sig nye krav, nye produkter og et energimarked, der ændrer sig lynhurtigt.

Derfor ønskede de et IT-fundament, der både var robust og fleksibelt. Et fundament, der kunne gøre DCC Energi i stand til at reagere hurtigere og udnytte nye teknologier, uden at blive bremset af gamle integrationer og systemer.



DCC Energi kort fortalt

DCC Energi er en stor, dansk energivirksomhed, der forsyner både dansk erhvervsliv og danske boligejere og bilister med en bred vifte af energiprodukter. DCC Energi er en del af den internationale DCC-koncern og driver bl.a. over 200 Shell-tankstationer.

Platforme, systemer & services, der integreres til

Salesforce
Settl
AS400
Business Central
Microsoft Entra ID
MitID

Et fleksibelt systemlandskab binder forretningen sammen

DCC Energi valgte NORRIQ som strategisk partner på den flerårige transformationsrejse, og løsningen blev et moderne og skalerbart system-setup baseret på NORRIQs Cloud Data Hub.

"Vi skal være omstillingsparate og i stand til at handle hurtigt på ændringer i efterspørgsel, lovgivning og andre markedsforhold i takt med, at de opstår. Sammen med NORRIQ lægger vi nu en plan for moderniseringen af vores systemlandskab, så det bliver som en velsmurt motor, der kan accelereres og tilpasses i forhold til vores behov", fortæller Morten Claré, CIO/CTO, DCC Energi.






Når hastighed betyder noget

Implementeringen af Cloud Data Hub var den første store milepæl i projektet. Platformen fungerer som en integrationsmotorvej. Den samler data og systemer i ét flow, så nye løsninger kan kobles på hurtigt og uden ekstra kompleksitet. Ændringer, nye systemer eller nye datakilder kan nu håndteres hurtigere og uden tunge projektforløb.

Når alle integrationer går gennem én central hub, reduceres afhængigheder på tværs af systemerne. Det gør opgraderinger enklere og mindre risikofyldte.

"Cloud Data Hub er et kommercielt afgørende fundament. Når data og systemer kan kobles på langt hurtigere og mere fleksibelt, reducerer det time-to-market og gør forretningen langt mere skalerbar.", forklarer Mads Heindorff, Director Commerce, NORRIQ

De konkrete gevinster for DCC Energi

-  Hurtigere udskiftning af systemer uden komplekse integrationer
-  Intelligent dataaktivering på tværs af hele organisationen
-  Hurtigere time to market ved nye produkter
-  Et skalerbart fundament, der kan vokse med forretningen
-  Reduceret teknisk gæld og mindre kompleksitet i drift og opgraderinger

Implementeringen er et skift fra en tung, kompleks integrationsstruktur til et modulært setup, der kan vokse og forandre sig med forretningens behov. Når data flyder frit, og systemer ikke længere er tæt bundet sammen, kan nye digitale initiativer sættes i gang uden at påvirke driften.

Også opgraderinger er blevet enklere. Ofte berøres kun enkelte komponenter i stedet for hele systemlandskabet. Det mindsker både risiko og tidsforbrug og skaber en mere stabil datalevering.



06

Særligt i forhold til B2B-portaler

B2B-portaler er i dag komplekse forretningsmotorer, der forbinder produkter, kunder, service, logistik, pris aftaler, rabatstrukturer, historik og regler på tværs af hele virksomheden. Det stiller markant større krav til den underliggende arkitektur – og her skiller Cloud Data Hub sig ud fra andre integrationsplatforme.

Fra kompleksitet til klarhed

DCC Energi ser allerede nu klare gevinster, selvom transformationen fortsætter over flere år. Organisationen kan arbejde hurtigere og mere sikkert, fordi arkitekturen nu er langt mere fleksibel.

Nye produkter kan lanceres uden tunge integrationsopgaver, og data er lettere at få fat i. Det gør det nemmere at træffe beslutninger og udvikle nye services. Samtidig er kompleksiteten i IT-setuppet faldet markant.

En helt anden frihed

Samarbejdet mellem NORRIQ og DCC Energi handler om mere end en platform. Det handler om at bygge et digitalt fundament, der kan holde til mange års vækst og forandring.

"Vi fjerner alle tekniske skel i forretningen. Det giver en helt anden frihed, fleksibilitet og sikkerhed i forhold til opgradering og implementering af nye systemer, som kan foregå uden komplicerede integrationer og uden tab af compliance", siger Søren Heide Larsen, Director Technology, NORRIQ

Sammen har DCC Energi og NORRIQ skabt en arkitektur, der gør virksomheden klar til at skalere, omstille sig og udvikle nye forretningsområder langt hurtigere end før. Klar til fremtiden.

Markedstendensen: For meget kompleksitet, for lidt sammenhæng

I B2B er kompleksitet et vilkår. Kunderne forventer:

- Priser og lagertal i realtid
- Gennemskuelig ordrehistorik
- Personaliserede aftaler og rabatter
- Mulighed for at administrere flere lokationer
- Sammenhæng mellem service, support og indkøb

Men bag kulissen betyder det:

- Mange datakilder, der ikke taler samme sprog
- Systemer med forskellige datamodeller og forskellige integrationsmuligheder
- Nye platforme, der løbende kobles på
- Stigende pres på arkitekturen, når virksomheden vokser

For at håndtere denne kompleksitet forsøger mange virksomheder enten at bruge tunge, generiske integrationsplatforme eller at bygge speciallag rundt om portalen. Det kan fungere på kort sigt, men skaber teknisk gæld og gør forretningen langsom til at udvikle sig.

Arkitektur først, portal bagefter

Succesfulde B2B-portaler bygger på en arkitektur, hvor data er ensartede og tilgængelige, og hvor integrationer kan udvides uden at skabe ny kompleksitet. Det kræver fælles datamodeller og et stabilt mellemlag, før portalen overhovedet bygges.

Cloud Data Hub samler data ét sted, normaliserer dem og eksponerer dem via ensartede snitflader. Det gør integrationerne enkle, genbrugelige og langt mere stabile.

Når fundamentet er på plads, bliver portalprojekter både lettere at udvikle, enklere at drifte og mere skalerbare – fordi logikken ligger i arkitekturen, ikke i portalen.

1 Standardisering fremfor specialisering

Først og fremmest skaber standardisering overblik og stabilitet.

B2B-handel kræver håndtering af komplekse datamønstre som kundespecifikke priser, rabatstrukturer og produktvarianter. Et standardiseret mellemlag gør disse mønstre genkendelige og ensartede, så portalen bliver hurtigere at bygge og mere stabil at drifte.

2 Fleksibilitet uden lock-in

Dernæst giver en åben og fleksibel arkitektur virksomhederne mulighed for at bevare kontrollen. Mange integrationsløsninger på markedet kræver, at man adopterer en bestemt måde at bygge på, eller at al logik flyttes over i deres platform. Et framework-baseret mellemlag giver i stedet friheden til selv at udvikle connectors, vælge hosting-model og udvide løsningen uden at skifte teknologi. Det er en væsentlig fordel for virksomheder, der arbejder med vækst, opkøb eller løbende moderniseringer, og som derfor har brug for en arkitektur, der kan ændre sig uden at bryde sammen.

3 Forretning før teknik

Endelig fungerer den rigtige arkitektur som en forretningsmotor, ikke kun en teknisk komponent. I B2B-projekter er integrationer sjældent et IT-anliggende alene – de påvirker salg, service, logistik, økonomi og kundens oplevelse af sammenhæng. Når datamodeller, processer og integrationer designes med udgangspunkt i forretningen, bliver portalprojekter mere realiserbare. Det gør det muligt at omsætte krav om selvbetjening, gennemsigtighed, flere leveringsadresser, volumensrapporter eller kundespecifikke workflows til konkrete funktioner, der rent faktisk kan implementeres og driftes over tid.

Derfor har B2B-portaler brug for et mellemlag som Cloud Data Hub

I et typisk B2B-setup findes data om kunden, produktet, prisen og aftalen i hvert sit system. Uden et fælles datalag bliver hver ny portal, feature eller systemintegration et specialprojekt.

Cloud Data Hub sikrer konsistente, standardiserede og tilgængelige data, klare domænemodeller, nem integrering med andre systemer og reducerer belastningen på ERP og andre kildesystemer.

Det gør en markant forskel i drift og udvikling. En portal, der tidligere krævede måneders arbejde ved systemskift eller datatilføjelser, kan pludselig justeres langt hurtigere – fordi standarderne allerede eksisterer.

Når principperne for en sund arkitektur er på plads, opstår de naturlige næste spørgsmål: Hvilke integrationsløsninger findes egentlig på markedet? Og hvorfor løser de fleste ikke B2B-kompleksiteten i praksis?

Hvad virksomheder bør kigge efter, og hvorfor arkitekturvalg er afgørende

Når virksomheder skal forbinde ERP, PIM, CRM, serviceplatforme og portalsystemer, vælger de typisk én af tre tilgange. Alle tre kan fungere i bestemte sammenhænge, men i B2B-portaler afslører de ofte deres begrænsninger hurtigt.

Enterprise-platforme: Robuste, men tunge

Enterprise-værktøjer tilbyder governance, sikkerhed og et stort økosystem. Men for virksomheder, der har brug for løbende innovation, kundespecifikke regler og hyppige ændringer i datalogik, bliver de hurtigt for tunge. Deres modeller er ofte generiske og kræver omfattende tilpasning for at håndtere B2B's prislogik, rabatstruktur eller serviceintegrationer.

Nicheværktøjer: Elegante, men for simple

Mange mindre integrationsprodukter lover hurtig implementering og lav kompleksitet. Men når prislogik, kundeaftaler, historik og flere systemer skal bindes sammen, mangler de dybden til at håndtere variation, volumen og datakvalitet. De er bygget til at forbinde, ikke til at strukturere.

Specialbyggede integrationer: Fleksible, men uholdbare

Den skræddersyede løsning kan virke perfekt ved første implementering – præcis tilpasset virksomhedens processer. Udfordringen opstår bagefter. Hver gang forretningen ændrer krav, lancerer nye produkter eller skifter systemer, kræver det et nyt lag af udvikling. Det skaber teknisk gæld og gør virksomheden afhængig af udviklere og historiske beslutninger.

Hvor Cloud Data Hub adskiller sig

Kernen i forskellen ligger i arkitekturen. I stedet for at vælge mellem "tungt", "for simpelt" eller "skræddersyet fra bunden" etablerer Cloud Data Hub et fælles datalag med modeller, der er udviklet på baggrund af rigtige B2B-projekter.

Det betyder:

- **Fleksibilitet uden lock-in**
- **Standardiserede datamønstre, der kan genbruges**
- **En letvægtsarkitektur, der kan ændres uden at bryde sammen**

Portaler er fremtiden – fundamentet er forudsætningen

B2B-kunder forventer hurtige, relevante og pålidelige digitale oplevelser, og det kræver et fundament, der kan følge med. Cloud Data Hub giver virksomheder en arkitektur, der gør portaler skalerbare, stabile og nemme at udvikle videre på. Når data er harmoniseret, og platformen er fleksibel, bliver portalen ikke bare endnu en kanal, men en central forretningsmotor, der kan udvikle sig i takt med virksomheden. Det er forskellen på en portal, der holder – og en, der halter, når virkeligheden ændrer sig.

Det gør ikke bare portalen bedre. Det gør hele forretningen mere robust.

07

Mindre kompleksitet og mere hastighed

Alt i alt står det klar, at virksomheder ikke bør undervurdere arbejdet med integrationer. Effekten af en intelligent arkitektur kan være enorm. Med NORRIQ's Cloud Data Hub får I et cloud-baseret samlingspunkt, der centraliserer og standardiserer dataudveksling på tværs, så alle jeres systemer føles som ét – og arbejder som ét. Resultatet er mere frihed til at vælge systemer, lavere omkostninger, bedre datakvalitet og et systemlandskab, der nemt og hurtigt kan følge med ændringer i strategien eller markedet. Og det vel at mærke målrettet virksomheder i alle størrelser.

Med andre ord har vi fjernet kompleksiteten og gjort integrationer simpelt. Så virksomheden altid er klar til næste skridt.

Kontaktpersoner



Søren Heide Larsen
Director Technology
NORRIQ

✉ Soren.Heide.Larsen@norriq.com

☎ +45 44 51 79 39



Mads Heindorff
Director Commerce
NORRIQ

✉ Mads.Heindorff@norriq.com

☎ +45 44 51 80 14



Niels Bjørndal Nygaard
Head of Product
NORRIQ

✉ Niels.Bjorndal.Nygaard@norriq.com

☎ +45 44 51 79 75

