

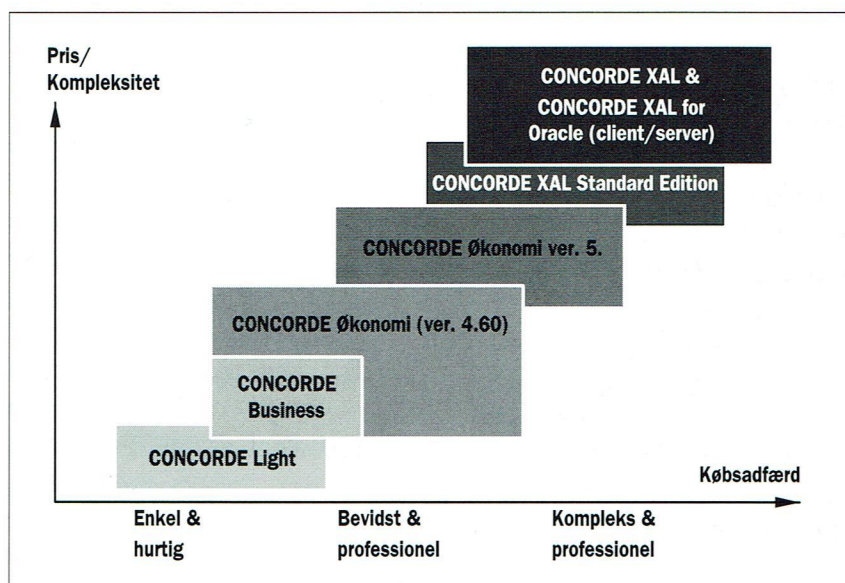
DAMGAARD DATA

Forhandler

nyt

Take Off '94

CONCORDE Take Off '94



Den 21. og 24. februar præsenterede Damgaard Data planerne for fremtiden i henholdsvis Bella Center og på Hotel Scanticon i Kolding. Og fremtiden tegner ganske lovende.

Vi har således i 93/94 set en kraftig omsætningsforøgelse, – allerede på nuværende tidspunkt tangerer vi omsætningen for 92/93. Denne omsætningsforøgelse er bl.a. skabt af Concorde Light, Concorde Business og Concorde XAL ver. 2.0.

Og grundlaget for en fortsat stigende omsætning er til stede i kraft af fem nye, meget stærke produkter: Concorde Økonomi ver. 4.60, Concorde Økonomi ver. 5.0,

Concorde XAL Standard Edition, Concorde XAL for Windows og Concorde XAL in CASE, produkter, som har været efterspurgt af kunder og forhandlere. Med disse nye produkter dækker Concorde produkterne alle virksomhedstyper og alle segmenter af markedet.

Vi håber og tror, at vores forhandlere vil være med til at sælge Concorde produkter – fra Concorde Light i den lette ende af markedet til Concorde XAL for Oracle i den tunge – og være med til at virkeliggøre Damgaard Data's vision: Hver mand sin Concorde i alle segmenter af markedet.

Preben Damgaard

Indhold

Stærkt udbygget produkt-sortiment: Damgaard Data vil levere Brugervenlig Software – for enhver,

se side 2

Damgaard Data's udviklingsplaner: XAL kernen som grundsten i de kommende års udvikling,

se side 4

Frigivelser i løbet af '94: CONCORDE Økonomi i ver. 4.60, CONCORDE Økonomi ver. 5.0, CONCORDE XAL Standard Edition og XAL for Windows,

læs om produkterne på side 5, 8, 10 og 11

CONCORDE XAL in CASE: Et unikt værktøj til systemdokumentation,

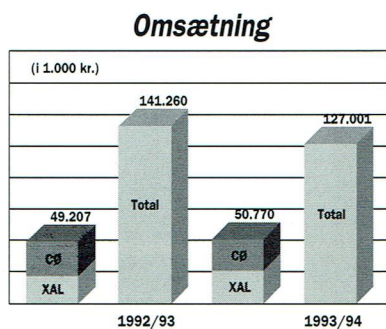
se side 7

Brugervenlig Software – for enhver

af adm. direktør Preben Damgaard

Damgaard Data og CONCORDE i tal og opbygning

I 92/93 syntes vi selv, at det fik godt, dvs. bedre end året før, og bedre end forventet, men som det ses af figuren herunder, har vi allerede på nuværende tidspunkt i



regnskabsåret 93/94 tangeret omsætningen fra hele sidste regnskabsår.

En væsentlig grund til dette er, at produkterne Concorde Light og Concorde Business er solgt i et stort antal, fordi de er segmenteret og positioneret rigtigt og derved er letsælgelige. Godt nok er det ikke de produkter, som I eller vi tjener flest penge på i første omgang, men det har vist sig, at de begge giver et stort afledt salg i form af ekstra klip, kurser og support. Desuden har Concorde XAL omsætningen været meget stor i dette regnskabsår, især i kraft af ver. 2.0, som vi frigav i oktober 93.

Så både Concorde XAL og de produkter, som er opbygget omkring Concorde Økonomi, sælger mere og mere. Flere virksomheder end nogensinde anvender

Concorde produkter, så vi kan roligt konkludere, at Concorde som produktlinie vinder terræn og markedsandele.

Salgssucces'en har yderligere den fordel, at der er en kritisk masse, som sikrer yderligere udvikling og endnu bedre produkter. Hvor andre i edb-branchen er inde i en ond spiral, er der for Damgaard Data og Concorde's vedkommende tale om en positiv snebold-effekt, en god spiral.

Brugervenlig software – for enhver

Damgaard Data har en "ledestjerne": Brugervenlig software – for enhver, med eftertryk på begge led i sætningen. For vi vil lave bru-

Det er gået rigtig godt for CONCORDE produkterne i 93/94, på trods af at vi ikke har dækket alle markeds-segmenter. I løbet af 1994 frigiver vi produkter, som gør det muligt at dække hele markedet.

gervenlige programmer, hvilket vores forbedrede testprocedurer sikrer, og vi vil også sælge til enhver bruger af økonomistyring. Vi ønsker ved hjælp af udvikling, salg og marketing, partneruddannelse og nye koncepter at jage nye markedsandele.

Vi ønsker simpelthen at sætte standarder for økonomistyring. Frem for at Concorde er synonymt

med økonomistyring, ønsker vi, at økonomistyring skal være synonymt med Concorde. Vi ønsker at alle virksomhedstyper - lige fra den lille selvstændige erhversdrivende til Top 200 virksomheder skal kunne købe et Concorde produkt, som nøjagtig svarer til deres behov med hensyn til pris, features og funktionalitet.

Når produktsortimentet udvides, udvides markedet også. Ikke alene Damgaard Data, men også vores partnere skal tjene penge på at sælge til alle segmenter. Således skal vores forhandlere også kunne tjene penge ud over salget af selve Concorde licensen.

Samarbejdet med IBM

På baggrund af de hidtidige resultater synes vi godt, vi kan tillade at at konkludere, at både vores partnere og vi selv har været dygtige til at sælge Concorde produkter. At vi siden sidste seminar har fået "det blå stempel", skal under ingen omstændigheder slå samarbejdet med vores forhandlere i stykker eller skabe konkurrenceforvriddning.

I januar måned kunne vi meddele presse og partnere, at vi har indgået et samarbejde med IBM, som træder i kraft pr. 1. maj 1994. Det er nogle steder fremstået, som om vi er blevet købt af IBM, men det er bestemt ikke tilfældet. Det er udelukkende Damgaard International, som IBM har købt halvdelen af. Damgaard Data

Holding A/S ejer fortsat 100% af Damgaard Data Distribution A/S og Damgaard Data Large Account ApS.

Vi kan se, hvor gode resultaterne er. Vores salgsstrategi er derfor at fortsætte den nuværende distributionsform med vores nuværende partnere, hvad angår det danske marked.

På eksportmarkederne vil vi derimod indgå i et samarbejde med IBM og bruge deres distributionsnet og gode navn.

I følge vores aftale med IBM må de godt sælge Concorde produkter i Danmark. Vi har sikret, at det sker til de samme priser og på de samme vilkår som alle andre.

Det er fortsat Erik Damgaard, der som adm. direktør for Damgaard International er eneansvarlig for udviklingslinien. Vi føler, at Concorde produkterne bliver styrket, både i ind- og udland, fordi vi i kraft af samarbejdet kan koncentrere vores tid og penge på vores danske partnere og det danske marked.

Samarbejdet gør det lettere for Concorde at nå sit mål: At være det til enhver tid bedste og førende økonomisystem til de til enhver tid førende platforme. Vi vil fortsætte udviklingen til Windows, GUI, til forskellige UNIX typer, til SQL, client/server og andre databaser, som det også fremgår af indlægget om Damgaard Data's udviklingsplaner.

Positionering og segmentering

Som andre virksomheder segmenterer vi vores kunder. Men hvor de fleste segmenterer udelukkende på kundernes størrelse, koncentrerer vi os om kundernes købsadfærd. Ved at benytte denne segmentering er vi i stand til at øge sandsynligheden for kunden køber et Concorde produkt. Vi har

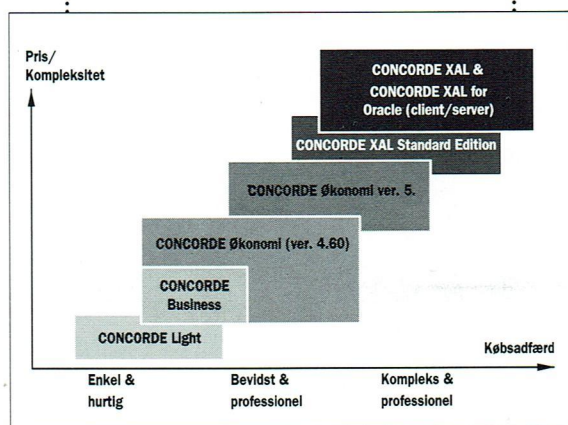
opdelt kunderne i tre grupper:

Enkel & hurtig: Disse kunder vælger primært ud fra pris og mærkevarekendskab.

Bevidst & professionel: Disse kunder vægter i højere den bedste løsning fremfor en lav pris. De lægger vægt på kompetance hos forhandler og producent og på fleksibilitet i løsningen.

Kompleks & professionel: Disse kunder lægger vægt på levedygtighed for leverandøren, sikkerhed i leverancen, og at det er et strategisk rigtigt valg af system bl.a. i forhold til den teknologiske udvikling.

Ud fra denne segmentering af kunder har vi kun delvis dækket markedet indtil '94.



I den "lave" ende af markedet har vi frigivet Concorde Light og Concorde Business. I kraft af prisen på disse produkter er der solgt virkelig mange pakker, og vi har kunnet bevæge os længere ned i markedet end før. Desuden har vi Concorde Økonomi, som sælges i toppen af det lave marked med klippekort-systemet. Hele denne serie udgør et samlet og sammenhængende produktkoncept. Dette gør det let for kunderne at vokse op gennem systemerne og muliggør en systematisk indsats i forhold til distribution og markedsføring for vores partnere og for os.

I den "høje" ende af markedet har vi Concorde XAL, en væsent-

lig dyrere og mere kompleks løsning. Helt i toppen af markedet har vi et SQL og client/server baseret system i kraft af Concorde XAL for Oracle. Også Concorde XAL serien udgør et sammenhængende produktkoncept med fordel for både kunder og partnere.

Problemet er, at der i dag er et hul mellem de to produktserier. Dette hul efterlader et salg til vores og jeres konkurrenter.

Derfor vil vi i den kommende tid lancere to produkter, som lukker dette hul: Concorde Økonomi ver. 5.0 og Concorde XAL Standard Edition. Disse produkter beskrives på side 8 og 10.

Concorde Økonomi ver. 5.0 er et helt nyt og meget stærkt produkt, som kan gå højere op i markedet end ver. 4.x kan gøre. Samtidig kan det gå ligeså langt ned som Concorde Økonomi ver. 4.5x, da det er udviklet over samme læst.

Concorde XAL Standard Edition er en fuld Concorde XAL, hvad angår applikationen. Derimod er der begrænset adgang til sourcekoden.

Denne version går dermed længere ned i markedet end Concorde XAL hidtil har gjort det.

Vi får således et produktsortiment, som dækker hele markedet, ligesom vi har partnere til at dække hele spektret: Fra edb-lavprisvarehuse, over "almindelige" forhandlere til autoriserede SystemCentre og ProjektPartnere.

Damgaard Data er derfor optimistiske både på egne og vores partners vegne. Indtil dato er salget gået over forventning. Med de nye produkter er vi i stand til at dække alle virksomhedstypers behov.

Så i fremtiden skulle vi med vores partners hjælp kunne virkeliggøre visionen: Hver mand sin CONCORDE.

Damgaard Data's udviklingsplaner

af adm. direktør Erik Damgaard

Hvis vi begynder med at se lidt på fortiden, må vi konstatere, at Damgaard Data's første program, Danmax, er ved at sakke bagud af den teknologiske udvikling. Der kører nogle få Danmax'er ude i landet, men i Damgaard Data bruger vi ikke længere udviklingsressourcer på Danmax.

Vores andre programmer går der derimod fremad med, både salg- og udviklingsmæssigt.

CONCORDE Økonomi ver. 4.x lever og har det godt

Vi har brugt ressourcer på Concorde økonomi ver.

4.51. Programmet er meget anvendt, også i Light- og Business-pakkerne, og vi skønner, at der fortsat vil være et marked for det. Vi har derfor lagt programmet over i et moderne udviklingsmiljø, Turbo Pascal ver. 7.0, ligesom vi har allokeret to programmører udelukkende på Concorde Økonomi ver. 4.x.

Det seneste resultat af dette arbejde er Concorde Økonomi ver. 4.60, som beskrives på side 5. I denne version har vi integreret Concorde Detail, således at parameterstyring af lagervarer nu er standard i Indkøbs-, Ordre- og Lager-modulerne. Desuden har vi indarbejdet en lang "ønskeseddel" fra forhandlere og brugere, så programmet indeholder mange nye features.

Der er ingen grund til at frygte, at Concorde Økonomi ver. 4.x skal forsvinde eller at vi skal stoppe udviklingen, selv om vi udvider vores sortiment. Vi har ingen intentioner om at slagte en guldkalv.

XAL kernen som basis

Hvor Concorde Økonomi er én pakke med både applikation og værktøjer, har vi med Concorde XAL arbejdet med et helt andet koncept. Her har vi haft to forskellige programmørteams, som lavede to helt forskellige produkter, nemlig applikationen og værktøjsdelen, kaldet kernen.

Kernen er blevet til ud fra det

samt var forberedt til forskellige platforme og operativsystemer.

XAL kernen er et utrolig fleksibelt produkt, som kan anvendes, skaleres, porteres på stort set alle tænkelige måder. XAL kernen kan bruges på "dumme" terminaler, på PC'ere, på store UNIX maskiner etc. Selv portering til Digital's OSF/1, som er baseret på 64 bit teknologi, som ikke var opfundet endnu, da vi lancerede programmet, kan lade sig gøre. XAL kernen er derfor hjørnестenen i den fremtidige udvikling.

Vi synes, at vi så rigtigt, da vi så behovet for en ultrafleksibel samling af værktøjer. XAL kernen kan bruges på alle maskiner, på alle platforme og principielt som kerne i et utal af programmer til mange typer virksomheder. Derimod

kan den samme applikation ikke nødvendigvis bruges af alle mulige virksomhedstyper og -størrelser. Vi har derfor valgt at anvende kernen i to forskellige applikationsprodukter, som henvender sig til forskellige typer brugervirksomheder, nemlig Concorde XAL ver. 2.0 og Concorde Økonomi ver. 5.0. Sidstnævnte beskrives på side 8.

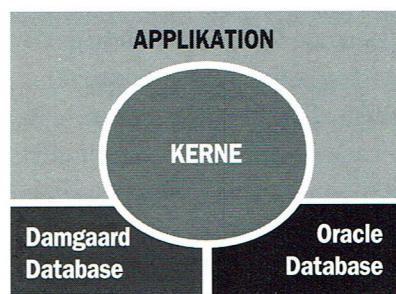
XAL kernen ver. 2.0 med bl.a. forbedrede slutbrugerværktøjer

Vi fik mange positive tilkendegivelser omkring XAL kernens fleksibilitet og muligheder. Til gengæld fik vi at vide, at den i mange daglige rutiner var for tung og besværlig at arbejde med. Så kernen blev i ver. 2.0. suppleret med nogle let håndterlige slutbruger-

Damgaard Data vil blive ved med at satse på CONCORDE Økonomi. Derudover har vi gjort XAL kernen til hjørnестenen i udviklingsarbejdet, fordi den giver en unik fleksibilitet og portabilitet. Med XAL kernen er det derfor muligt at dække en meget stor del af markedets behov.

synspunkt, at den skulle kunne bruges af såvel Damgaard Data's som vores partners applikationsprogrammører, ligesom den skulle kunne fungere på forskellige platforme og køre på andre databaser.

CONCORDE XAL ver. 2.0



Det primære var, at den repræsenterede det nyeste og bedste inden for programmeringssprog, værktøjer, hard- og softwareteknologi

værktøjer, nemlig Query Tool (QT) og Autoforms.

QT er et søgeværktøj, som "spændes for" rapportgeneratoren. Ved hjælp af QT kan brugeren ved afvikling afgrænse på data, opsætte sorteringer etc. på en meget let og brugervenlig måde. Autoforms er et værktøj, som bevirker, at man under afvikling af en form hurtigt kan flytte, indsætte og slette felter samt ændre indtastningsrækkefølgen.

Desuden forbedrede vi selve grundkonceptet for kernen, nemlig at den skal være fleksibel, portabel og fremtidssikret. Således bearbejdede vi de dele af kernen, som "spiller sammen med" SQL, så det blev endnu lettere at arbejde på andre databaser. Desuden forberedte vi kernen til GUI, såle-

des at det konkrete arbejde med at flytte programmet til Windows var minimeret. Det meste af den motor, som får et program til at fungere under Windows findes allerede. Derimod mangler vi at færdiggøre selve det grafiske layout.

XAL kernen i fremtiden

Vi arbejder på at rette XAL kernen endnu mere mod standarder. Hvad angår databaseprincipper, programmer vi mod ODBC (Open DataBase Connectivity). På Windows-siden arbejder vi mod WOSA (Windows Open Service Architecture), som er en standard for håndtering af service-programmer som f.eks. mailsystemer. Vi arbejder også stadig mod optimal håndtering af nyheder inden for operativsystemer, eksempelvis

OS/2 og UNIX. Hvad angår andre databaser end Oracle og vores egen, så arbejder vi pt. med Sybase og DB2.

Vores vision i forhold til vores slutbrugere er, at uanset hvilke behov en virksomhed har, så skal de vælge et Concorde produkt – på grund af de kraftige integrerede applikationer, på grund af XAL kernens muligheder som udviklingsværktøj, eller fordi produktet fungerer på mange platforme.

Vores vision i forhold til jer er, at I skal kunne sælge meget. Ikke kun produkter, programlicenser, men også serviceydelser, specialtilretninger og egne applikationer. XAL kernen er et værktøj, som også er skabt for at I kan bruge det og tjene penge på det.

CONCORDE Økonomi ver. 4.60

facts og features

af salgschef Morten Sørensen

Vi har brugt en del tid på at "tune" Concorde Økonomi. Den nye ver. 4.60 er lagt over i Turbo Pascal, Concorde Detail er blevet integreret som et modul, og der er indføjet et stort antal nye features. Og der kommer en ny, fuldstændig omskrevet manual.

Trods nyhederne er det ikke nødvendigt at udskrive hardware, ligesom det stadig er muligt at bruge toolbox-løsninger, DSI-interface og Løn- og Anlægs-modulerne.

I løbet af foråret kommer programmet i beta-test, og når vi har samlet op på resultaterne af denne, frigives programmet i 2. halvår.

Det følgende er en liste over nogle af de vigtigste og mest efterspurgte nyheder i ver. 4.60, fordelt på moduler.

Generelt

Der er kommet ti nye tastekombi-

Som det også fremgår af Damgaard Data's udviklingsplaner, har vi ingen planer eller ønsker om at slå produktet ihjel. Tværtimod har der været brugt en mængde udviklingsressourcer på det.

nationer
DOS hop
DOS menu
On-screen farveopsætning
Printeropsætning
Udskriftsgenerator
Design af journaler i form af formler ved opdatering og ved skærm

Oprettelse af datafiler

Finans

Åbenpostredigering af kreditnotaer
Posteringstekster i sprog
Opdatering af fakturajournal ved fakturaopdatering
Fordelingskonti ved kasse, bank, etc.

Debitor

Listesaldo opdateres på poster i fakturajournal
Indlæsning af flere PTG disketter
Fakturajournal opdateres, hvis forfaldsdato ændres
Indlæsning fra Den Danske Bank

Kreditor

Håndtering af gironumre med 8 cifre
Indtastning af betalere-id
Posteringstekster i sprog

Ordre

Massefakturering

læs videre på side 6 →

Light og Business

– træffere i det lave marked

af salgschef Morten Sørensen

Hvorfor alle disse produkt-koncepter?

Basis i Light og Business er Concorde Økonomi ver. 4.51, men derudover er der tale om forskellige produkter, som henvender sig til forskellige kunder, og som profileres forskelligt. Med den samme basis når vi således en væsentlig større markedsdækning. Når en kunde skal investere i eller skifte edb-program, kommer valget lettere til at stå mellem Concorde i den ene, anden eller tredje form, fremfor mellem Concorde og et andet produkt.

Med tre forskellige forskellige produkter får vi mere opmærksomhed, mere hyldede plads og flere kunder, samtidig med at produkterne i kraft af den fælles basis er lette at vedligeholde, servicere og holde sig orienteret om.

Som man kan se i søjlediagrammet i midterste spalte, har Light og Business øget antallet af Concorde installationer betragteligt.

Light

Der er et stort marked for produkterne. Den typiske brugervirksomhed til Light-pakken har 1-2 ansatte. Denne type virksomhed findes der

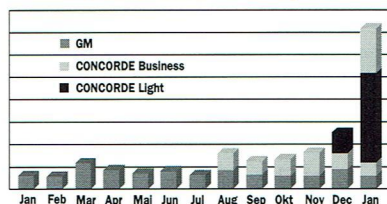
ifølge Danmarks Statistik 184.000 af, og der kommer 10.000 nye hvert år.

Vi har undersøgt købsadfærden i denne del af markedet. Prisen er meget afgørende, hvorimod kompleksitet og størrelse ikke er det.

Vi har derfor sat en meget lav

CONCORDE Økonomi ver. 4.51 er ikke alene et produkt i sig selv. Det er også grundlaget for Light- og Business-pakkerne. Ved hjælp af disse tre produkter udvides den lave ende af markedet ganske betragteligt. Og ikke alene sælges produkterne virkelig godt, de medfører også et stort afledt salg.

Salget af CONCORDE Økonomi installationer 1993/94



pris og skåret ned på antallet af poster. Desuden har vi produceret en mængde salgs- og markedsføringsmateriale, men lagt aktiviteterne ud i forhandlerledet, således at det er jer med den daglige omgang med kunderne, som skal sælge og markedsføre produktet.

Business

Målgruppen for Business-pakken er erhvervsdrivende med 3-10 ansatte og med behov for en komplet løsning. Derfor indeholder pakken også tekstbehandling og regneark.

Ligesom med Light-pakken er salg- og markedsføringsaktiviteter lagt ud, understøttet af materiale fra Damgaard Data.

Stort afledt salg

Vi synes, det er rart med et stort salg af Business- og Light-pakken. Men derudover foretog vi en analyse i december

måned af salg og markedsføring hos de 170 forhandlere, som havde solgt Business-pakken. Denne analyse viste, at der er et stort afledt salg. Således havde 85% af forhandlerne har solgt ekstra moduler til Business-pakken, og 64% havde solgt konsulentassistance.

Muligvis er fortjenesten ved salg af en Light- eller Business-pakke ikke stor. Til gengæld har disse produktkoncepter udvidet antallet af Concorde Økonomi installationer kraftigt og skabt større indtjeningsmuligheder.

fortsat fra side 5

Indkøb

Indkøb med parameter- og serienummerstyring
Indtastning af betalere-id

Lager

Varenumre med parameter- og

serienummerstyring
Checkkørsel til intrastat
Flytning af varer mellem lokationer
Flere lagerkladder

Detail

Nyt integreret modul med bl.a.

Dankort ved indbetaling
Gavekort
Batch opdatering

Inden programmet frigives, får du naturligvis informationer om program, priser etc.

CONCORDE XAL in CASE

af metodechef Hans Kierulff og metodekonsulent Kim Kruse Petersen

Hvad er CONCORDE XAL in CASE

Concorde XAL in CASE er teknisk dokumentation af standardapplikationen Concorde XAL. Denne dokumentation, som er udarbejdet i CASE-værktøjet System Architect, kan leveres i både manualform og i elektronisk form.

Standardapplikationen består af mere end 370 skærmbilleder, 310 rapporter, 350 kørsler og 160 kartoteker. Der er således meget at holde styr på, hvis man vil lære applikationen grundigt at kende, og – ikke mindst hvis man laver tilretninger.

Concorde XAL in CASE giver et struktureret overblik over hele applikationen i form af datastrømdiaagrammer, datamodeller, funktionsbeskrivelser, kartoteks- og feltbeskrivelser samt oversigter. Dokumentationen er forholdsvis enkel at sætte sig ind i, idet der overalt er anvendt standardiserede metoder og notationsformer.

Dokumentation – en stadig vigtigere salgspareparameter

I den høje ende af markedet er der en klar tendens til, at kunderne ikke er tilfredse med blot at få et nyt edb-system, som eksterne specialister har overblik over. De ønsker tilgængelig viden om systemet hos deres egne folk og dermed sikkerhed.

Der er således en stadig stigende efterspørgsel på dokumenterede

systemer. I mange tilfælde har det vist sig, at fyldestgørende systemdokumentation er det salgsargument, som lukker de store ordrer.

Concorde XAL in CASE er et unikt produkt. Vi er således ikke stødt på administrative systemer på niveau med Concorde XAL, hvortil der findes et tilsvarende dokumentationsprodukt.

CONCORDE XAL in CASE er et unikt produkt i forbindelse med analyse og design af CONCORDE XAL løsninger. Produktet er anvendeligt for ProjektPartnere, SystemCentre og kunder. Det er et praktisk redskab til alle, som laver specialtilretninger eller "bare" har brug for at danne sig et overblik over standardapplikationen.



I Damgaard Data har vi derfor investeret mange ressourcer i udarbejdelse af Concorde XAL in CASE, både som et redskab til internt brug og som et salgs- og systemudviklerværktøj til SystemCentre og ProjektPartnere.

Hvem kan og hvem skal?

Alle autoriserede Concorde XAL SystemCentre kan have glæde af Concorde XAL in CASE. Diagrammerne, hvadenten det er på papir eller på skærm, gør det væsentlig lettere og at sætte sig ind i sammenhængene i applikationen. Der er hermed mulighed for at spare tid og dermed penge.

For ProjektPartnere er Concorde XAL in CASE et "must", som bl.a. anvendes som grundlag for udarbejdelse af kravspecifikationer i forbindelse med projektarbejde og som dokumentation i forhold til kunder.

System Architect

Man kan købe dokumentationen i manualform eller man kan supplere med den elektroniske form, som forudsætter System Architect. Ved hjælp af dette program kan man dokumentere egne tilretninger.

System Architect kompletterer Concorde XAL in CASE, da det bliver muligt at foretage rettelser og tilføjelser til den eksisterende dokumentation. Man vil således kunne dokumentere standardapplikationen og nye tilretninger, både som en samlet helhed eller hver for sig.

Anvendelse af System Architect sammen med Concorde XAL in CASE er ligetil, da de nødvendige rapporter er udarbejdet på forhånd.

CONCORDE Økonomi ver. 5.0

– funktionalitet og fleksibilitet

Der er tale om en ny generation af Concorde Økonomi. I forhold til ver. 4.5x er applikationen udbygget kraftigt og er mere brugervenlig. Samtidig bevirker XAL kernen, at programmet bliver stærkt og fleksibelt - og med XAL kernens øvrige fremtidssikring. Således er Concorde Økonomi ver. 5.0 forberedt for bl.a. Windows, OS/2 og GUI.

Ubegrænset antal...

En af konsekvenserne ved at programmet kører på en XAL kerne er, at de begrænsninger, som lå mange steder i tidligere versioner, nu er fjernet. Nu kan man oprette et ubegrænset antal kladder, konti, grupper, kartoteker, udskrifter, momskoder etc.

I det følgende gennemgås i punktform en del af de nye features.

Generelt

- Direkte hop til hovedkartotek fra alle felter
- Direkte skift mellem regnskaber via gittermenuen
- Skift mellem midlertidige hop
- Notat på alle kartoteker og posteringslinier
- Lokalmenuer med mulighed for f.eks. at bogføre, udskrive etc. direkte fra kladder
- Ubegrænset antal kladder og bilagsserier
- Valgfri tekster i alle moduler
- Revisorspor
- Ubegrænset antal åbne statistikperioder
- On-line statistik på alle åbne statistikperioder
- Ubegrænset antal grupper

af salgschef Morten Sørensen

- Budgettering i de enkelte moduler
- Kalender
- Postsystem
- Postnummer-, lande- og valuta-kartotek

- Åbenpostredigering i forskellige valutaer
- Automatisk udligning
- Ubegrænset antal kreditorgrupper
- Bilagsgodkendelse
- Aktionsliste pr. kreditor

Der har været arbejdet længe med programmering og kvalitetssikring af CONCORDE Økonomi ver. 5.0. Det er derfor blevet et meget stærkt program, med brugerinterface som ver. 4.5x og med en XAL kerne. Kort sagt kan CONCORDE Økonomi ver. 5.0 løfte opgaver, som ikke før har været mulige i CONCORDE Økonomi-produktlinien.

Lager

- Ægte lokationsregnskab med f.eks. reservering og disponering på lokation
- On-line DG-beregning pr. prisgruppe
- Differentieret moms
- Samle- og styklister
- Rabatkartotek
- Lagerværdi for "Beholdning", "Modtaget" og "Leveret"

- Åbenpostredigering af lagerbevægelser
- Serienummerstyring

Ordre

- Fakturaarkiv pr. ordre
- Genudskrivning af fakturaer
- Valgfrit antal fakturakopier
- Søg ordre via varenummer

Indkøb

- Fakturaarkiv pr. indkøb
- Behovsberegning incl. budget og pr. lokation
- Søg indkøb via varenummer

Projekt

- Restordrestyring og fakturering som i ordre
- Ubegrænset antal arter og sumarter

XAL kernen

XAL kernen giver mulighed for en meget stor grad af individuel brugertilretning og systemtilpasning som udviklingsværktøj, herunder:

Finans

- Ubegrænset antal finansperioder, kassekladder og bilagsserier
- Selvstændig bilagsserie pr. stående kassekladder
- Op til 6 beholdningskonti pr. kladder
- Valgfri modkonto
- Ubegrænset antal momskoder
- Kombination af forskellige valutaer på den enkelte finanskonto

Debitor

- Kombination af forskellige valutaer på den enkelte debitor
- Åbenpostredigering i forskellige valutaer
- Automatisk udligning
- Ubegrænset antal debitorgrupper
- Dokumentation af renteberegning
- Aktionsliste pr. debitor

Kreditor

- Kombination af forskellige valutaer på den enkelte kreditor

- Individuel brugeropsætning af skærbilleder, menuer, farver og printere
- Ændre størrelse samt placering på vinduer
- Ændre, tilføje, fjerne afgrænsningsfelter og sortering i søgninger og udskrifter
- Indsætte, ændre og fjerne subtoaler i udskrifter

Med XAL kernen som udviklingsværktøj er der bl.a. mulighed for at foretage følgende:

- Oprette og rette kartoteker
- Oprette skærbilleder, søgninger og kørsler
- Oprette og rette rapporter
- Oprette og rette listbilleder
- Oprette og rette menuer
- Definere sprog i udskrifter

Desuden kan man anvende brugerformler, også kaldet user hooks. Brugen af disse svarer til formler på skærm og ved opdatering i Concorde Økonomi ver. 4.5x. User hooks kan anvendes til forskellige former for opdateringer.

Værd at vide om lancering

Men Concorde Økonomi ver. 5.0 er ikke udelukkende teknik. Det er også et produkt, der skal sælges.

de nye og meget stærke faciliteter bliver prisfastsat særskilt. Se en vedlagte prislister.

Opgradering til abonnementskunder

Kunder med opdateringsabonnement kan opgradere uden beregning. Damgaard Data udsender et brev til disse kunder, som de skal returnere inden 3 måneder med tilsagn om, at de er interesserede. De behøver dog ikke at foretage opgraderingen i løbet af denne tid, blot give besked. Efter de tre måneder fungerer Damgaard Data's tilbagekøbsordning.

Damgaard Data udsender på et senere tidspunkt et afkrydsningsskema, som kan anvendes til at afgøre, om kunder har behov for opgradering. Concorde Økonomi ver. 5.0 stiller større krav til hardware, så det er ikke under alle omstændigheder hensigtsmæssigt for en kunde at opgradere.

Forhandleruddannelse

Vi opdeler vore forhandlere i tre grupper: Concorde Økonomi-forhandlere, autoriserede Concorde XAL forhandlere og nye forhandlere. Disse tre grupper skal gennemgå forskellige kurser for at sælge

Fra 1. marts har du mulighed for at få medarbejdere fra Damgaard Data ud og holde previewseminar for dine kunder. Kontakt din forhandlerkonsulent eller salgsbackup-gruppen.

Vi regner med at iværksætte salgskampagner i august. Inden da modtager du information om disse.

Vi glæder os til at lancere Concorde Økonomi ver. 5.0. Vi tror, at det bliver en salgssucces – også for dig.

Ny manual til CONCORDE Økonomi ver. 4.51

Damgaard Data er blevet kritiseret for Concorde Økonomi manualen, som ikke er up to date, og hvor en stor del er tillæg.

Vi har derfor lavet en ny manual, som svarer til programmet, som det ser ud i dag.

Manualen er i to bind og i paperback-form ligesom manualerne til Concorde XAL ver. 2.0.

Abonnementskunder kan købe manualen til kr. 300,- excl. moms. Du får abonnementsrabat på denne pris.

CONCORDE XAL ver. 2.0

På Take Off '94 viste vi en demonstration af Concorde XAL ver. 2.0. Hvis du er ikke autoriseret til at sælge denne version, men er interesseret i at vide mere, kan du kontakte din forhandlerkonsulent eller Damgaard Data's salgsbackup-gruppe. Vi vil så efterfølgende sende dig materiale om programmet.

Timeschedule for lancering af version 5.0

	Apr	Maj	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt
Uddannelse	■	■					
Preview og forberedelse		■					
Salg			■	■	■	■	■
Kampagne					■	■	■
Deadline for gratis opgradering						■	
Opdatering					■	■	■

Pris

Concorde Økonomi ver. 5.0 bliver prisfastsat som ver. 4.51, i den udstrækning produkterne er sammenlignelige. Modulet med meget udvidet funktionalitet bliver opdelt i flere klip end hidtil, ligesom

Concorde Økonomi ver. 5.0.

Uddannelsesforløb og kursuser er beskrevet på bagsiden.

Timeschedule

I figuren herover ses vores timeschedule for lanceringen af Concorde Økonomi ver. 5.0.

CONCORDE XAL Standard Edition

af salgschef Jan Vinjebo



Teknisk set er Concorde XAL Standard Edition en helt almindelig Concorde XAL, blot uden adgang til sourcekoden. I stedet er der user hooks som i Concorde Økonomi ver. 5.0. Det vil sige formler, som igangsætter opdaterende kørsler på kartoteker.

Behovet styrer løsningen

Salgsmæssigt er Concorde XAL Standard Edition et helt andet produkt. Applikationen er splittet op i mindre dele. F.eks. er Finans-modulet opdelt i tre enheder: Finans, Finans Bud-

get og Finans Valuta. Disse mindre modulenheder vil blive solgt til en lavere pris. Med denne opdeling kan kunderne sammensætte det optimale system set i forhold til deres behov. Med Concorde XAL Standard Edition er det således behovet, der styrer løsningen og ikke omvendt.

De kunder, som tidligere har valgt Concorde XAL fra, fordi løsningen var for dyr og kompleks, kan nu købe Concorde XAL Standard Edition og vælge den funktionalitet og de moduler, der er brug for.

Med Concorde XAL Standard Edition har kunderne således mulighed for at komme i gang uden at gå på kompromis med behov, investeringsramme eller kvalitet. Siden kan de opgradere til fuld funktionalitet, flere moduler eller andre platforme.

Damgaard Data foretog i december en analyse, som viste, at mange solgte Concorde Økonomi installationer i form af Business-pakker skaber grundlag for senere afledt salg. Vi er overbeviste om, at det samme gør sig gældende for Concorde XAL.

Et stort potentielt marked

Markedet for denne type løsninger er stort. Målgruppen er handelsvirksomheder med 10-20 ansatte. Dem er der ifølge Danmarks Statistik 26.000 af. Virksomheder af denne størrelse udskifter i gen-

CONCORDE XAL Standard Edition er det foreløbige navn til det produkt, som skal sikre salg i den lave ende af det traditionelle CONCORDE XAL marked.

nemsnit edb-løsning hvert femte år. Der er altså et årligt potentiale på ca. 5.000 virksomheder. Med en anslået gennemsnitspris på kr. 24.000, giver dette et årligt markedspotentiale på 120 mio. kr.

Der er ingen grund til at forvente, at Concorde XAL Standard Edition i nogen særlig udstrækning kommer til at konkurrere med Concorde XAL. Undersøgelser har vist, at den overvejende del af Concorde XAL løsningerne, ca. 80%, indtil nu er blevet solgt på grund af adgangen til sourcekoden. Så udover virksomhederne, som har købt Concorde XAL med henblik på at foretage tilret-

ninger, er der en stor mængde virksomheder med behov, som hverken modsvares af Concorde Økonomi eller Concorde XAL. Disse kunder skal vi nu sælge en Concorde XAL Standard Edition.

Hvem kan?

Concorde XAL Standard Edition kan umiddelbart sælges af Concorde XAL ver. 2.0 SystemCentre og ProjektPartnere. Hvis man har Concorde XAL ver. 1.32 skal man gennemgå et Concorde XAL ver. 2.0 Upgrade kursus. Forhandlere, som ikke pt. forhandler Concorde XAL, skal gennemgå et Concorde XAL Standard Edition kursus.

Genbrug af viden

Hvis du er Concorde XAL SystemCenter, vil du få fat i et endnu større marked, samtidig med at du kun skal holde dig ajour med et

produkt, idet der er tale om den samme applikation. Hvis du ikke er Concorde XAL SystemCenter, har du fordel af, at produktet er udviklet i samme miljø som Concorde XAL og Concorde Økonomi ver. 5.0. Det er derfor let for dig at skifte salgsplatform i takt med kundens behov.

I Damgaard Data har vi store forventninger til Concorde XAL Standard Edition. Med dette produkt får vi fat i et helt nyt markedssegment.

Du vil i løbet af den kommende måned modtage oplysninger om priser, modulopsplitning, kursusdatoer etc.

CONCORDE XAL for Windows

af adm. direktør Erik Damgaard

Windows-faciliteter

Concorde XAL for Windows har et såkaldt multidocument interface, hvor der hentes og vises forskellige oplysninger forskellige steder på skærmen. Udover de åbne vinduer, hvori dele af programmet vises, eksempelvis et antal forms, vises nederst en hjælpetekst med navnet på den aktuelle database og øverst en ikonbar samt en menubjælke, hvorfra eksempelvis lokalmenuer kan aktiveres.

Ikonbaren bliver som i andre Windows-programmer konfigurerbar. Det vil sige, at den enkelte bruger i ikonbaren kan definere sin anvendelse af programmet. Ikonerne kan aktivere forskellige dele af programmet, f.eks. meget anvendte forms, eller man kan forbinde taster og ikoner, så man kan aktivere funktioner, f.eks. "Næste post" fra ikonbaren. Iøvrigt er ikonbaren kontekstafhængig. Det afhænger af den aktuelle brug, hvilke ikoner der vises.

Concorde XAL for Windows arbejder med flere åbne sessions.

F.eks. kan man aktivere debitor-kartoteket og den tilhørende posteringsform, og herefter åbne kreditor-kartoteket med posteringsform. Ved ændringer i de aktive forms vil de blive opdateret og gentegnet. Den session, som er aktiv, vil være markeret.

CONCORDE XAL for Windows er endnu ikke et færdigt produkt, men efterhånden ligner det. Programmet er på nuværende tidspunkt ikke fuldstændig stabilt, men langt størstedelen af funktionaliteten er på plads. Det, der ikke er færdiggjort er primært det layoutmæssige med gråtoning, 3-D effekter etc.

Som i andre Windows-programmer er det muligt at ændre fonte og farver, ligesom man kan ændre størrelsen på de åbne vinduer. Indholdet af et vindue skaleres i forhold til aktuelle størrelse.

I Concorde XAL for Windows bliver der mulighed for at arbejde med billeder. I lagerkartoteket vil man således kunne have billeder af de enkelte lagervarer.

Genbrug af XAL kernen

Det har kun i meget lille udstrækning været nødvendigt at lave egentlig omprogrammering. Stort set alle Windows-features, inklusive brug af billeder, er genbrug fra DOS-versionen. Dette har været muligt, fordi arbejdet med XAL kernen har været så struktureret og fremtidssikret, som det har været tilfældet. Ligesom vi forholdsvis let har kunnet flytte programmet fra DOS til eksempelvis SCO-UNIX, har vi kunnet ændre programmet fra at være karakterbaseret til at være grafisk baseret. Derfor har vi umiddelbart kunnet flytte forms og andre elementer til

Windows-grænsefladen, ligesom vi har kunnet flytte den interne manual til Windows' måde at vise hjælp på.

Markedet vil have Windows. Vi er glade for at, XAL kernens opbygning gør arbejdet med at flytte programmet til Windows brugergrænsefladen er så forholdsvis enkelt. Vi regner med at frigive Concorde XAL for Windows i 3. kvartal '94. Forhåbentlig kan I

CeBIT '94 - Forhandlertur

Damgaard Data arrangerer igen i år forhandlertur til CeBIT i Hannover. Du kan få oplysninger om turprogrammet hos din forhandlerkonsulent el-

ler i salgsbackup-gruppen.

Der vil deltage ca. 60 forhandlere og 10 medarbejdere fra Damgaard Data. Prisen pr. person bliver kr. 3.395,-

Direkte nummer til ordremodtagelsen

Ordremodtagelsen har fået et direkte telefonnummer. Nummeret er 45 99 94 94.

Uddannelse af forhandlere i CONCORDE Økonomi ver. 5.0

CONCORDE
ØKONOMI

Uddannelsen har som mål at opbygge viden om såvel applikation som værktøjer i CONCORDE Økonomi ver. 5.0.

Derfor vil den viden, som den enkelte forhandler allerede er i besiddelse af, kunne udnyttes med et kortere uddannelsesforløb til følge.

Forhandleruddannelse er delt op, således at den dækker følgende forhand-

lersegmenter:

1. Eksisterende forhandlere,
der har autorisation til at sælge
CONCORDE Økonomi.

2. Eksisterende forhandlere,
der har autorisation til at sælge
CONCORDE XAL ver. 2.0.

3. Nye forhandlere

Uddannelsen vil for de enkelte segmenter være som følger, hvis man skal autoriseres på både applikation og værktøjer:

1. Eksisterende forhandlere,
der har autorisation til at sælge
CONCORDE Økonomi.

Varighed: 4 dage

Målgruppe: Sælgere og servicekonsulenter hos eksisterende forhandlere, som skal sælge og servicere *CONCORDE Økonomi ver. 5.0* og som i forvejen har dybtgående kendskab til *CONCORDE Økonomi ver. 4.51*, men ingen *CONCORDE XAL ver. 2.0* autorisation.

Indhold: 2 dages applikationskendskab. I løbet af disse dage vil der også foregå en gennemgang af, hvorledes produktet er opdelt i klip, og hvordan disse er indbyrdes afhængige.

2 dages undervisning i *CONCORDE Økonomi's* værktøjer.

2. Eksisterende forhandlere,
der har autorisation til at sælge
CONCORDE XAL ver. 2.0.

Varighed: 2 dage

Målgruppe: Sælgere og servicekonsulenter, som skal sælge og servicere *Concorde Økonomi ver.5* og

som i forvejen har en *CONCORDE XAL ver.2.0* uddannelse.

Indhold: 1 dags applikationskendskab. Denne dag vil der også foregå en gennemgang af, hvorledes produktet er opdelt i klip, og hvordan disse er indbyrdes afhængige.

1 dags undervisning i *CONCORDE Økonomi's* værktøjer.

3. Nye forhandlere

Varighed: 5 dage

Målgruppe: Sælgere og servicekonsulenter hos nye forhandlere.

Indhold: 3 dages applikationskendskab. I løbet af disse dage vil der også foregå en gennemgang af, hvorledes produktet er opdelt i klip, og hvordan disse er indbyrdes afhængige.

2 dages undervisning i *CONCORDE Økonomi's* værktøjer.

Hvis man kun ønsker at blive autoriseret til applikationen, skal dagene med værktøjer ikke gennemgås.

Pris gældende for samtlige kurser er pr. dag pr. person. kr. 1450,00.

+

Forhåndstilmelding til forhandleruddannelse:

Forhandlernavn: _____

Adresse: _____

Postnr.: _____ By: _____

Telefon: _____

Jeg ønsker at deltage i følgende uddannelse:

- For eksisterende *CONCORDE XAL* systemcentre (2 dage)
- For eksisterende *CONCORDE Økonomi*forhandlere (4 dage)
- For nye forhandlere (5 dage)

med følgende personer: _____

Dato: _____

Underskrift: _____