

Tio goda år med FileMaker

"Wow, det här är ett program att satsa på."

Det var det första Peter Watz tänkte när han testade FileMaker II för tio år sedan.

– Man kan kanske inte lösa allt i FileMaker, men mycket, berättar han idag som databas-utvecklare på heltid med FileMaker som verktyg.

Peter tände direkt

Under dessa år har FileMaker utvecklats från ett platt registerprogram till en databas med äkta relationer. Ett steg som varit avgörande för FileMakers överlevnad.

Under 1989 började han bygga upp kundvårdsprogrammet WSS, Watz Sale System, för eget bruk när han jobbade som säljare. Ett system som nu är hans huvudsakliga inkomst. WSS säljs till företag som halvfabrikat, där beställarna kan få programmet helt skräddarsytt för att passa i företaget.

– Det är en av fördelarna med FileMaker, att man relativt enkelt och snabbt kan skräddarsy lösningarna efter kundernas behov. De ska inte heller behöva vänta på en ny version om de vill ha någon förändring till stånd, istället kommer vi direkt och gör ändringarna.

Fyra gånger längre tid

Det är svårt att få samma korta utvecklingstid i andra system. Med 4D tar det fyra gånger längre tid att utveckla, enligt Watz uppskattning.

Idag finns WSS 4.0 hos ett tjugotal företag och det finns flera påbyggnadsmoduler att välja mellan, som exempelvis annonsförsäljning.

– Den lösningen har vi sålt till fyra kunder: Frida förlag, Marinbasen, Tidningen Bygg och Teknik och Lise & Co som ger ut fyrtio tidningar över hela världen, berättar Peter Watz.

Under åren som man utvecklat WSS har man bland annat fått hjälp av motivationskonsulter för att inte bygga på lösningen med så många funktioner att användarna tappar orienteringen.

Specialversion hos Poolia

Andra företag som använder WSS är bland annat personaluthyrningsföretaget Poolia. Där har man en specialversion som används för att hålla ordning på alla kunder, tillgänglig personal, konsulter, personer som söker jobb, rekryteringsuppdrag med mera. Systemet har 70



Watz Sales Systems är ett kundvårdsprogram som Peter Watz ursprungligen tog fram för eget behov när han jobbade som säljare. Idag säljer han det till företag som "halvfabrikat" som anpassas till varje kunds behov.

användare på tre olika orter.

– De sköter praktiskt taget allt utom ekonomin i WSS, berättar Peter Watz.

På frågan om han någonsin funderat på att byta databasmiljö från FileMaker, svarar han:

– Vi gör inte saker i FileMaker för programmets egen skull, utan vi undersöker marknaden hela tiden för att se om någon annan lösning är bättre för våra kunder. Men andra system kräver så mycket av kunderna, därför behåller vi FileMaker.

Han går till och med ett steg längre och säger "vi vet att lösningar som körs på Mac har färre problem, så kunderna sparar pengar på att använda Mac".

System för kuponger

Den senaste FileMaker-lösningen signerat P. Watz & Co är ett hanteringssystem för svarskuponger för tidningen Katalog-Aktuellt, som ges ut av branschförlaget inom Bonnier affärsinformation. Det är en kupongtidning där företag annonserar med visitkortstora annonser. I slutet av tidningen finns en blankett där läsaren kan kryssa för de annonser man vill veta mer om. Denna blankett faxas sedan in till Katalog-Aktuellt.

– Där står en OCR-läsare som plockar fram kryssen och personuppgifterna från en streckkod på blanketten. Allt detta importerar i FileMaker, där registret kontrollerar så att det inte kommer in dubletter.

Om en användare faxar in blanketten flera gånger, kon-

trollerar registret om det kryssats i fler rutor som då läggs på den tidigare beställningen.

Registret sorterar beställarna och skickar varje natt listor till annonsörerna via epost eller fax, beroende på hur företagen vill ha det.

– Samtidigt kan läsarna av Katalog-aktuellt gå in på webben och kryssa i ett formulär vilka annonser som är intressant, dessa svar går också in i FileMaker-databasen, berättar Peter Watz.

Det låter komplicerat och det är det också. Flera av databasens funktioner är egentligen omöjliga för FileMaker att klara av, men man har lyckats lösa problemen ändå.

Det finns ett automatiskt loggnings-system också som kontrollerar om alla filer till annonserande företag går iväg som de ska med mera.

– Skulle något gå snett någonstans, skickas epost till de som är ansvariga.

Tror på ljus framtid

Han tror att framtiden för FileMaker som avancerad databaslösning är ljus.

– Trenden är att FileMaker får allt mer kraftfulla funktioner som gör att vi inte behöver byta program för att göra mer komplicerade lösningar.

Redan idag har FileMaker stöd för ODBC, om än i liten skala, men det visar vart programmet är på väg, menar Peter Watz.

Peter Watz fastnade direkt för FileMaker.

