



SÅDAN VÆLGER DU  
DEN RIGTIGE  
SOFTWARE-  
LEVERANDØR



**CapaSystems**  
...because time matters

# STÅR I OVERFOR AT SKULLE VÆLGE NYT SOFTWARE?

Leverandører er der nok af, og de ringer  
i tide og utide for at  
præsentere deres løsninger.

CapaSystems har lavet en hurtig guide med helt konkrete  
råd til, hvad I skal være opmærksomme på, når I  
overvejer at skifte softwareleverandør eller ønsker at  
integrere et nyt system i jeres organisation.

## 1. HVAD ER DINE BEHOV?

Vigtigst af alt er at have fuldstændig styr på, hvad det er, I som organisation har brug for. Lav en prioriteret liste over, hvad softwaret skal afhjælpe – sorteret i en "nice-to-have"- og en "need-to-have"-liste. Dermed bliver det lettere at gennemskue om den løsning, I har i kikkerten, passer til jeres organisation eller ej. En større IT-løsning kan influere på virksomhedens struktur og fremtid. Lav derfor en sammenkædning til virksomhedens overordnede strategi og undersøg, om softwareløsningen kan være med til at gøre det lettere for jer at nå jeres mål.

Det er kritisk nødvendigt at definere virksomhedens krav, før I tager hul på selve søgningen efter den bedst egnede softwareleverandør.

## 2. TJEK SOFTWARELEVERANDØRENS TROVÆRDIGHED

Det er essentielt, at I undersøger hver enkelt softwareleverandør, som I overvejer at opstarte et samarbejde med. Hvordan er deres renommé i branchen, og hvor længe har de været i markedet? Stiger eller falder omsætningen, hvad med indtjeningen – hvor solvente er de? Hvilke ressourcer og kompetencer har de, har de egen udviklingsafdeling og er der partnere tilknyttet virksomheden? Troværdighed er vitalt, når man skal indgå et tæt samarbejde med en ny leverandør

## 3. HVAD SIGER NETVÆRKET?

Det er altid en god idé at tjekke, hvad andre kunder har at sige om den nye softwareleverandør. Gør derfor brug af jeres eget netværk – er softwareleverandøren kendt, og hvad er holdningen – positiv eller negativ? Spørg ligeledes softwareleverandøren efter referencer – har de et godt produkt, har de alt andet lige også tilfredse kunder, der gerne udtaler sig. Det skal I gøre brug af og afdække så meget omkring den nye leverandør som muligt.

#### 4. ER DET FREMTIDSSIKRET/KAN DET SKALERES?

Undersøg om softwaret er fremtidssikret, kan tilpasses og eventuelt skaleres. Det sidste, man som IT-ansvarlig har brug for, er om 2-3 år at stå i den situation, hvor man er nødt til at reinvestere, fordi leverandøren ikke kan håndtere jeres behov for f.eks. at ekspandere eller gå ind på nye markeder.

#### 5. ER DER SKJULTE ELLER SUPPLERENDE OMKOSTNINGER?

Skjulte omkostninger er noget af det værste, når man skal budgettere og gennemskue, hvilken softwareleverandør der er bedst til prisen. Vær derfor omhyggelig i jeres afdækning – koster det ekstra at modtage undervisning, og er der udover de månedlige supportomkostninger også et årligt vedligeholdelsesgebyr?

#### 6. HVEM EJER JERES DATA, NÅR/HVIS SAMARBEJDET OPHØRER?

Alle former for samarbejde kan ophøre – af den ene eller den anden grund. Og i det tilfælde, at det sker, er det fornuftigt at vide, om den valgte softwareleverandør kunne finde på at tilbageholde jeres data eller opkræve et ublu beløb for at frigive den data, der egentlig er jeres. Har dataen være krypteret, må I forvente at skulle betale – men ikke et svimlende beløb. Få derfor den vigtige detalje på plads allerede fra begyndelsen af.

#### 7. LAV EN POC

Er der mulighed for at få en gratis prøveperiode eller lave en POC (Proof of Concept), så benyt jer af det og få testet features, fordele og funktionalitet, inden I laver den helt store investering. Får I ikke afdækket alt i forbindelse med prøveperioden, så tøv ikke – spørg leverandøren – det er vigtigt at sikre, at softwaret er så tæt på "det perfekte match" med jeres organisation som overhovedet muligt.

#### 8. OPSTIL OG BLIV ENIGE OM SUCCESKRITERIERNE?

Før der kommer blæk på papiret, bør I sammen med softwareleverandøren opstille succeskriterier (KPI'er) for det nye samarbejde. Det gør det langt lettere for begge parter at vide, hvad der skal til for at gøre opstart og selve implementering til en succes. En succesfuld opstart giver bedre forudsætninger for et langt og givtigt samarbejde – til glæde for alle.

God fornøjelse!



## CAPASYSTEMS

CapaSystems er en dansk ejet softwarevirksomhed, der giver IT-afdelinger i ind- og udland mulighed for at sikre deres brugere optimal udnyttelse af IT-devices. Det gør vi ved at udvikle softwareløsninger, der er i stand til at informere, automatisere samt standardisere IT-infrastrukturen og slutbrugerens IT-arbejdsredskab.

CapaSystems er fokuseret på at levere løsninger og services, der giver mærkbar værdi. Det er vigtigt for os, at vores kunder har følelsen af at være i centrum, og derfor tager vi input derfra seriøst og udvikler software, der indeholder den funktionalitet, som skal til for at sikre den mest optimale IT-arbejdsplads.



## Book et møde

Vil du vide mere så ring til os og book en præsentation af vores produkter, der kan spare dig og virksomheden vital tid!



**CapaSystems**  
...because time matters

CapaSystems A/S  
Roskildevej 342C • DK-2630 Taastrup

Tel. (+45) 70 10 70 55

[www.capasystems.dk](http://www.capasystems.dk)