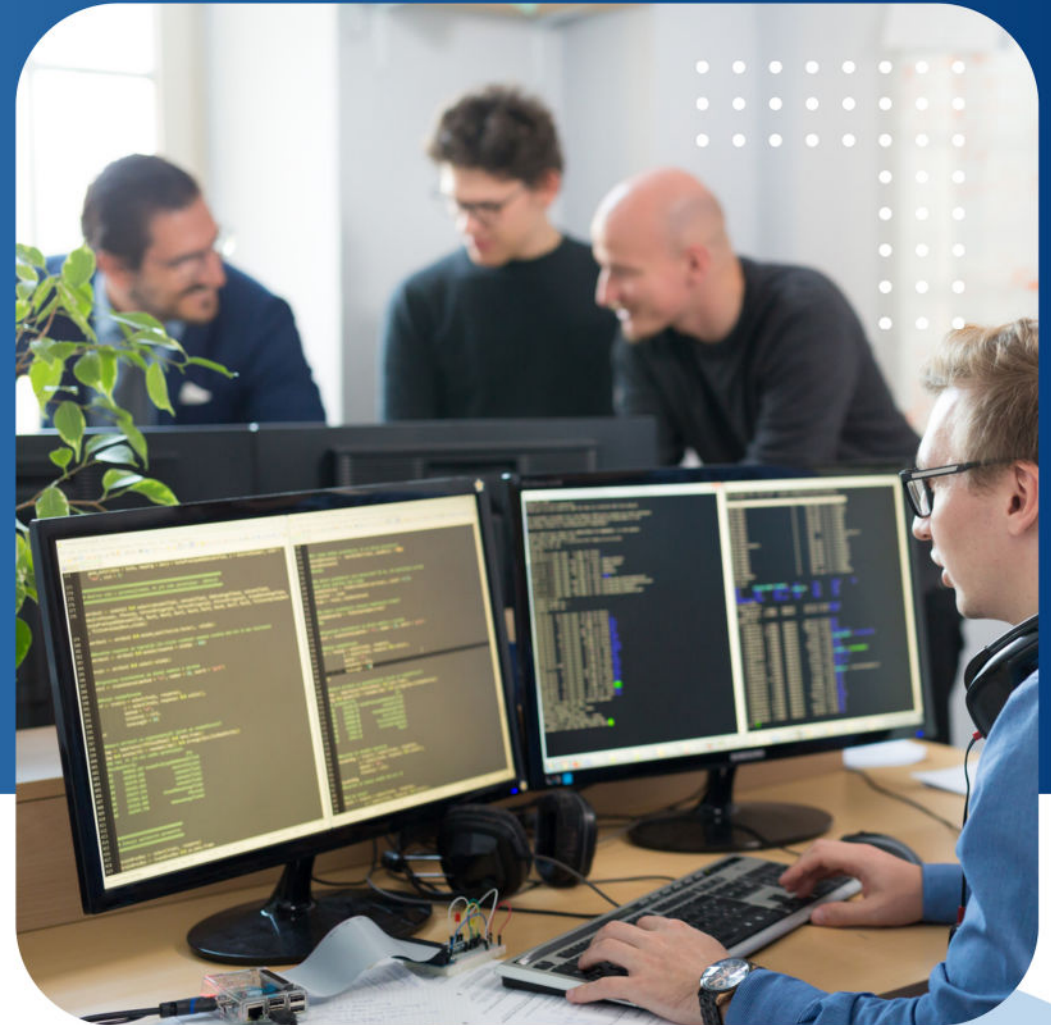




SÅDAN VÆLGER DU DEN RIGTIGE SOFTWARE- LEVERANDØR



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 re-investere, 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 måned-lige 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 data været 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

...because time matters

CapaSystems er en dansk software- og konsulentvirksomhed, der siden 1996 har været dedikeret til at skabe softwareløsninger, som giver bedre overblik, lavere omkostninger, højere slutbrugertilfredshed samt større fleksibilitet for vores kunder. Det gør CapaSystems ved at levere ekspertise og 'smart technology', som kan udnytte potentialet i vores kunders IT-systemer.

Hos CapaSystems er du sikret en løsning, der tilgodeser dine behov.

CapaSystems står bag udviklingen af de to on-premise softwareløsninger **CapaInstaller** og **PerformanceGuard** samt cloudløsningen **CapaOne**, der understøtter alle deployment tools. Der udvikles konstant nye produkter til CapaOne bl.a. **AdminOnDemand** (Privileged Access Management), **Drivers** (automatisk opdatering af drivere), **Reliability** (muligheden for at få det fulde overblik og finde løsningen på virksomhedens IT-udfordringer), **Updater** (strømlinet opdatering af 3. parts programmer), **Android** (enkelt Android mobile management i skyen) samt **Security** (identificerer og synliggør sårbarheder). CapaSystems beskæftiger i dag +30 medarbejdere, der er placeret i Taastrup og Skanderborg. CapaSystems' løsninger anvendes i en lang række danske og internationale virksomheder – over 25% af danske kommuner har valgt at benytte CapaSystems software.

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 A/S
Roskildevej 342C
DK-2630 Taastrup
Tel. (+45) 70 10 70 55
www.capasystems.dk