

leverancierselectie basis voor opdrachtgeverschap

- 70% van de Westerse managers is niet tevreden over de bedrijfssoftware die zijn/haar organisatie gebruikt.
- Onderzoek leert dat deze ontevredenheid vaak is geworteld in het proces van selectie tot en met contracteren.
- Teveel belangrijke aspecten blijven onderbelicht tijdens de selectiefase.
- Succesvolle selectie vereist een integrale benadering van managementeisen, gebruikerswensen, IT strategie, financiële middelen en juridische afhechting.

bedrijfssoftware; veelkoppig monster

Het selecteren van nieuwe bedrijfssoftware lijkt op het eerste gezicht een eenvoudige opgave. Uw organisatie weet immers wat nodig is voor de betreffende bedrijfsfunctie en daarmee samenhangende bedrijfsprocessen. Een kwestie van marktverkenning, waarna de softwarepakketten van een aantal gespecialiseerde leveranciers worden beoordeeld op bruikbaarheid en kosten. De best passende wordt gekozen, gecontracteerd en geïmplementeerd. Daarmee lijkt de kous af.

Was het maar zo makkelijk. De realiteit is weerbarstiger omdat bedrijfssoftware de kenmerken heeft van een veelkoppig monster. De aanbieding van de leveranciers moet worden beoordeeld op veel meer aspecten. Dat vereist veel kennis, ervaring en inzicht.

ITEM-C selectieaanpak; ook bij Europese aanbesteding

Daarom heeft ITEM-C een selectieaanpak ontwikkeld met twaalf aspecten die allemaal van belang zijn bij de selectie en beoordeling van de leveranciers aanbiedingen. ITEM-C is ook gecertificeerd op het gebied van Europees aanbesteden en past deze twaalf aspecten in bij lokale overheidsopdrachten die het drempelbedrag (€ 200.000) te boven gaan.

de 12 selectieaspecten

1. **Fit to purpose;** sluit de software aan bij de strategie en bedrijfsprocessen.
2. **User interface;** past de software bij de werkwijze die medewerkers gewend zijn.
3. **Integratie;** voorziet de software in voldoende interfaces met de andere software die uw organisatie gebruikt en is daarbij sprake van open standaarden.
4. **Maatwerk;** moet de software worden aangepast/uitgebreid en hoe wordt dat maatwerk ingepast bij nieuwe releases.
5. **Infrastructuur;** welke eisen worden gesteld aan uw IT.
6. **Contractvoorwaarden;** hoe zijn de wederzijdse rechten en plichten geregeld m.b.t. gebruik, onderhoud, helpdesk, releases, contractduur, geschillen etc.
7. **Deployment;** installatie op de eigen infrastructuur of in de cloud.
8. **Implementatie;** wie doet wat op het gebied van opleiding, inrichting, projectleiding, project governance, dataconversie en maatwerksoftware.
9. **Beheer;** hoe zijn de taken tussen klant en leverancier verdeeld op gebieden als helpdesk, installatie van nieuwe releases, applicatiebeheer en contractbeheer.
10. **Kosten;** eenmalige aanschaf, jaarlijkse huur, onderhoud, helpdesk, nieuwe releases, ontwikkeling en beheer van maatwerk, implementatietaken, etc.
11. **Innovatie;** hoe komen verbeteringen van de software tot stand.
12. **Continuïteit en security;** vooruitzicht continuïteit leverancier, ingeschakelde derden en software security voorzieningen.

De wegingsfactor per aspect wordt in onderling overleg bepaald op een wijze die recht doet aan elk belang. Op deze wijze geven wij invulling aan de vereiste integrale aanpak.

betaalbare leverancierselectie

De kosten variëren, afhankelijk van de softwareomvang en taakverdeling, tussen € 5.000,- en € 25.000,- (excl. BTW). Op basis van een vrijblijvend (evt. telefonisch) interview ontvangt u een duidelijke aanbieding op uw situatie toegesneden, desgewenst voor een vaste prijs. Daarmee leggen we een stevige basis onder uw opdrachtgeverschap.

ITEM-C maakt ruim 30 jaar ervaring met alle managementaspecten van bedrijfssoftware dienstbaar aan haar klanten van standaard pakket tot maatwerk en van versiebeheer tot juridisch beheer voegt ITEM-C waarde toe aan uw organisatie