

## Begeleiden Pakketselectie

De praktijk leert dat de keuze voor een bepaald pakket of technologie doorgaans als lastig wordt ervaren. Het aanbod aan pakketten groeit, de technologie verandert. Er valt steeds meer te kiezen terwijl de keuze ook nog eens moet passen bij uw organisatie, bij uw

Instappen in een pakketselectieproces, terwijl het doel van het pakket nog niet vaststaat betekent dat de leverancier(s) het doel gaan bepalen. Goed advies is hier goud waard.

bedrijfsprocessen, uw strategie en bij uw ICT infrastructuur. Veel selectieprojecten mislukken omdat het pakket uiteindelijk niet voldoet aan de verwachtingen van de belanghebbenden omdat het doel van het pakket niet helder vast stond. Ook kan het zijn dat belanghebbenden een gelegenheid nemen om hun stokpaardjes te bereiden of dat informatiebehoeften beschreven worden vanuit perspectief van het huidige, bestaande systeem en niet vanuit toekomstige informatiebehoeften. Door onder andere deze aspecten is het maken van de juiste keuze voor een softwarepakket geen gemakkelijke exercitie.

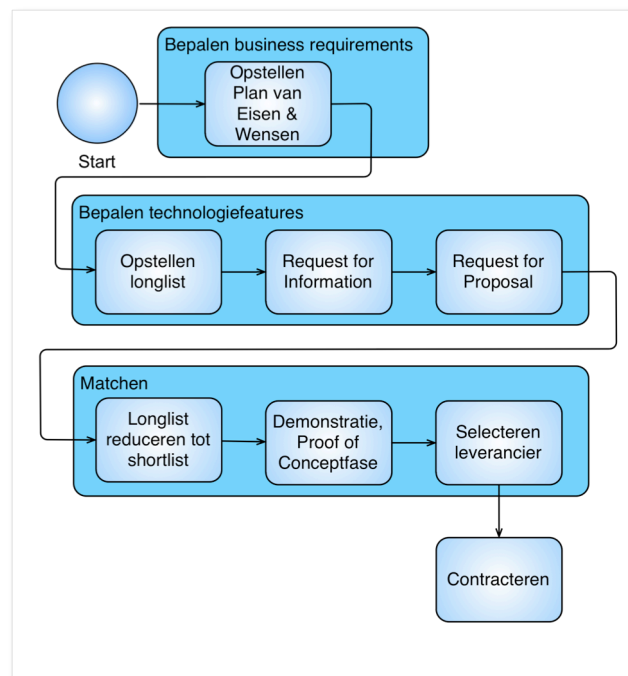
### Pakketselectieproces van IT-eye

In de praktijk komen wij nogal eens pakketselecties tegen waarin criteria in een vinklijstje worden gezet en een keuze wordt gemaakt op basis van het aantal vinkjes. Een goede pakketselectie vereist echter een ander andere aanpak.

IT-eye gebruikt een procesmatige aanpak voor het begeleiden bij de uitvoering van pakketselecties gecombineerd met een objectieve beoordelingsmethode. Door de procesmatige aanpak wordt voorkomen dat belangrijke stappen worden overgeslagen in uw selectieproces of aanbestedingsproces. De objectieve beoordelingsmethode maakt het mogelijk om de informatiebehoeften (business requirements) en de technologiefeatures van de te selecteren pakketten, wat vaak een geval van appels en peren vergelijken is, te vergelijken. Tenslotte, doordat IT-eye het proces begeleidt en niet overneemt, houdt u zelf de regie en vergroot dit het draagvlak binnen de organisatie.

Ten grondslag aan het selectieproces ligt een procesmatige aanpak dat als referentieproces wordt gebruikt bij uw selectieproces. Dit proces omvat in hoofdlijnen vier fasen:

1. Het bepalen van de behoefte, de business requirements, van de primaire belanghebbenden.
2. Het bepalen van de product- of pakketfeatures.
3. Het objectief matchen van de business requirements op de features.
4. Contracteren.



Gedurende de vier fasen worden onder andere activiteiten uitgevoerd als het opstellen van de longlist en shortlist, request for information, request for proposal, leverancier- cq. productdemonstratie of een proof of concept.

> **IT-eye**  
Waterveste 1  
3992 DB Houten

**T** +31 (0)30 302 82 80  
**F** +31 (0)30 602 82 88  
**E** [info@it-eye.nl](mailto:info@it-eye.nl)  
**I** [www.it-eye.nl](http://www.it-eye.nl)

KvK Utrecht e.o. 30141686  
ABN AMRO 41.58.38.800



## *De toegevoegde waarde van IT-eye: het matchen*

Ongeacht de mate waarin een pakketselectie procesmatig uitgevoerd wordt en alle noodzakelijke stappen gevolgd worden, is er een kans dat belanghebbenden door ervaringen in het verleden niet met een neutrale blik een bepaald pakket of product beoordelen. Deze voorkeur of aversie beïnvloed een objectief selectieproces nadelig. In de praktijk zijn objectieve rekenmethoden, zoals bijvoorbeeld de weigth scoring method (WSM) en de analytical hierarchy process (AHP), beschreven die gebruikt kunnen worden tijdens het selectieproces. Middels deze objectieve rekenmethoden is IT-eye in staat om, populair gezegd, de behoefte van de belanghebbenden - de appels - en de technologie features - de peren - met elkaar te vergelijken door er gemeenschappelijke of abstracte selectiecriteria van te maken, fruit in dit geval.

## *Resultaat*

Op grond van het doorlopen proces kan de eigenaar of product owner de leverancier van het best passende pakket, product of technologie, in zin van laagste prijs dan wel economisch voordeligste aanbieder, contracteren.

## *Ons aanbod*

IT-eye kan u, doordat ze een onafhankelijke partner is op het gebied van leveranciers en producten, begeleiden met het gehele selectieproces vanaf het voorbereiden van het selectieproces tot het contracteren van de leverancier. IT-eye neemt het selectieproces expliciet niet uit handen, maar begeleidt het proces samen met de eigenaar en primaire belanghebbenden van het toekomstige pakket of product. De doorlooptijd wordt situationeel bepaald door de grootte van de investering/aanbesteding.

Voor vragen kunt u contact opnemen met IT-eye op 030 602 82 80 of email naar [sales@it-eye.nl](mailto:sales@it-eye.nl).