

Standaardpakketkeuze

Er is een aantal algemene factoren dat een rol speelt bij de selectie van een nieuw (financieel of logistiek) standaardpakket. Het management van elke organisatie zal zelf moeten bepalen welke factoren doorslaggevend zijn.

Degelijkheid van het product

- Heeft het pakket zich functioneel voldoende bewezen in de markt? In de branche? Ook in Nederland?
- Is er bij de voorgestelde technische configuratie sprake van 'proven technology' ? Hoeveel implementaties zijn ervan? Of is de organisatie juist in voor een meer innovatieve oplossing die in potentie beter is, maar wel meer risico's met zich meebrengt?

Aanwezigheid van een 'industry solution'

Kostenvergelijking van de verschillende mogelijkheden, zowel aanschaf, ondersteuning als onderhoud.

Aansluiting op IT-strategie

- Past de pakketoplossing in het IT-beleid?
- Wordt op korte of lange termijn een pakketoplossing gezocht voor andere, aansluitende bedrijfsprocessen? Bestaat daarbij in principe het streven om met dezelfde leverancier in zee te gaan?
- Hoe is de netwerkbelasting in een WAN? Is het pakket een 'fat client' of juist een 'thin client'?

Implementatie-inspanning

- Wat moet er allemaal gebeuren om een pakket te implementeren?
- Wat zijn de ervaringen met de implementatietijd van het pakket?
- Welke methoden en implementatietools worden aangeboden?
- Hoe open is de applicatiesoftware om bij een nieuwe versie het voorgestelde maatwerk eenvoudig mee te nemen?

Applicatiebeheer

- Welke inspanningen zijn nodig om het pakket te onderhouden (functioneel en technisch)?
- Hoe is het versiebeleid van de leverancier en wat zijn de ervaringen met eerdere migraties?

Achtergrond leverancier

- Wat is de herkomst van het pakket en van de leverancier? Beschikt de leverancier over voldoende kennis en ervaring op de lokale markt?
- Is de bereikbaarheid voldoende, gelet op de omvang en ervaring van de lokale ondersteuning?
- Wat is de werkwijze van de ondersteunende organisatie (diversiteit serviceniveaus)?

Continuïteit van de leverancier

- Wat is de financiële draagkracht van de leverancier?
- Gaat de leverancier voldoende mee met de ontwikkelingen in de markt?

Gedrag leverancier

- Past hij bij de organisatie?
- Is hij klantgericht?
- Is hij niet te agressief of juist passief?
- Toont hij echte interesse in het selectievraagstuk? Begrijpt hij de organisatie?

Welke status geeft de oplossing? Wat is het imago van de oplossing?