

Case Study

Inkopen van standaard software

Inkopen van standaard software

o.a. Microsoft, Salesforce, SAP

Klantervaring

“Qando heeft ons voorzien van hoogwaardige inkoop- en specialistische ICT-ondersteuning. Ze pasten zich moeiteloos aan aan de organisatiecultuur, leverden kwalitatief hoge resultaten, versnelden het proces van contracteren voor ICT en andere gebieden, en waren een geweldige ondersteuning voor het realiseren van een aantal bouwstenen in de gehele transformatie van inkoop.”

Samenvatting

Bij het inkopen van standaard software zijn twee factoren essentieel: volumes en timing. Daarnaast moet je het licentiemodel van de leverancier begrijpen en je overwicht als inkoper hoog houden door gebruik te maken van competitie als dat mogelijk is.

Inkopen van standaard software

Uitdagingen

- #1** **Lage substitutie ratio:** de grote softwareleveranciers in deze case study zijn vaak niet makkelijk te vervangen door andere leveranciers of producten, zeker niet wanneer eenmaal gekozen en geïntegreerd in het IT-landschap. Dit beperkt je overwicht als inkoper.
- #2** **Prijsmodellen zijn vaak complex** en behoeven specifieke aandacht en voldoende tijd voor analyse.
- #3** De **grote softwareleveranciers** zijn voornamelijk **gedreven door 'money on the table' en timing** van hun kwartaal-, half jaar- en in het bijzonder eindejaars-cyclus. Dit geeft extra druk voor zowel de leverancier als de potentiële klanten.

Inkopen van standaard software

Aanbevelingen

- #1** Onze eerste aanbeveling is om competitie te introduceren vóórdát er een definitieve beslissing is gemaakt voor een product. Als er eenmaal een beslissing is gemaakt, verdwijnt je overwicht als inkoper snel.
- #2** Als tijd en kennis voor de vereiste analyse van prijsmodellen niet beschikbaar zijn in de organisatie zelf, dan is het aan te raden om externe expertise in te huren.
- #3** Het is belangrijk om helder te krijgen welke cycli relevant zijn voor specifieke softwareleveranciers en op welk moment de salesmensen zichzelf gecommitteerd hebben op het binnenhalen van de deal door de lead als zodanig te loggen intern. Dat biedt kansen om druk te zetten.

Inkopen van standaard software



“Ik ben erg blij met de interim ondersteuning van Qando, de kwaliteit en professionaliteit van hun werk (en gevoel voor humor).”

Niall Tallon

Director Procurement NPR | CRH

Onze toegevoegde waarde

Qando werkt samen met haar klanten om te helpen met het begrip van de licentiemodellen en het identificeren van mogelijke valkuilen in de samenwerking met grote softwareleveranciers. Ook maken we optimaal gebruik van beschikbare budgetten en volumes om op het juiste moment grote prijsverlagingen te bewerkstelligen.

Over Qando

Ons team

Qando is een ambitieus inkoopadviesbureau; wij helpen organisaties om beter te presteren en te excelleren in haar inkoopfunctie. Wij concentreren ons hierbij op IT-inkoop en inkoopsoftware. Onze hands-on benadering staat centraal (“Can do” mentaliteit).

Onze toegewijde consultants hebben een groot aantal organisaties geholpen met het ontwikkelen van een IT-inkoop strategie, implementatie van nieuwe technologieën en het uitvoeren van complexe sourcing projecten.



Qando BV

Sint Michielsgestelseweg 8

5261 NH Vught

www.qando.nl

