



TJEKLISTE

# Vælg den rette teknologipartner



# Introduktion

Er din forretning i startfasen af en digital transformation, eller måske allerede på godt vej? Uanset hvor langt du er kommet i processen med at digitalisere virksomheden, har du måske opdaget, at der er meget, der skal gøres. Digitalisering handler normalt ikke om småjusteringer – men derimod en omfattende og grundlæggende ændring af forretningen på alle niveauer.

En rapport udarbejdet af Microsoft og Quarts afdækker hvor langt i digitaliseringsarbejdet 29 store nordiske virksomheder er nået. Rapporten fremhæver flere succeskriterier for digital transformation. Et af disse er behovet for en solid analyse af, hvilke IT-driftsopgaver der med fordel kan varetages af en leverandør af IT-services - og hvilke opgaver der bør håndteres af virksomheden selv.

Det er flere grunde til at virksomheder outsource dele af IT-driften til serviceleverandører. Den væsentligste grund er, at det frigiver tid og andre ressourcer, der kan omsættes til mere fokus på kunder og kundeservice. I mange tilfælde er der også penge af spare, og tit er en del af grunden også, at virksomheden ikke selv er i stand til at rekruttere de kompetencer og specialister som moderne IT-drift er afhængig af.

Når du skal formulere virksomhedens strategi for outsourcing af IT-drift - og træffe strategiske valg om hvilke af jeres IT-funktioner der med fordel kan outsources, er der to spørgsmål til hver funktion, du skal stille dig selv, og som er vigtige at formulere svar på:

- Hvor strategisk vigtig er den pågældende IT-funktion for virksomheden og forretningen?
- Findes der flere leverandører af IT-drift, der kan dække dit behov, og opererer de leverandører i reel konkurrence med hinanden? Vil den konkurrence kunne sikre dig det bedste tilbud på håndteret drift af de IT-funktioner, I har identificeret som velegnede til outsourcing?
- Tilbyder leverandørerne at skræddersy deres services til virksomhedsspecifikke IT-driftssituationer og behov? Mange virksomheder vil have behov for skræddersyede services for derigennem at bygge bro mellem IT-arv og moderne systemer og applikationer.

Den rette teknologipartner vil hurtigt vise sig at være en værdifuld forretningspartner for din virksomhed - også mange år ud i fremtiden. Derfor er det vigtigt, at I gør mest muligt ud af arbejdet og afklaringen, og bliver klædt på til at træffe det rette valg for jer.

Denne tjekliste hjælper dig med netop det: At vælge den teknologipartner, der er den rette for jer.

Vi har samlet de spørgsmål, du skal stille en potentiel teknologipartner samt de tiltag, du bør iværksætte for at være sikker på at nå hurtigst og bedst i mål.

Held og lykke med jeres valg

Steen Bagger Carstensen  
CMO, Advania Danmark

# 14 spørgsmål til kandidater til rollen som teknologipartner

## Historik

- Hvilken erfaring har du med kunder i vores branche?
- Hvilken erfaring har du med kunder af vores størrelse?
- Hvor mange relevante kundereferencer har du?

## Arbejdsprocesser og innovation

- Hvordan arbejder du med serviceudvikling?
- Hvordan sikrer du dig, at du er opdateret på ny og bedre teknologi?
- Hvor låst er du til de produkter, du allerede tilbyder?
- Hvilke muligheder er der for at ændre løsningen undervejs?
- Hvordan er serviceniveauet på din løsning?

## Produktinformation

- Har du modeller, der problemfrit integrerer min driftsplatform med offentlige cloud-løsninger?
- Vil du bruge unik hardware/infrastruktur til os, som vi skal betale ekstra for?

## Sikkerhed og samarbejde

- Hvilke rutiner har du som ekstern part for at værne om vores sikkerhed?
- Hvem bliver vores primære kontaktperson?
- Hvad er betalingsmodellen, hvordan skalerer den og indebærer den en lang forpligtelsesperiode?
- Hvordan vil du følge os op og udvikle os som kunde?



## Bed kandidaten om at levere en undersøgelse af virksomheden

Forvent en sammenfattende kortlægning og analyse af de forskellige lag af virksomhedens IT-driftsmiljø. Den kortlægning vil kunne identificere relevante aspekter, du selv har overset og måske glemt at nævne for kandidaten - måske fordi ikke selv var klar over vigtigheden af at inkludere en applikation eller andet i dit brief af kandidaten.

Den kortlægning og analyse vil ofte føre til opdagelse af muligheder for effektivitetsgevinster og omkostningsreduktioner. Samtidig vil den give du et 'live' indtryk af, hvordan den pågældende leverandør tænker og arbejder.

### Spørg dig selv:

- Hvor grundigt arbejder leverandøren? Hvor hurtigt kan de levere?
- Afdækker leverandøren forhold, som er væsentlige; som du ikke selv havde tænkt på - og tilfører leverandøren allerede i den indledende fase værdi til jer?



## Stil målbare krav til partnerskabet

Når du skal opstille mål for, hvad du vil have ud af samarbejdet med en teknologipartner, bør du sætte dig såkaldte præstationsmål. Præstationsmål beskriver de effekter, eller gevinster, som I forventer at høste gennem partnerskabet.

De mål skal selvfølgelig hænge sammen med - og stå mål med de udfordringer og behov, som er selv grundlaget for projektet og et teknologipartnerskab med en leverandør af IT-services.

### Eksempler på typiske præstationsmål:

- Omkostningsreduktion
- Bedre udnyttelse af ressourcer
- Frigørelse tid til kerneforretningen
- Øget effektivitet og mere kompetence og innovation
- Højere sikkerhed for gendannelse af data
- Mere fleksibel arbejdsmiljø
- Bedre beskyttelse af følsomme informationer
- Øget serviceniveau og tilgængelighed for brugere



## Inden I indgår en servicekontrakt

- Gennemgå oplæg til servicekontrakt grundigt og eventuelt i samarbejde en uvildig kompetent part.

- Gennemgå oplægget og jeres spørgsmål hertil med leverandøren. Hvis kontrakten indeholder tilpasninger af standardservices eller integrationer, skal I selvfølgelig være ekstra opmærksomme.

- Få sikkerhed for, at oplægget dækker jeres behov for - og krav til - opbevaring og behandling af data.

- Tjek om oplægget indeholder opsigelsesgebyrer og aftaler om automatisk udvidelse af abonnementer og kontrakter. I så fald bør I ikke acceptere disse. Løbetiden på kontrakten skal aldrig være angivet til en længere periode end den, I har meddelt behov for.

- Tjek om kontraktoplægget sikrer dig adgang til egne data efter ophør af kontrakt. Sørg altid for, at I har kontrol over jeres virksomheds data og software samt tjenester fra en tredjepartsleverandør.

- Gennemfør især en sikkerheds- og risikovurdering som dækker de datasæt, som i forlængelse af en indgået kontrakt vil blive flyttet til en cloud tjeneste.

- Risikoen ved at bruge cloud-tjenester vil naturligvis variere afhængigt af, hvor følsomme data du har – og hvordan udbyderen har implementeret sin service. Præcis hvor omfattende en vurdering du bør foretage afhænger derfor af værdien af de pågældende oplysninger, og hvor alvorlige konsekvenserne vil være, hvis der skulle ske et sikkerhedsbrud.

- Husk at det altid vil være jer som dataansvarlig, der er ansvarlig for, at jeres data og oplysninger behandles i overensstemmelse med persondataloven (GDPR). Selvom du outsourcer denne service til en ekstern leverandør, overføres dette ansvar som dataansvarlig ikke til leverandøren.

## Fra teknisk guru til forretningsstrateg

Når IT og forretning smelter sammen og bliver to sider af samme sag, er det ikke længere nok at være god til den ene eller anden side af sagen. Som IT ansvarlig har du brug for at tage initiativer til IT der fremmer forretningen og understøtter dens målsætninger.

Advania bistår IT-ansvarlige med at træffe rette valg, vælge rette teknologpartner og sikrer en moderne IT-drift der spejler og matcher de økonomiske, driftsmæssige og kapacitetsmæssige udfordringer, der er virksomheders virkelighed en verden fuld af ubekendte og uforudsigelighed.

Kontakt os for en uforpligtende dialog om muligheder og om hvordan vi kan tjene jeres virksomhed og forretning.

[Kontakt os](#)



The tech company  
*with people at heart*

Advania Danmark A/S  
advania.dk