



Simplifying
business.

HELT ÆRLIG

Hvordan vet du om du har valgt riktig partner?

Ja, software-partneren altså? Når du investerer i software velger du nemlig en "partner for life", ikke bare en leverandør. Du velger en partner som forstår dine behov og som pleier forholdet dere i mellom. En som holder deg i hånda når spørsmålene ingen ende vil ta. En som er tilstede for deg, når du trenger det.

Kanskje er du allerede i et velfungerende partnerskap som fungerer for deg, hvor du får det du trenger. Men om du befinner deg i et partnerskap som ikke fungerer optimalt – hvor går du, hva gjør du og hvem velger du?

Det er viktig at partneren din forstår deg. At kjemien er god, tilgjengeligheten til stede og forståelse for fag på plass. For å finne din match har vi satt sammen en E-guide med 10 viktige kriterier til din partner, og som kan bidra til å gi deg best mulig effekt av investeringen.



Din partner bør være:

1. KUNNSKAPSRIK

Ha øynene åpne for erfaring og kompetanse. Dyktige konsulenter med sertifisert fagekspertise og godt omdømme, samt forståelse for ditt fagfelt gir et godt fundament å bygge et partnerskap på. Se opp for potensielle samarbeidspartnere som kan vise til innarbeidet best practise for dine utfordringer, som fremmer ny teknologi og som kontinuerlig jobber for å forbedre både seg selv og kunder.

Med bransjekunnskap kan partneren støtte deg med det du måtte ha behov for. Det er en klar fordel om partneren forstår de bransjespesifikke utfordringene, og hvordan de kan tilrettelegge for din arbeidshverdag. Et eiendomsfirma har for eksempel helt andre utfordringer enn en varehandelsbedrift. Fagkunnskap er nøkkelen til et godt partnerskap!

2. FREMTIDSRETTE

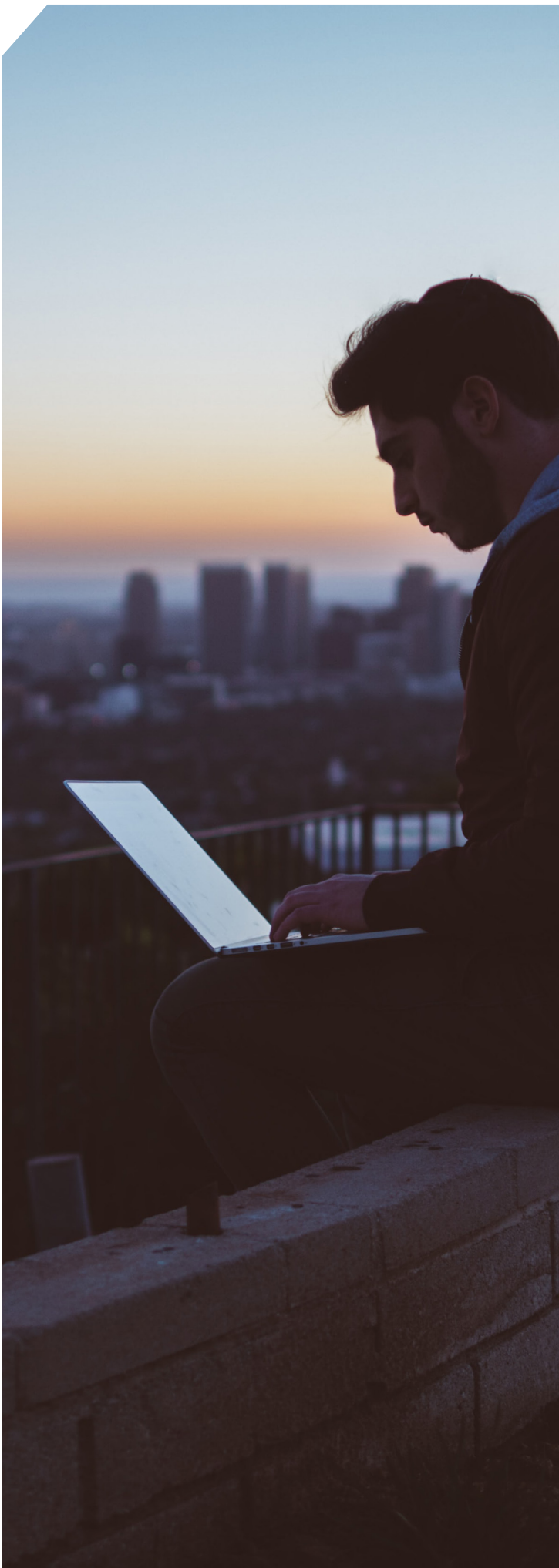
Ser du etter en ny samarbeidspartner har du mest sannsynlig et ønske om å jobbe smartere og mer effektivt. Da bør du samtidig se etter smarte partnere som ved hjelp av fremtidsrettede systemer kan sikre tilvekst en moderne tilnærming. Dette handler i stor grad om å veksle teknologi om til funksjon.

Med tilgang til sanntidsdata kan du planlegge for fremtiden. Med automatiserte løsninger sparer du bedriften for penger og skåner dine ansatte for kjedelige og repetative oppgaver. Du kan bygge en proaktiv virksomhet og skape målbare effekter for dine kunder gjennom å effektivisere og systematisere din data.

Velg en leverandør du kan se fremover med, ikke en du stadig ser deg bakover med. Det du har behov for i morgen vet du kanskje ikke om i dag. Kanskje har du behov for en spesifikk type software nå, men så dukker behov for AI opp om noen år. Velger du en leverandør som tilbyr flere ulike tjenester får du et klart konkurransefortrinn.

Velg derfor en leverandør du kan se fremover med, ikke en du stadig ser deg bakover med. Manuelle oppgaver er like passé som Falcon Crest. Velg en som tør å utfordre deg, slik at du tar gode valg.

#askmore



3. OMSORGSFULL

Du vil ha en partner som bryr seg. Ikke en som bare bryr seg om å signere en avtale om en softwareløsning, men som bryr seg om deg og dine kunder. Som spør og graver og er opptatt av din customer success. En partner som forstår at customer success handler om proaktiv og ikke reaktiv support.

Forsikre deg om at partneren tilbyr god nok support for dine behov. At de kan bistå deg med viktige henvendelser både tidlig og sent og hjelpe deg med å oppnå ønsket markedsposisjon. Det du trenger er en som svarer ut bekymringer og følger opp utfordringer. Rask svartid er selvsagt å foretrekke, for det betyr at du på din side kan følge opp dine kunder og kollegaer innen rimelig tid

Riktig kundepleie er viktigere enn noensinne for å skille seg ut og skaffe seg momentum i bransjen. Dette er i aller høyeste grad viktig også hos din potensielle partner.

4. NORDISK


Hvor holder partneren din til? Det kan være lurt å samarbeide lokalt. En nordisk partner har ofte en bedre forståelse av hvor du kommer fra, og hvordan dine kunder responderer og agerer. En lokal forankring er viktig for å oppnå customer success på riktige forutsetninger. Implementering kan skje lokalt, og alle snakker (tilnærmet) samme språk. Med en nordisk partner vil du ikke i like stor grad møter på utfordringer knyttet til kulturelle organisasjonsforskjeller.

Om du har behov for en nordisk partner eller ikke må du kjenne litt på selv. Er du allerede i det nordiske markedet kan det være en klar fordel, men er du en liten startup i hjemlandet er det kanskje ikke et prekært behov. Det viktige er at partneren kan levere på ditt behovsnivå, med bransjeforståelse, kredibilitet og tyngde i ditt hjemmemarked.

5. SIKKER

Safety first! Det beste med å velge en partner må kanskje sies å slippe å være den reneste FBI-agenten for å holde tritt med stadige lovendringer og nye systemkrav. Velger du en partner med sky-løsninger sørger for at du alltid får tilgang til det nyeste på markedet. Du trenger ikke selv investere i nye oppgrader og features, dette får du automatisk gjennom din partners IT-system.

GDPR og personvern er ivaretatt, og serverparken er historie. Høy IT-sikkerhet med lav innsats og tilgang til best of breed security.



**LIFE is now.
WORK somewhere
AWESOME.**

6. FAMILIEORIENTERT

Alle som noen gang har valgt en partner vet hvor viktig det er å dele verdier, og dele samme mening om hva som er rett og galt. Vi er alle et produkt av jobbfamilien vår, og det er uten tvil forskjell på hvordan en privat bedrift resonnerer i forhold til en børsnotert bedrift.

Et privat selskap kan for eksempel bestemme seg for å bære kostnadene ved å investere langsiktig uten å påvirke selskapets verdi. Et privat selskap leverer ikke offisielle kvartalsrapporter, men jobber metodisk fremover i et helt regnskapsår, noe som betyr at kundene ikke risikerer "kvartalsevne" der folk hos leverandører blir påvirket av for eksempel provisjon i tilfelle en avtale blir ikke stengt før utgangen av kvartalet.

Siden det er eierne og ikke børsen som avgjør konsekvensene av en beslutning, kan et privat selskap bestemme seg for ikke å maksimere og fordele fortjeneste i en periode, men å reinvestere pengene i selskapet for fremtidig fortjeneste og utvikling. I private selskaper er det større autonomi, og det er en nærhet til beslutningstakerne som også påvirker selskapet med sine verdier.

7. SAMFUNNSORIENTERT

Teamer du opp med en partner med fokus på miljø og samfunnsansvar (CSR) får du en genuint samfunnsorientert partner som ikke bare har de samme verdiene som deg, men som kan hjelpe deg å redusere ditt miljøavtrykk.

Det betyr gjerne fornøyde ansatte, fornøyde kunder og at konsekvensen av det man gjør bidrar til en mer bærekraftig verden. Og som en ekstra bonus følger gjerne overskudd og lønnsomhet. Samfunnet forventer nemlig at bedrifter i større grad bidrar, både til å redusere trykket på planeten og til å skape et mer inkluderende arbeidsliv.

En partner som ser verdien i mangfold på arbeidsplassen vil kunne bidra positivt for deg, gjennom fokus på mangfold og bredde. Ved å jobbe i fremtidsrettede systemer med fremtidsrettede løsninger som bidrar til et bedre sted for både deg og meg, vil også du leverer på fremtidig krav til nettopp dette.

Om partneren er en velkjent leverandør eller del av et større konsern er ikke så viktig. Det viktige er at de har et riktig mindsett.



Simplifying business.

8. ALLSIDIG

Kanskje har får du alt du trenger gjennom din nåværende partner, men vet du at det vil komme fremtidige behov kan det være lurt å se til en partner som tilbyr mer enn bare den ene tjenesten du har i dag. På sikt har du garantert behov for både CRM-systemer, regnskapssystemer og kanskje til og med AI-løsninger. Ved å knytte sammen tjenester og løsninger som komplimenterer hverandre får du et langt større effektivitetsutbytte som igjen kan bidra til å øke det positive resultatet på bunntlinjen.

Å samle alt hos en partner betyr laverer implementeringskostnader, smartere løsninger og et bedre oversiktsbilde. Du kan selvfølgelig velge å gå for flere partnere, men historisk sett har kanskje ikke det vært en særlig god idé ;)

9. ÆRLIG

Noe av det aller viktigste i et partnerforhold er å kunne si det som det er. En transparent og ærlig partner råder deg til å ta gode valg basert på dine behov, og tenker customer success fremfor egne salgsmål. En riktig partner for deg er en som råder deg til å investere i det du faktisk trenger, ikke kjøpe nye løsninger som kanskje bare blir liggende på lager.

Et godt tips kan være å se etter de som tilbyr SolaaS (Solution as a service) – da betaler du bare for det du bruker og frigjør likviditet ved blant annet å unngå store upfront investeringer.

Får du ærlige råd som matcher dine behov styrker du samtidig din økonomiske situasjon.

10. ANERKJENT

Du kan selvfølgelig være heldig og ramle over drømmepartneren ved en tilfeldighet, men ofte blir du kanskje tipset om eller møter noen etter tips fra ditt nettverk. Likevel er det ikke til å skyve under en stol at du kanskje vil la deg imponere om du hører flere gode ord og anbefalinger.

En god partner viser gjerne til gode referanser, suksesshistorier fra eksisterende kunder, og konkrete historier fra din bransje som du kan kjenne deg igjen i. Dette bidrar igjen til å skape et helhetsbilde av en partner.

Vi håper du har fått noen gode råd på veien, og at du lykkes i jakten på din partner. Nøl ikke med å ta kontakt om du vil ha flere gode råd!

Lykke till!