

Wat is vendor lock-in en hoe ga je ermee om?

BCE | ONAFHANKELIJKE ANTWOORDEN OP GROTE IT-VRAGEN

IT vendor lock-in is de pijnlijke situatie waarin je zo afhankelijk wordt van een IT-leverancier dat overstappen praktisch onmogelijk of onbetaalbaar is. Kortom, je komt vast te zitten aan technologieën en organisaties die niet langer de perfecte match zijn... Met de volgende 20 tips sta je sterker.

BEKIJK VOLLEDIGE TIPS



1. Herken de verschillende gezichten van vendor lock-in

Vendor lock-in kan optreden op technologisch niveau, implementatie-partner-niveau of component-niveau.



2. Begrijp waarom vendor lock-in nú relevant is

Welke problemen of risico's zijn er waardoor je het juist nu over vendor lock-in wilt hebben?



7. Investeer in architectuur

Een sterk IT-landschap ontstaat door ontwerp. Vendor lock-in kan het pijnlijke gevolg zijn van gebrek aan ontbrekend architectuurdenken.



11. Controleer data-exportmogelijkheden

Zorg ervoor dat je precies weet in welke vorm, op welke manier en wanneer je data uit het systeem kan halen, zodat je soepel verder kunt zonder dataverlies.

15. Maak afspraken over overstapkosten

Laat de kosten van overstap in de exit-strategie open, en je kunt rekenen op torenhoge rekeningen van de oude IT-leverancier.

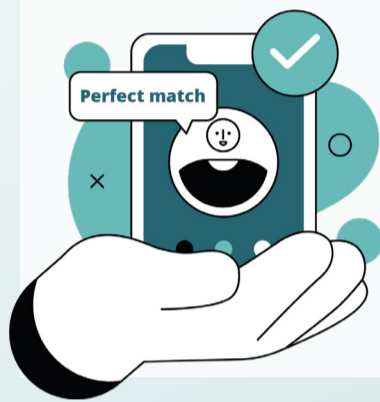


16. Regel een 'right to audit'

Spreek tussentijdse controles af, maar gebruik dit recht niet alleen bij een verslechterde relatie.

3. Accepteer dat bewuste lock-in niet slecht hoeft te zijn

Strategie is keuzes maken. Een bewuste vendor lock-in kan voordelen bieden als je de relatie goed onderhoudt.



8. Beperk maatwerk tot het noodzakelijke

Voorkom afhankelijkheid van één IT-leverancier bij maatwerk en investeer in overdraagbaarheid als standaardsoftware geen optie is.



12. Regel prijsindexering vooraf

Voorkom onverwachte prijsstijgingen door maximale verhogingen in het contract vast te leggen, zodat prijsdruk geen reden wordt om een IT-oplossing te verlaten.



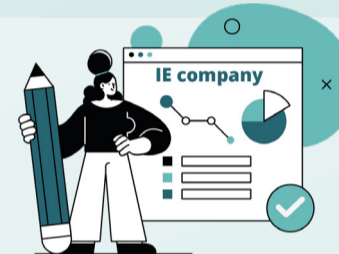
17. Kies voor een professioneel inkooptraject

Een zorgvuldig inkoopproces voorkomt problemen en verkleint de kans op vendor lock-in. IT-inkoop is een complex vakgebied—neem het serieus.



4. Ken de verschillen tussen type IT-leveranciers

McKinsey's strategic sourcing matrix helpt je om IT-leveranciers in 4 groepen te delen en strategieën te bepalen, van licenties tot complexe implementaties.



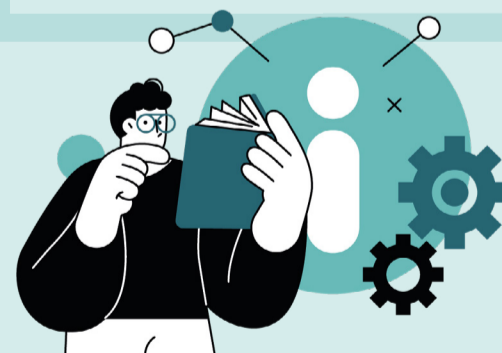
9. Ken je eigen intellectueel eigendom

Bij SaaS is eigendom duidelijk, bij maatwerk is dit minder helder. Weet wat van jou is om dure verrassingen te voorkomen.



13. Beheer contracten actief

Houd IT-contracten goed bij, zorg voor heldere afspraken (ook buiten prijzen), monitor naleving en bespreek nieuwe inzichten of aanvullingen tijdens de looptijd.



18. Betrek juristen vroegtijdig

Betrek IT-juristen vanaf het begin om waarde toe te voegen en vertragingen te voorkomen.

5. Kies bewust: single-vendor of multi-vendor?

Je hoeft niet alles bij één IT-leverancier onder te brengen. Heb je de voor- en nadelen van meerdere leveranciers al vergeleken?



6. Voorkom gelaagde afhankelijkheden

Vermijd afhankelijkheid van technologie, implementatiepartner en maatwerk tegelijk; deze combinatie is vaak fataal.



10. Overweeg een escrow-rekening

Een escrow-regeling helpt niet alleen bij faillissement van de IT-leverancier, maar ook bij een soepele overstap naar een andere IT-leverancier.

14. Werk direct een exit-strategie uit

Stel bij aanvang samen met de IT-leverancier een exitplan op, waarin je stappen voor een scheiding en mogelijke redenen vastlegt. Nu kun je dit nog in alle positiviteit doen!



19. Evalueer continu

Voer eerlijke gesprekken over vendor lock-in en voorkom dat het begrip gaat leven door regelmatige evaluaties en open communicatie.



20. Vergroot je invloed met een gebruikersalliantie

Stem af met andere klanten van dezelfde IT-leverancier om samen invloed uit te oefenen op hun roadmap en werkwijze.

Meer grip op je IT?

Pas deze tactische tips toe. Hulp nodig? Onze experts kijken graag met je mee.

BEKIJK VOLLEDIGE TIPS