

Een softwarepartner kiezen

De vragen die je aan elke leverancier stelt voor je tekent

Elke bouwer klinkt overtuigend in een verkoopgesprek. Met deze vragen kijk je achter de pitch. Een goede partner beantwoordt ze allemaal zonder aarzelen, en aarzelen bij de basis is ook een antwoord.

Wie doet het werk echt

- ☐ Bouwen de mensen uit het verkoopgesprek ook effectief mee aan het product?
- ☐ Kan je de ontwikkelaars ontmoeten voor je tekent?
- ☐ Wordt een deel van het werk uitbesteed, en aan wie?
- ☐ Wie is je vaste aanspreekpunt eens het project loopt?

Eigendom van code en data

- ☐ Ben jij eigenaar van de broncode, en staat dat in duidelijke woorden in het contract?
- ☐ Kan je je gegevens op elk moment exporteren, in een formaat dat een ander systeem kan lezen?
- ☐ Staan domeinnaam, hosting en externe accounts op jouw naam?
- ☐ Zitten er licentiekosten verborgen in de maandelijkse factuur?

Wat de overdracht omvat

- ☐ Wat krijg je precies: broncode, documentatie, toegangen, installatie-instructies?
- ☐ Kan een andere ontwikkelaar verder met enkel de overdracht, zonder hen te moeten bellen?
- ☐ Staat de overdracht beschreven en geprijsd in het contract, of is het een gunst voor later?

Na de lancering

- ☐ Wat valt er precies onder support, en wat is een betalend extra?
- ☐ Hoe worden aanpassingen en nieuwe functies geprijsd: vaste offerte, uurtarief, bundel?
- ☐ Hoe snel worden beveiligingsupdates geïnstalleerd, en wie houdt ze in het oog?
- ☐ Welke reactietijden zijn op papier gegarandeerd, niet mondeling beloofd?

Als de partner wegvalt

- ☐ Wat gebeurt er als het bedrijf stopt, verkocht wordt of dit product laat vallen?
- ☐ Kan je aan de code zonder hun medewerking (eigen repository, escrow)?
- ☐ Kan een andere partij verderwerken zonder van nul te herbeginnen?
- ☐ Wat is de exitregeling: opzegtermijn, laatste overdracht, kostprijs?

Geen enkele leverancier scoort perfect op elke vraag. Wat telt, is of ze recht antwoorden, en of de antwoorden op papier belanden.