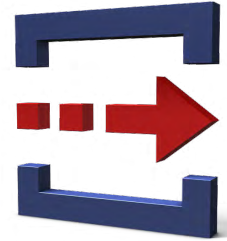


[Managed File Transfer]

5 Faktoren, die bei der Wahl eines Anbieters zu beachten sind



Unternehmen erwarten von einer modernen Managed File Transfer-Lösung (MFT), dass sie alle nötigen Funktionen bereitstellt, um den internen und externen Datentransfer über sämtliche Plattformen hinweg abwickeln zu können. Informationen sind der Motor der Wirtschaft, und aufgrund des exponentiellen Anstiegs des Informationsaufkommens im letzten Jahrzehnt sind effiziente Geschäftsprozesse ohne MFT nicht mehr denkbar. Aus diesem Grund ist es von strategisch entscheidender Bedeutung, bei der Auswahl eines MFT-Anbieters die folgenden Punkte zu beachten.

1 Flexible Lizenzoptionen

Im Bereich Geschäftssoftware gibt es keine Universallösungen. Ganz gleich, ob es sich bei Ihrem Unternehmen um einen mittelständischen Betrieb oder einen Großkonzern handelt, sollte Ihr MFT-Anbieter in der Lage sein, Ihnen diverse Zahlungsoptionen zur Auswahl zu stellen, die Ihren Anforderungen und Ihrem Budget entgegenkommen. Das könnte zum Beispiel eine Kauf-, Leasing- oder Finanzierungsoption bzw. im Einzelfall auch eine Lizenz für die uneingeschränkte Nutzung umfassen. Jede Organisation ist anders strukturiert und Ihr Anbieter sollte dies berücksichtigen und flexibel auf Ihre speziellen Lizenzanforderungen und Möglichkeiten eingehen.

2 Unternehmensweite Funktionalitäten ohne Haken

Viele Anbieter versprechen ihren Kunden Lösungen für den unternehmensweiten Einsatz. Aber kurz nach Unterzeichnung des Vertrags stellt sich plötzlich heraus, dass die Lösung entgegen Ihrer Erwartung einige wichtige Funktionen nicht bereitstellt. Unabhängig davon, ob Sie Dateien automatisch über Plattformgrenzen hinweg, an den Mainframe-Rechner oder sicher über das Internet versenden möchten – Sie benötigen eine Komplettlösung die all Ihre internen und externen Datentransferanforderungen erfüllt oder, besser noch, übertrifft. Schauen Sie sich daher nach einer umfassenden Software-Suite um, die eine sichere Übertragung gewährleistet und gleichzeitig flexibel ist, Möglichkeiten zur Automatisierung, Integration und Compliance bietet und darüber hinaus zur Kostensenkung beiträgt.



3 Umfassender Kunden-Support

Was Kunden am häufigsten an großen FileTransfer-Anbietern bemängeln, ist, dass sich die Zusammenarbeit mit ihnen häufig schwierig gestaltet, sie wenig flexibel sind und sich dem Kunden gegenüber manchmal höchst aggressiv verhalten. Die Liste der Widrigkeiten, mit denen diese Anbieter ihre Kunden geradezu erpressen, reicht von unfairer Preisgestaltung bis hin zu teuren, aufgezwungenen Softwareaktualisierungen und Schlimmerem. Daher sollten Sie im Vorfeld unbedingt das Thema laufende Wartungskosten ansprechen und sicherstellen, dass Aktualisierungen abgedeckt sind, bevor Sie einen Vertrag unterschreiben. Bitten Sie um Gespräche mit einigen ihrer größten Kunden um sich ein Bild davon machen zu können, wie es um das Verhältnis zwischen Anbieter und Kunde bestellt ist. Zeigt sich der Anbieter flexibel und geht auf Ihre Wünsche ein? Sind die Kunden mit den Geschäftsgepflogenheiten des Anbieters zufrieden? Dies sind äußerst wichtige Faktoren, die Sie auf keinen Fall ignorieren sollten.

4 Leistungsfähige Konvertierungswerkzeuge

Viele Organisationen verfügen über alte File Transfer-Systeme, die fest in der IT-Landschaft verankert sind. Das Ablösen solcher Systeme ist daher nicht selten ein sehr schwieriges Unterfangen. Dennoch sind Unternehmen darauf angewiesen, das neue System in kürzester Zeit und so kostengünstig wie möglich zu integrieren und in Betrieb zu nehmen. Suchen Sie daher einen Anbieter mit leistungsfähigen Konvertierungswerkzeugen und automatisierten Tools und Vorgängen, der die Migration von Ihrer Altanwendung schnell und automatisiert durchführen kann.

5 Schnelle und reibungslose Implementierung

«Bedenke, dass Zeit Geld ist.» Die weisen Worte, die Ben Franklin im Jahre 1748 einem jungen Händler mit auf den Weg gab, sind noch immer hochaktuell und dienen erfolgreichen Unternehmen in ihrem Geschäftsalltag als zentrales Motto. Übertragen auf die Implementierung einer neuer Softwarelösung bedeutet das: eine möglichst kurze Übergangszeit und keine Beeinträchtigung laufender Prozesse und vorhandener Anwendungen. Ist dies nicht gegeben, können die Kosten schnell explodieren und ganze Systeme in Mitleidenschaft gezogen werden. Entscheiden Sie sich daher für einen Anbieter, der in Punkto Implementierung und Instandhaltung eine überzeugende Erfolgsbilanz vorweisen und durch harte Fakten belegen kann. Auch hier gilt: Sprechen Sie mit den Kunden des Anbieters.

www.betasystems.de

Alt-Moabit 90d Tel. +49 - (0)30 - 72 61 18 - 0
10559 Berlin Fax +49 - (0)30 - 72 61 18 - 800

The logo for beta systems, featuring a red horizontal bar to the left of the word "beta" in red and "systems" in grey.