

Evaluering af Reload

Af Gerd Hultberg
J. Boye
Februar 2015

Indhold

Om evalueringen	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	2
Forfatter	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	2
Resume: Evaluering af Reload	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	3
Reload i markedet	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	3
Overblik over Reload	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	4
Reloads karakterbog	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	5
Evaluering af Reload	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	6
Modenhed i processer	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	7
Graden af innovation	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	7
Erfaring og kompetencer	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	8
Support og service	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	8
Pris og prisstruktur	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	9
Produktportefølje og systemer	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	9
Referencer	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	10
Markedstendenser	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	11
Transformation af forretningen	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	11
Fokus på marketing	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	11
Integration – viden om forretningssystemer	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	11
Specialisering – gennemgående systemviden	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	11
Om J. Boye	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12
Erfa-grupper	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12
Konferencer	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12
Research	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12
Rådgivning	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	12

Om evalueringen

Formålet med denne evaluering er at give dig et indblik i, hvordan RELOAD! A/S (herefter Reload) samarbejder med deres kunder, deres styrker og svagheder, samt hvad deres fokusområder er, og hvad de specialiserer sig i. Brug evalueringen til at vurdere om Reload er et godt match til dit konkrete projekt og organisation.

Evalueringens metodiske tilgang bygger på interview med en række kunder, hvis udtalelser sammen med vores ekspertviden ligger til grund for de følgende konklusioner. Vi bygger alle evalueringer på en briefing med den pågældende leverandør, og de leverer også data og regnskaber til brug i evalueringen.

Forfatter

Gerd Hultberg er moderator i en række J. Boye erfa-grupper, hvilket giver en unik indsigt i det digitale marked, kundernes behov og de nyeste tendenser. Derudover er hun forfatter til en række af J. Boyes øvrige evalueringsrapporter og case-studies samt rådgiver indenfor digital strategi og kommunikation.

Tak til

De kunder som har valgt at give deres input til denne evaluering samt til Reload.

Gerd Hultberg og resten af research-teamet kan kontaktes her: research@jboy.com

Alle rettigheder forbeholdt. Uautoriseret gengivelse forbudt. Udtalelser afspejler vurderingen på det givne tidspunkt og kan derved ændres. Alle varemærker tilhører deres respektive virksomheder. Hvis du vil købe genoptryk af dokumentet, bedes du kontakte research@jboy.com.

For yderligere information: jboy.com

Resume: Evaluering af Reload

Reload er et teknisk udviklerhus, der udelukkende udvikler løsninger på den PHP-baserede open source platform Drupal. De leverer primært løsninger af en vis kompleksitet og størrelse. Reload har ry for at være blandt de dygtigste Drupaludviklere i Danmark.

Reload arbejder agilt med Scrum som metode både internt og i samarbejdet med kunden. Scrum kræver et tæt samarbejde med kunden både i udviklings- og implementeringsfasen og stiller høje krav til kundens beslutningskraft både i forhold til løsningen og til egen organisation. Reloads kunder beskriver typisk et projektførløb med Reload som krævende, men samtidigt også givende. For at sikre et godt og tæt samarbejde tilbyder Reload deres kunder mulighed for at få en plads på kontoret i de perioder af udviklingen, hvor der er brug for daglig kontakt.

Reload drifter ikke de løsninger, de udvikler, men de indgår i tæt samarbejde med kunderne om den videre udvikling og support, i det omfang det er nødvendigt. Reload rådgiver også i forhold til valg af hosting, hvis kunden ikke selv har serverkapacitet.

Kunderne fremhæver, at en af Reloads styrker er deres evne til at skærpe det forretningsstrategiske fokus i de krav, der stilles til løsningen og hjælpe med at udvikle videre på den efter implementeringen. Enkelte kunder har oplevet, at Reload i travle perioder har haft svært ved at levere inden for aftalte tidsramme. Det kan være bagsiden ved at vælge et relativt lille bureau som samarbejdspartner.

Reload i markedet

Reload har som målsætning at være blandt de bedste i Danmark til at udvikle komplekse Drupalløsninger og går efter at have medarbejdere, som er en aktiv del af Drupals udviklingsfællesskab. De er ikke et full service bureau og har heller ikke en ambition om at blive det. Derfor indgår de typisk i samarbejde med kundens designbureau i forhold til IA, usability, brugertest og design, eller de peger på en samarbejdspartner, som de mener kan hjælpe kunden til den bedst mulige løsning. Reload har ikke selvstændigt leveret tilbud på et udbudsmateriale, men har ofte indgået i besvarelser af udbudsmaterialer, både som underleverandør og i konsortier.

Reload udvikler både store komplekse websites og integration. Deres løsninger er på et højt teknisk niveau, hvorfor andre Drupal bureauer som fx Peytz gerne samarbejder med dem. De ligger ikke i den billigste ende rent prismæssigt, men det, de leverer, står ifølge kunderne i mål med prisen både i forhold til den forretningsmæssige værdi og kvaliteten af løsningerne.

Overblik over Reload

Ejerskab og antal medarbejdere	Geografi	Systemer og applikationer	Fokusområder
Reload er ejet af Rasmus Luckow-Nielsen, Kasper Garnæs med 75 % og Jens-Otto Paludan med 25 % og er etableret i 2010. Der er 13 fuldtidsansatte.	Reload har kontor på Frederiksberg.	Drupal og integration til Drupal.	Udvikling af teknisk udfordrende løsninger med Drupal som platform. Integration.
Typiske kunder	Projektstørrelser	Sammenlign med	Support
COOP, Det Danske Spejderkorps, IDA, DBC, Københavns Kommune DR, TV2.	Et gennemsnitsprojekt er på ca. 500.000 – 1 mio. kr. Reload har ca. 4 større projekter om året. Derudover har Reload en del < 300.000 kroners opgaver for eksisterende kunder Omsatte i 2013 for 11,5 mio. kr. og havde et overskud på 1,05 mio. kr.	Peytz Propeople Dwarf Adapt Wunderkraut.	Teknisk support efter klippekortsaftale. SLA aftaler. Der er faste tidspunkter, hvor kunderne kan få fat i den udvikler, der er dedikeret til deres projekt – også efter implementeringen.
Styrker	Svagheder		
Grundig afklaringsproces Dygtige udviklere Løsninger med få fejl Dygtige samarbejdspartnere.	Kommunikation af tids- og time to market estimerer.		

Reloads karakterbog

Modenhed i processer	         
Graden af innovation	         
Erfaring og kompetencer	         
Support og service	         
Pris og prisstruktur	         
Referencer	         

Skala fra 1-10, hvoraf 1 er svagt, og 10 er stærkt (dvs. markedsleder).

Evaluering af Reload

I det følgende ser vi på Reload ud fra en række af de parametre, som typisk anvendes, når kunder vælger ny leverandør. Vi ser på:

- Modenhed i processer
- Graden af innovation
- Erfaring og kompetencer
- Support og service
- Pris og prisstruktur
- Produktportefølje og systemer
- Referencer.

Modenhed i processer

Når du vælger bureau eller leverandør, vælger du en partner, som du kommer til at arbejde tæt sammen med, særligt i udviklingsfasen. Når løsningen er i drift, vil du også have behov for nogen, der kan yde support, og som kan være med til at sikre den kontinuerlige udvikling af din løsning. Derfor er det vigtigt for dit valg af leverandør at forstå, hvordan de håndterer projekter og/eller et længerevarende samarbejde.

Vi vurderer modenheten i processer på følgende parametre:

- hvilke overvejelser har de gjort sig om selve projektmodellen
- hvordan fungerer projektledelsen
- samarbejdsevner og -former.

Reload konkurrerer ikke på at være de billigste, men på at levere kvalitetsløsninger. Frem for at udarbejde kravspecifikationer foretrækker Reload i samarbejde med kunden at undersøge, hvilke dele af et projekt der er forretningskritiske. Derudfra skitseres en række overordnede krav samt en "minimum viable solution" og på baggrund af det udarbejdes et budget med et antal timer.

Reload arbejder med en tilpasset Scrum-model, som de stadig finjusterer. Som kunde hos Reload møder du i udgangspunktet samme team hele vejen igennem udviklingsprocessen. Der bliver lagt meget vægt på afklaringsfasen og på i samarbejde med kunden at få defineret, hvad løsningen overordnet skal kunne for at levere forretningsværdi. Der arbejdes i to ugers sprint, og Reload foretrækker at invitere kunderne ind i egne lokaler. Hvis muligt vil de gerne have, at projektleder (og udviklere) sidder hos dem mest muligt under processen. Reload vil gerne, at udviklingen af løsningerne sker som et samarbejde mellem partnere snarere end som et leverandør-kundeforhold. Som kunde er det vigtigt, at du tager stilling til, om du og din organisation er mere gearret til den ene eller anden type samarbejdsrelation - eller måske noget midt imellem.

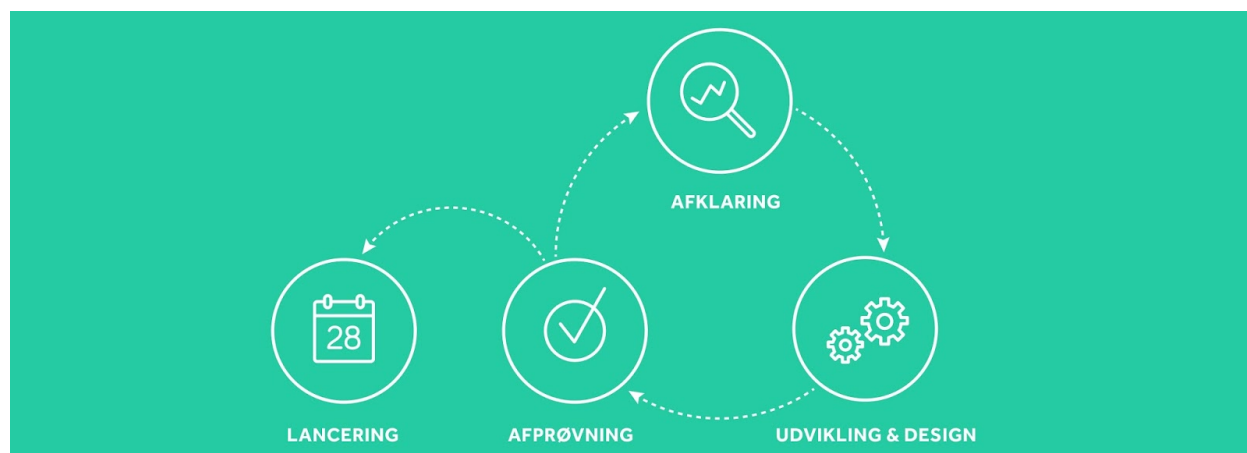


Illustration af Reloads udviklingsproces

Generelt set bærer kundernes refleksioner præg af stor respekt for Reloads udviklingsmæssige og tekniske kunnen, mens der er en smule mere forbehold på projektledelsesdelen. Kunderne roser Reload for både at være flinke, fleksible og være i stand til at spørge ind til, hvorfor noget er en god idé og hvordan den samlet set vil bidrage til at give løsningen værdi. I et samarbejde med Reload vil du dog også blive bedt om at prioritere, hvad der er det vigtigste at udvikle set fra et forretningsmæssigt synspunkt.

Der, hvor processerne har haltet for enkelte af kunderne, har været i forhold til tids- og timeestimer. Enkelte har oplevet at få introduceret rapporteringsværktøjer, som aldrig er blevet taget i brug, og at kommunikationen om overskridelse af deadline er kommet sent. I forhold til disse forbehold skal dog nævnes, at Reload i løbet af 2014 implementerede en sprintrapport, der bedre kommunikerer, hvad der er foregået i det enkelte sprint, samt hvor man er i forløbet til kunden. Overordnet set har det betydet, at processerne er blevet mere stringente, hvilket kunderne også har bemærket.

Ligegyldigt hvor godt en projektmodel er beskrevet på papiret, bør du som kunde altid gennemgå den sammen med bureauet og tage ejerskab for, hvordan du gerne vil have, at samarbejdet foregår. Hvis et udviklingsprojekt skal foregå som et partnerskab snarere end som et leverandør-kundeforhold, bør man være enige om præmisserne for samarbejdet i lige netop dette projekt. Det kræver som regel, at der udvises en vis fleksibilitet fra begge parter side.

Det er i øvrigt altid en god idé at bruge tid og energi på at forventningsafstemme og på at få en fælles forståelse med dit nye bureau i forhold til, hvornår noget har nået den rette kvalitet - og hvornår I er kommet til "minimum viable solution".

Graden af innovation

Den klassiske opgave for udviklingshuse, bureauer og også kunderne har hidtil været at bygge eller redesigne nye sites. Det har derfor været naturligt for virksomheder og organisationer at skifte platform eller at redesigne deres sites hvert 3.-4. år. Ændringerne i det digitale landskab gør, at udviklingsopgaven handler om at sikre, at organisationens digital tilstedeværelse har forretningsmæssig værdi. Mange udviklingsopgaver er derfor gået fra at være store til løbende at blive til varetagelse af mindre tilretninger, mindre udviklingsopgaver og drift samt sideløbende understøttelse af digitale forretningsprocesser.

Vi vurderer graden af innovation på:

- evnen til at sætte sig ind i kundens behov
- evnen til at udfordre kunden

- teknisk kompetence og indsigt i produktet til at levere konkurrencedygtige løsninger.

Som kunde har du behov for en leverandør, der kan se det store perspektiv også i de små opgaver, og som kan hjælpe dig med at se og udfordre, hvordan din organisation kan arbejde bedre med det digitale.

Kombinationen af dyb specialistviden om Drupal, teknisk kunnen og forretningsforståelse gør, at vores vurdering er, at Reload er stærke rådgivere indenfor deres felt. De bruger den nødvendige tid og energi på at lære kunden at kende, så de løsninger, de udvikler, også giver mening i kundens kontekst.

Reloads indgangsvinkel til udvikling og innovation er at tage udgangspunkt i de standarder, der allerede er i Drupal snarere end at bygge nyt fra bunden. De har et skarpt fokus på forretningen og på at fremtidssikre de udviklede løsninger. Af nogle kunder opleves dette som et udtryk for dygtighed og innovativ tankegang. Andre giver udtryk for, at Reload snarere er taktisk udførende på andres ideer end strategiske og innovative.

Umiddelbart er det vores vurdering, at Reload arbejder innovativt inden for de rammer, som Drupal giver. De er dygtige håndværkere, som bygger solide huse, der ikke braser sammen, når du gerne vil bygge til. Deres dybe kendskab til Drupal sætter dem i stand til at udnytte mulighederne i Drupal til fulde til at skabe forretningsmæssig værdi, men deres hovedfokus er ikke at fortælle dig, hvordan du transformerer din forretning digitalt.

Erfaring og kompetencer

Erfaring og kompetencer hos leverandøren er afgørende for et projekts succes. Og det er vigtigt, at kompetencerne er allokateret og afspejlet i det projektteam, som udviklingshuset stiller med.

Vi vurderer kompetencerne på:

- de forskellige kompetencer kunden møder i løbet af et projekt
- erfaringsniveau og kendskab til produktet.

Rådgivning og forretningsmæssig sparring

Kunderne er overordnet set meget tilfredse med den sparring, de får, i forhold til at udvikle løsninger, der er fremtidssikret og har forretningsmæssig værdi. Enkelte kunder efterlyser en mere proaktiv rådgivning i forhold til, hvordan de kan udvikle deres løsning yderligere. De vil altså gerne have, at Reload i højere grad byder ind med nye ideer og visioner for deres løsninger.

Projektledelse

Kunderne oplever i høj grad, at ledelsen af selve udviklingsprojektet er kompetent, men flere har en oplevelse af projektledere, der er meget optaget af processer og udvikling af projektledelsesmodeller og mindre optaget af kommunikation og administration. Det vil sige, at projektledelsen i forhold til dem kan opleves fragmenteret og til tider en smule eksperimenterende, som om man ikke helt er enig med sig selv i forhold til de mere formaliserede dele af projektledelsen. Dette gælder særligt i forhold til tidsestimering og rapportering.

Udvikling

Reload har en klar ambition om have dygtige udviklere, og det har de også ifølge deres kunder. For en del kunder har deres ry for at have kompetente udviklere været udslagsgivende i forhold til valget af Reload. Udviklerne får ros for at være lyttende og lydhøre samtidig med, at de ikke bare blindt følger kundens ønsker. Kunder, der har benyttet sig meget eller en del af muligheden for at sidde sammen med udviklerne, oplever klart, at udviklerne har en bedre forståelse af deres forretning, end de kunder som ikke har benyttet sig af den mulighed.

Samarbejdspartnere

Da Reload ikke er et full service bureau, er de afhængige af dygtige samarbejdspartnere og af, at kunderne oplever et samarbejde, der ikke belaster deres projektleder yderligere. Reload gør selv en del ud af at finde egnede samarbejdspartnere, som de mener lever op til deres egne standarder, men arbejder selvfølgelig også en del sammen med kundernes partnere. For nogle kunder opleves det som en belastning at skulle arbejde sammen med flere leverandører på en gang, mens andre ser det som berigende for deres løsning. Reloads samarbejdspartnere vurderer, at deres udviklingsmæssige og tekniske kompetencer er helt i top. Der er en generel opfattelse af Reload som en kompetent og behagelig samarbejdspartner, der er fleksibel, når det er nødvendigt, men som også siger fra, når de føler, at der bliver gået for meget på kompromis med fagligheden.

Support og service

Som kunde forventer du fuldt fokus under implementeringen, men der kommer også en hverdag, hvor løsningen er taget i drift, og hvor du stadig har behov for at samarbejde med din implementeringspartner. Du vil få behov for support, når teknikken driller og et mere eller mindre jævnlige serviceeftersyn. Derfor er support og service et vigtigt parameter, når der skal vælges en leverandør.

Vi vurderer support og service på:

- evnen til at håndtere fejl
- samarbejdet efter leverancen
- support-setup og service.

Reload har ikke et dedikeret support-team, men har hele tiden en udvikler allokert til support og fejlrettelser. Derudover er udviklerne kun booket 80% for at give tid til at yde support til kunder, hvis løsning er i luften. Den manglende faste struktur på supporten har skabt frustration, fordi man som kunde ikke altid ved, hvem det er man skal have fat i. Derfor har Reload fra tredje kvartal 2014 gjort det muligt for kunderne at henvende med supportønsker på support@reload.dk og på Reloads hovednummer.

Kunderne oplever dog umiddelbart, at Reload både er hurtige til at reagere på kritiske fejl - og også at de fejlretter, inden kunden selv opdager fejlen. Men for nogle har det indimellem været svært at få rettet småfejl i travle perioder. Dialogen omkring support og fejlretning opleves dog overvejende positiv af kunderne.

Betalingen for support og service foregår via et klippekortsystem, og Reload fakturerer udelukkende de forbrugte minutter, og kunden kan se på fakturaen, hvad tiden er brugt til.

Pris og prisstruktur

Det kan være svært at sammenligne leverandører på pris, da der er mange parametre, der spiller ind: Kompetencer og fagligt niveau, hvilket hold de stiller med, hvilke opgaver du som kunde selv kan varetage mv. Sørg derfor både at sammenligne timepriser, prisstrukturer og hvilke kompetencer, der bliver sat på dit projekt, når du sammenligner udviklingshuse og bureauer.

Vi vurderer pris og prisstruktur på:

- niveauet i forhold til branchen i øvrigt
- kundernes tilfredshed med leverancen i forhold til pris.

Det er vigtig for Reload at have fuld gennemsigtighed, og derfor faktureres kunden løbende med angivelse af timeforbrug. Denne model kan være svær at arbejde med, hvis projektet fx. er et offentligt udbud, eller budgettet er

tildelt på meget bestemte rammer. Ifølge kunderne er Reload fleksible, og Reload samarbejder med kunderne om modeller, der passer bedre ind i deres organisation, hvis det er nødvendigt.

Reload fakturerer som nævnt efter timepriser, der ligger mellem 980-1080 kroner + moms alt efter medarbejdernes erfaringsniveau.

Ifølge Reload ligger nye projekter typisk med et budget mellem 500.000 - 1.000.000 kr + moms. De tager ikke nye projekter ind under 300.000 kr, med mindre de ved, at det er en pilot/prøveballon for et samarbejde og større projekter.

Reload er ikke blandt de billigste bureauer, men kunderne mener over en kam, at de leverede løsninger lever op til prisen.

Produktportefølje og systemer

Reload er et teknisk hus, der er dybt specialiseret i Drupal og i systemintegration. De løsninger, som Reload udvikler, er ofte af teknisk tung karakter, og derfor er de med tidligt i processen og rådgiver til udvikling af tekniske løsninger, der løfter forretningen strategisk og omsætningsmæssigt. Kunderne bruger dem som udgangspunkt til sparring i forhold til at gå fra *"idé/koncept til forretningsløsning"* og har ofte udarbejdet den overordnede strategi og konceptet, før Reload kommer ind i billedet. Det ender dog ofte med, at Reload hjælper kunderne med at prioritere og se andre muligheder, end de først tænkte.

Referencer

Som kunde kan du som regel få en del ud af at se på en potentiel leverandørs referencer både i forhold til, om din organisation vil kunne få løst sit projekt, og hvilke områder inden for digitale løsninger leverandøren har valgt at specialisere sig i.

Vi vurderer referencerne på:

- virksomhedens evne til at tiltrække kunder og tilpas store projekter
- graden af specialisering inden for deres eget felt.

Referencer siger også noget om præferencer for og viden om bestemte typer af digitale løsninger. Og da digitale projekter tager udgangspunkt både i platform og i forretningsudvikling, kan det være en god idé at danne sig et overblik over, hvilke udviklingshuse og bureauer der er specialiserede i bestemte platforme og produkter. Reload har været i branchen siden 2010, og de har valgt at specialisere sig i udvikling af Drupalløsninger. Kunderne fordeler sig mellem private, offentlige organisationer og medlemsorganisationer. De er ikke stærke på b2b eller commerce og har ikke store internationale kunder.

Reload har som udtalt politik, at de kun arbejder med projekter, som de vurderer til at være fagligt udfordrende og af en vis kompleksitet. De bliver typisk valgt på baggrund af, hvad andre kunder har sagt og på deres ry som en teknisk dygtig og troværdig samarbejdspartner. Reload bliver set som behagelige at arbejde sammen med dog med den kant, at de siger tingene, som de ser dem, og går ikke på kompromis med kvaliteten.

Kundetyper

DR, TV2, COOP, DBC, IDA, Stofa, Det Danske Spejderkorps og Københavns Kommune

Vi vurderer, at Reload har stærke referencer, idet de er fast samarbejdspartner for flere af deres kunder, og at de har udviklet løsninger, der er forretningskritiske for deres kunder. Derudover formår de at vinde gode kunder gennem ry uden udbud.

Markedstendenser

Der er særligt fire tendenser, som er i fokus på det digitale marked:

1. Transformation af forretningen
2. Fokus på marketing
3. Integration - viden om forretningssystemer
4. Specialisering - gennemgående systemviden

I det følgende skitserer vi kort hver tendens og dens betydning for de digitale bureauer.

Transformation af forretningen

Organisationer gennemfører i dag relativt få projekter, der ikke har et iboende element af digital udvikling. Ligeegyldigt om det er optimering af arbejdsprocesser, øget salg, markedsføring eller dialog med brugere og kunder, ender man ofte med at udvikle noget digitalt for at løse problemet. Det er de udviklingshuse og digitale bureauer, som har forstået at hjælpe kunderne med at se, hvor og hvornår det digitale transformerer forretningen, der er på forkant med udviklingen. De organisationer og bureauer, der forstår at følge op på den værdi, produkterne tilfører, har langvarige kundeforhold og opbygger en uvurderlig viden om, hvordan digital produktudvikling også er forretningsudvikling. At kunne levere et digitale produkt vil derfor ikke længere nok, hvis man skal kunne leve op til kundernes forventninger.

Fokus på marketing

Digital markedsføring fylder mere og mere i marketingsafdelingerne. CMS-udbydere har også forlængst opdaget, at CMS i 2015 handler mere om marketing end indholdsstyring. Mange har moduler til dialogmarkedsføring, sociale medier og indsamling af data om brugerne, der kan anvendes til at vise mere eller mindre personaliseret indhold. Derfor ses også en tendens til, at de digitale bureauer og udviklingshuse ansætter flere kompetenceprofiler som for eksempel eksperter i digital markedsføring for både at kunne rådgive deres kunder på et strategisk og operationelt niveau.

Integration - viden om forretningssystemer

Hvis de digitale bureauer skal hjælpe deres kunder både på et strategisk og operationelt niveau, er det nødvendigt for dem ikke blot at kende de systemer, de selv arbejder med, men også de systemer kunderne benytter sig af for at kunne drive forretningen internt og eksternt. Bureauerne bliver i højere grad nødt til at have inhouse kompetencer til at hjælpe kunderne med at kortlægge datastrukturer og få styr på, hvilke forretningssystemer det giver mening at integrere med de interne og eksterne digitale kanaler (web, intranet og ekstranet). Det handler i høj grad om at hjælpe kunderne med at analysere de forskellige arbejdsprocesser for at se, hvor det giver mest værdi at integrere, og hvor omkostningerne er for høje.

Specialisering - gennemgående systemviden

Når content management systemerne udvikler sig til at understøtte nye forretningsprocesser, bliver det tilsvarende mere komplekst at udvikle på. Udvikleren, der er dybt specialiseret i teknologien, bliver dermed en lige så vigtig rådgiver og sparringspartner, når processer og forretning skal understøttes af en given teknologi. Hvis bureauerne skal kunne udvikle i den kvalitet og i det tempo, som kunderne forventer, kræver det udviklere, som er i stand til at gennemskue de implikationer, det har for systemet, når den skal understøtte nye koncepter og behov.

Om J. Boye

J. Boye er en netværks- og analysevirksomhed grundlagt i 2003 med fokus på forskellige aspekter af den digitale forretning herunder CMS, Enterprise Portals, digital workplace, strategi & governance og web-projektstyring. J. Boye består i dag af en række ansatte med base i henholdsvis Belgien, Danmark, Storbritannien, Tyskland og USA.

J. Boye er uafhængig af udbydere og leverandører.

Med disse kerneaktiviteter ønsker vi at bidrage til at modne et ungt marked:

Erfa-grupper

Diskuter dine og din organisations specifikke udfordringer med kollegaer, der enten er eller har været i samme situation som dig i en af vores erfa-grupper. Vores 50 grupper er fortrolige og består af op til 20 medlemmer. Med mere end 500 medlemmer finder du alt fra små og mellemstore virksomheder til store, globale og komplekse organisationer i Europa og Nordamerika.

Konferencer

Udvid dit netværk og få inspiration af internationale eksperter. J. Boye-konferencerne afholdes hvert år i Philadelphia og Aarhus, hvor mere end 500 deltager i intensiv vidensdeling. Konferencerne er samtidig det sted, hvor alle vores medlemmer på tværs af de forskellige grupper mødes med hinanden en gang årligt.

Research

Vi har lavet analysearbejde i næsten et årti, hvor fokus har været på udbydere i specifikke markedssegmenter såsom Web CMS, Enterprise Portals og Enterprise Social Software. Disse evalueringer gør det muligt for dig at danne et overblik over, hvordan specifikke systemer eller leverandører matcher dine behov og gør dig i stand til at træffe et kompetent valg i forhold til strategi og investering. Alt vores analysemateriale baserer sig på hundredvis af interviews med leverandører, brugere og implementeringspartnere.

Rådgivning

Få hjælp til at skabe de bedste resultater. J. Boye rådgiver organisationer i alle faser af deres digitale projekter: Strategi & governance, virksomhedens målsætninger, valg af system og implementeringspartner og rådgivning i løbet af selve implementeringen.

Vores seneste kunder tæller blandt andet Actavis, Alfa Laval, Alma Media, Boehringer Ingelheim, Brother International, Cambridge University Hospital, EUMETSAT, Europa-Kommissionen, FN, GEA, Internationale Røde Kors, KAEFER, Lund University, Nordea, Nycomed, Open University, Region Hovedstaden, Suez, University College London, Widex, World Health Organization og Aarhus Kommune.