

## User Story



### **Futech Software: “ IT-manager is informatie-moe”**

Dit keer spreken we met Jan van Rouwendal van Futech Software, een organisatie met een oorsprong in het Midden Oosten. Jan van Rouwendal is onlangs de eerste vestiging van Futech Software in Europa gestart met een team van vijf mensen. Hij vertelt ons over de marktbenadering van Futech Software en geeft ons inzicht in het unieke product van de organisatie.

Zeker in mainframe omgevingen is door allerlei technologieontwikkelingen een grote hoeveelheid software in gebruik. Dit is meestal een mix van zelfgeschreven applicaties en standaard producten. IT-managers hebben overzicht nodig van de verschillende applicaties die binnen de organisatie gebruikt worden. Hiervoor kan de oplossing van Futech Software worden ingezet. Futech Software kan de software omgeving, vooral op legacy systemen, analyseren en biedt de IT-manager een totaaloverzicht van alle software die binnen de organisatie aanwezig is. Wanneer deze stap is gezet kan Futech Software ook advies uitbrengen over het moderniseren van de IT-omgeving, zodat de applicaties ook gebruikt kunnen worden in combinatie met de nieuwste applicaties. De oplossing is ook geschikt voor omgevingen waar meerdere type legacy systemen gebruikt worden en biedt hiermee een unieke oplossing.

Deze legacy systemen vinden we vooral bij banken en verzekeraars. Dit zijn gewilde klanten voor allerlei aanbieders, vooral in de IT-markt. “De IT-manager is daarom inmiddels informatie-moe”, aldus Jan van Rouwendal. Om die reden kiest Futech Software voor een directe benadering van de markt. “IT-managers krijgen heel veel informatie toegestuurd, en veel van deze informatie bereikt zijn doel niet. Wij richten ons op een persoonlijke benadering van de IT-manager, met voor hem relevante informatie. We gebruiken de database van Computer Profile om te achterhalen wie die IT-manager is en welke software precies in gebruik is binnen de organisatie. Daarna gaan wij de IT-manager direct benaderen en gaan dan een gesprek aan over onze oplossing voor deze specifieke omgeving. Omdat we weten waar we het over hebben, komen we zo vaak in gesprek. Kennis van de financiële- en de legacy IT-wereld is in dergelijke gesprekken essentieel. Wij profileren ons als een kennispartij die ondersteuning biedt in het analyseren en moderniseren van de legacy software.”

“Dankzij deze directe aanpak hebben wij veel nieuwe inzichten in de markt verkregen. Zo bestaat er vooral door de fusies en overnames nog veel meer diversiteit in mainframes binnen één organisatie dan wij van te voren dachten. En het viel ons op vooral IBM gebruikers veel interesse tonen in ons product. Zij waren vaak nog niet op de hoogte van de mogelijkheid om via één applicatie inzicht te krijgen in de totale software omgeving. Dat nemen wij natuurlijk weer mee in onze selecties.”