

Kompetens som kräver kompetens

Linköpings universitet är känt för att forska på bredden inom olika områden. Universitetet har såväl filosofisk, som medicinsk och teknisk fakultet vilka även samverkar över forskningsgränserna. Arbetet som bedrivs är i stort behov av programvara och där har Caperio en viktig roll som rådgivare och licensadministratör.

Med närmare 30 000 studenter och 3 600 anställda, plus ytterligare några tusental associerade forskare, är Linköpings universitet ett av de större i Sverige. Universitetets IT-direktör Joakim Nejdeby är väl insatt i problematiken kring licenser i denna stordriftsmiljö.

– Alla modeller som bygger på att leverantörerna vill ha betalt per styck är väldigt jobbiga för oss, menar Joakim Nejdeby. Därför är många av våra avtal "sajt-avtal" där alla i organisationen kan ta del av programmen eftersom kostnaden redan tagits centralt.

– Vi har själva tillgång till väldigt hög kompetens. Det betyder att när vi tittar på en mjukvara så finns en risk att det blir billigare att utveckla den själv, och det vill jag inte. Vi vill ha standardprodukter så långt det går. Men blir det mycket dyrare att köpa en programvara blir valet för oss att utveckla den själv.

Mycket att hålla reda på

Linköpings universitet gjorde ett avrop på ett Vervavavtal som Caperio vann 2008. Ett avtal som löper fram till och med december 2012.

– Caperio är vår licenspartner som hjälper till med rådgivning och att förmedla licenser åt oss. Dels den vanliga bulkförmedlingen när vi köper Adobe-licenser och annat, men även när jag som IT-direktör har diskussioner med leverantörer. Då brukar jag prata med Caperio om hur villkoren ser ut, om de är lämpliga, hur de hänger ihop, om de är jämförbara med andra branscher etc.

En viktig del handlar om att Caperio håller reda på vilka licenser universitetet har, så att inte de olika forskningsgrupperna köper in mjukvara som det redan betalats för.

– Vi hade flera dedicerade medarbetare som jobbad med licenshantering internt tidigare.

Men vi valde att lägga ut det licenshanteringen då det finns väldigt många olika program, många affärsmodeller och många olika metoder därute, säger Joakim Nejdeby och tillägger:

– Trots att universitetet är en stor kund så har vi inte tillgång till samma kanaler som Caperio har som återförsäljare. De har dialogen direkt med partneransvarig medan vi själva hamnar hos en förstanivå säljare.

Kompetens på alla håll

Även om Caperio är uppdaterade inom licensområdet och fungerar som licenspartner åt Linköpings universitet anser Joakim Nejdeby att det är viktigt att ändå ha egen kompetens inom området.

– Caperio kan hjälpa oss med ordning och reda, kompetens kring avtal och avrop, vad produkter gör med mera, men vilka produkter

» Caperio tillför en dimension som jag inte själv har. De har erfarenhet av andra företag och den kommer även mig till del. «

vi ska ha måste vi veta själva. Det handlar om att identifiera vilka behov vi har och täcka dem, och i slutänden ta beslut om att beställa.

– Den rådgivande delen är där vi kan spara mest pengar. Sedan har vi nytta i att verkligen få kontroll på licenserna. Caperio tillför en dimension som jag inte själv har. De har erfarenhet av andra företag och den kommer även mig till del, avslutar Joakim Nejdeby. ❧❧