Technologiepartner auswählen: 20 Fragen, die Sie stellen sollten

Die Fragen, die wir selbst stellen würden, bevor wir jemandem eine geschäftskritische Plattform anvertrauen. Für jedes Anbietergespräch, auch mit uns.

ANBIETER _____ DATUM _____

Eine Plattform, auf der Ihre Personalverwaltung, Ihr Vertrieb oder Ihre Finanzen laufen, ist keine Website, die man nächstes Jahr einfach neu macht. Der Partner, den Sie wählen, prägt für lange Zeit, wie Ihr Unternehmen arbeitet. Mit diesen zwanzig Fragen finden Sie vor der Unterschrift heraus, ob er dieser Verantwortung gewachsen ist.

Drucken Sie diese Seite aus, teilen Sie sie mit Ihrem Team und nutzen Sie sie bei jedem Anbieter, mit dem Sie sprechen. Auch bei uns.

Versteht der Partner Ihr Geschäft?

☐ *1* **Welches Problem lösen wir Ihrer Meinung nach?**
Ein guter Partner kann Ihr Problem in einfachen Worten wiedergeben, bevor er über Technik spricht.

☐ *2* **Was würden Sie nicht bauen?**
Wer jeder Idee zustimmt, verkauft Stunden. Urteilsvermögen bekommen Sie dort nicht.

☐ *3* **Welche Teile unseres Prozesses sollten so bleiben, wie sie sind?**
Software sollte sich nach Ihrem Unternehmen richten und ihm nicht ohne Grund eine neue Arbeitsweise aufzwingen.

☐ *4* **Woran erkennen wir in sechs Monaten den Erfolg, und wie messen wir ihn?**
Wenn niemand das Ergebnis benennen kann, wird auch niemand dafür geradestehen.

Wer macht die Arbeit?

☐ *5* **Wer genau arbeitet an unserem Projekt, und können wir diese Personen kennenlernen?**
Die Leute im Vertriebstermin sind nicht immer die, die den Code schreiben.

☐ 6 **Wie erfahren ist das Team, und wer trifft die technischen Entscheidungen?**
Fragen Sie, wer über die Architektur entscheidet und wie diese Entscheidungen festgehalten werden.

☐ 7 **Was passiert, wenn eine Schlüsselperson geht?**
Achten Sie auf Dokumentation, Code-Reviews und geteilte Verantwortung. Helden brauchen Sie nicht.

☐ 8 **In welchen Sprachen und Zeitzonen arbeiten Sie?**
Direkte Gespräche während Ihres Arbeitstags verhindern die meisten Missverständnisse.

Wie wird gebaut?

☐ 9 **Wann sehen wir laufende Software?**
Nach Wochen, nicht erst nach Monaten. Bitten Sie zuerst um einen Prototyp des riskantesten Teils.

☐ 10 **Wie oft können wir eine neue Version ausprobieren?**
Kurze, regelmäßige Releases halten Überraschungen klein.

☐ 11 **Wie testen Sie Ihre Arbeit?**
Achten Sie auf automatisierte Tests und Code-Reviews bei jeder Änderung. Eine einzelne Testphase ganz am Ende reicht nicht.

☐ 12 **Wie planen Sie für Wachstum?**
Fragen Sie, wie die Architektur mit mehr Nutzern, mehr Gesellschaften, mehr Ländern und mehr Sprachen umgeht.

Wie bleibt es sicher?

☐ 13 **Wie melden sich Nutzer an, und wer darf was sehen?**
Single Sign-on, Rollen und Berechtigungen gehören von Anfang an ins Design. Später angebaut funktionieren sie schlechter.

☐ 14 **Wo werden unsere Daten gespeichert, und wer hat Zugriff darauf?**
Das sollte schriftlich vereinbart sein, bevor die Arbeit beginnt.

☐ 15 **Woher wissen Sie, wer was geändert hat?**
Ein serverseitiger Audit-Trail protokolliert sensible Aktionen dort, wo niemand sie unbemerkt bearbeiten kann.

Was passiert nach dem Go-live?

☐ 16 **Wer überwacht die Plattform nach dem Start?**
Monitoring und Alarme sollten Ihnen Probleme melden, bevor Ihre Nutzer es tun.

☐ 17 **Wie sind Backups und Wiederherstellung geregelt?**
Lassen Sie sich das schriftliche Verfahren zeigen. Beruhigende Worte reichen nicht.

☐ 18 **Wie beantragen wir Änderungen, und wie schnell sind sie live?**
Der Ablauf für kleine Änderungen ist genauso wichtig wie das erste Release.

Was gehört Ihnen am Ende?

☐ 19 **Wem gehört der Code, und was ist dokumentiert?**
Die Eigentumsrechte gehören in den Vertrag. Erst die Dokumentation macht sie im Alltag nützlich.

☐ 20 **Könnte morgen ein anderes Team übernehmen?**
Wenn nicht, kaufen Sie keine Plattform. Sie mieten eine Abhängigkeit.

So nutzen Sie die Liste

Perfekte Antworten auf alle zwanzig Fragen bekommen Sie von niemandem. Entscheidend ist, wie ein Partner antwortet: konkret, mit Beispielen aus der eigenen Arbeit und so ehrlich, dass er auch einmal sagt: „Das machen wir nicht."

Sie wollen unsere Antworten hören? Buchen Sie ein Gespräch. Wir gehen die Liste gemeinsam mit Ihnen durch.