

## CHECKLISTE:

# Wie belastbar ist Ihre Lieferantenbeziehung in IT-Projekten?

**1. Verfügt Ihr Dienstleister über tieferes Verständnis Ihrer Branche & Geschäftsprozesse?**

*Was dahinter steckt:* Reiner Technologie-Fokus reicht nicht – strategischer Mehrwert entsteht, wenn der Partner auch Ihre Geschäftslogik versteht.

**2. Gibt es ein dediziertes Core-Team, bei dem sich der Ansprechpartner nicht stetig wechselt?**

*Was dahinter steckt:* Konstanz schafft Vertrauen. Ein Core-Team ermöglicht effiziente Zusammenarbeit und minimiert Einarbeitungszeit.

**3. Können Sie das Team bei Bedarf kurzfristig aufstocken – mit gleichbleibender Qualität?**

*Was dahinter steckt:* In dynamischen Projekten ist Skalierbarkeit entscheidend – aber nur dann sinnvoll, wenn sie nicht auf Kosten des Standards geht.

**4. Werden Lessons Learned und Verbesserungen systematisch zurückgespielt?**

*Was dahinter steckt:* Ein belastbarer Partner reflektiert – und bringt Optimierungen aktiv in Folgeprojekte ein.

**5. Kennt Ihr Lieferant Ihre Architekturstrategie und nicht nur das aktuelle Projektziel?**

*Was dahinter steckt:* Projektlösungen müssen sich in Ihre Systemlandschaft einfügen. Ein guter Partner denkt über den Scope hinaus.

**6. Haben Sie Zugriff auf Experten *über* das aktuelle Projekt hinaus (z. B. Sparringspartner)?** 

*Was dahinter steckt:* Wertvoll sind Dienstleister, die nicht nur liefern, sondern auch beraten – mit breiter Kompetenz und Weitblick.

**7. Gibt es ein Modell für Co-Creation oder proaktive Vorschläge durch den Lieferanten?** 

*Was dahinter steckt:* Zusammenarbeit auf Augenhöhe bedeutet Mitgestaltung, nicht nur Ausführung.

**8. Ist das Vertragsmodell skalierbar und lässt auch „ad-hoc Needs“ zu?** 

*Was dahinter steckt:* Flexible Rahmenbedingungen sichern Schnelligkeit – ohne jedes Mal neu verhandeln zu müssen.

**9. Werden technologische Trends in gemeinsamen Gesprächen thematisiert?** 

*Was dahinter steckt:* Ein starker Partner bringt Perspektive mit – und Impulse zu Tools, Methoden oder Sourcing-Modellen.

**10. Haben Sie einen Partner, der *mitdenkt*, nicht nur liefert?** 

*Was dahinter steckt:* Der Unterschied zwischen Lieferant und Partner zeigt sich nicht im Angebot – sondern im Projektalltag.

Sie haben gemerkt, dass Ihre Lieferantenbeziehung nicht belastbar genug ist? Das kann die Fähigkeit, Herausforderungen souverän zu meistern, erheblich beeinträchtigen.

Spot Solutions versteht nicht nur IT, sondern auch Projekte, Menschen und Organisation – und agiert partnerschaftlich über Projektgrenzen hinweg.

