

Software-Entwicklung ist eine Vertrauensfrage

11.05.2016, 09:11 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *WOGRA Consulting GmbH*



Sei es durch den Hype um die Digitale Transformation oder zur Ablösung einer veralteten Software im Unternehmen oder um ein Kundenportal oder Bewerbungsportal aufzusetzen – die Gründe sind vielfältig und haben doch eines gemein: Eine neue Software soll her. Wer eine unternehmensinterne IT hat, die die Software entwickeln kann oder einen Dienstleister, mit dem man zufrieden ist, hat hier Glück. Wer das alles nicht hat, muss sich auf den langen Weg der Anbieterauswahl begeben.

Die üblichen Kriterien

Ganz klar: Der Preis liegt bei den Auswahlkriterien natürlich weit vorne. Bei vielen Unternehmen sind Budgetgrenzen vorgeschrieben und wenn zwei Anbieter gleicher Expertise und Qualität unterschiedliche Preise anbieten, wird in den meisten Fällen der mit dem günstigeren Angebot vorgezogen. Aber was heißt Expertise? Und was bedeutet Qualität? Wird beides gemessen an den Projekt-Referenzen, die die Dienstleister auf Ihrer Webseite nennen? Hier sollte man bedenken, dass viele Software-Dienstleister oft die Projekte, an denen sie beteiligt waren, nicht nennen dürfen ohne eine Vertragsverletzung mit dem Kunden zu begehen. Oder kommt es auf explizite Programmiersprachen und Datenbanken-Kenntnisse an? Hier sollte man aufpassen, denn wer nicht an bestimmte Architekturen gebunden ist, kann durch eine andere Technologie manchmal sogar profitieren, auch wenn man vorab gar nicht an diese Möglichkeit einer anderen Technologie gedacht hätte.

Verständnis und Sympathie als entscheidende Faktoren

Bei allen Abwägungen, die man durch Email-Korrespondenz oder Angebote machen kann, ist es unumgänglich, sich persönlich kennenzulernen. Der Dienstleister muss verstehen, was das Unternehmen eigentlich will. Und damit ist nicht der technologische oder Funktions-Umfang gemeint, sondern die Einstellung, die Idee. Was soll mit der Software erreicht werden? Vielleicht gibt es Dinge, an die das Unternehmen vorher noch gar nicht gedacht hat. Der Dienstleister hat aber einen anderen, neuen Blickwinkel. Wenn er versteht, was wirklich gewollt ist, kann er womöglich neue Fragestellungen in den Raum werfen, die man bei einem Konzept bedenken muss. Geschieht das nicht und der Dienstleister entwickelt „blind“ nach Vorgaben, kann es an der ein oder anderen Stelle zu Verständnisproblemen führen, die im schlimmsten Fall bei der Bedienung der Software zu Unwegbarkeiten führen.

Des Weiteren ist es wichtig, dass man als Auftraggeber ein gutes Gefühl bei dem Gespräch hat. Kann ich mit meinem Ansprechpartner gut reden? Ist er sympathisch? Würde ihn gerne jederzeit für Rückfragen anrufen oder wäre mir das unangenehm? Macht er einen zuversichtlichen Eindruck? Interessiert er sich für mein Projekt oder begleitet er es nur?

Vertrauen als Basis für langjährige Zusammenarbeit

Diese Fragen sind wichtig, denn der Auftraggeber muss seinem Dienstleister voll vertrauen. Immerhin wird auch eine Abhängigkeit geschaffen. Die Software wird eventuell später um weitere Funktionen erweitert oder es müssen Updates zur Fehlerbehebung eingespielt werden. So eine Zusammenarbeit kann sich über Jahre erstrecken. Hier lohnt es sich, wenn man den Dienstleister gewählt hat, bei dem man sich am besten aufgehoben fühlt. Wenn das dann auch noch der mit dem günstigsten Angebot war, gibt es gleich zwei Gründe zu feiern.

Portrait

WOGRA hilft mittelständischen und großen Unternehmen dabei, die komplexen Aufgaben der digitalen Transformation umzusetzen. Dabei unterstützen wir bei Themen wie der Verbesserung der Kundensicht und -erlebnisse, der Vereinfachung von Unternehmensprozessen oder bei der Umsetzung neuer Geschäftsideen und -modelle. Wir tun das, indem wir technologische Innovationen nutzen – Methodenkenntnisse anwenden – und die Innovationen in Zusammenarbeit mit unseren Kunden vorantreiben

WOGRA bietet das Expertenwissen aus mehr als 100 Softwareprojekten. Mit unserer Lösungskompetenz schaffen wir Lösungen, die Ihnen neue Einnahmequellen eröffnen, Kundenbeziehungen verbessern oder das Wissen aus Ihrem Geschäftsalltag in neue Geschäftsideen und -modelle wandeln.

Seit 2008 vertrauen mehr als 80 Kunden auf unsere Kompetenzen.

News-ID: 903093 • Views: 641 (Stand: 13.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/903093/Software-Entwicklung-ist-eine-Vertrauensfrage.html>