

**Bauhaus-Universität Weimar**

Projektergebnis / Publikation  
aus dem Projekt »Professional.Bauhaus«  
an der Bauhaus-Universität Weimar

Förderkennzeichen: 16 OH 11026 / 16 OH 12006  
Förderprogramm: »Aufstieg durch Bildung: offene Hochschulen«



GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

# Referenzkunden-Interview

Unternehmen:	_____
Referenzkunde des Bieters:	_____
Gesprächspartner:	Herr/Frau _____
Datum und Uhrzeit:	____.09.2014 um ____:____ Uhr
Interviewer:	Sebastian Metag
Weitere Informationen:	

## 1 Einführung

- Persönliche Vorstellung
- Absicht des Gesprächs: Sie wurden uns als Referenzkunde in einem Ausschreibungsverfahren der Bauhaus-Universität Weimar für die Firma YZ benannt. Wir wurden von der Firma YZ autorisiert, Sie zur Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen zu befragen
- Frage, ob richtiger Gesprächspartner gewählt / Ggf. Klärung / Rückruf anbieten
- Geplante Dauer (30-45 Minuten)

## 2 Einwilligung

- Wir möchten das Gespräch mit Ihnen aufzeichnen. Das möchten wir aus zwei Gründen tun:
  - Um eine rechtssichere Dokumentation im Ausschreibungsverfahren zu erhalten
  - Zur besseren Nachvollziehbarkeit Ihrer Aussagen auch nach dem Gespräch
- Sind Sie damit einverstanden? Wenn ja, dann starte ich jetzt die Aufnahme.

### 3 Fragen

Ich habe insgesamt 19 Fragen an Sie, die ich in fünf Themengruppen unterteilt habe.

#### 3.1 Fragen zum System

Die beiden nachfolgenden Fragen widmen sich dem für Sie vom Bieter entwickelten System und seiner Nutzung.

3.1.1 Beschreiben und benennen Sie mir bitte, welches System der Bieter für Sie entwickelt bzw. angepasst hat?

3.1.2 Befindet sich das System mittlerweile im Produktivbetrieb? Welche Nutzerzahl?

#### 3.2 Allgemeine Einschätzung / Kompetenzen

Ich möchte Sie nun um eine allgemeine Einschätzung des Bieters bitten. Dazu habe ich zwei Fragen an Sie.

3.2.1 Wie haben Sie den Bieter in allgemeiner Erinnerung?

3.2.2 Welches sind die Schwächen und Stärken des Bieters?

#### 3.3 Kollaboration und Kommunikation

Die nun folgenden Fragen beziehen sich auf die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen Ihnen und dem Bieter.

3.3.1 Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit dem Bieter?

3.3.2 Wie gestaltete sich die Kommunikation zwischen Ihnen, dem Bieter und ggf. Dritten?

3.3.3 Wie sah es mit Motivation und Initiative des Bieters aus?

3.3.4 Wie haben Sie den Bieter bezüglich Integrität und Vertrauen erlebt?

3.3.5 Wie war die Erreichbarkeit des Bieters?

3.3.6 Gab es Absenzen oder Verzögerungen im Projekt?

### 3.4 Arbeitsmethodik und Zielerreichung

Die nächsten Fragen widmen sich der Arbeitsweise, dem Vorgehen und der Flexibilität des Bieters. Dazu stelle ich Ihnen sieben Fragen. Zunächst eine eher allgemeine Frage...

3.4.1 Wie schätzen Sie die Herangehensweise und Systematik des Bieters ein?

3.4.2 Welche Softwareentwicklungsmethodik wurde eingesetzt? Wurde eine solche Methodik offen kommuniziert und mit Ihnen abgestimmt?

3.4.3 Wie ging der Bieter mit neuen Vorschlägen und Nachbesserungswünschen während der Entwicklung um?

3.4.4 Wie schätzen Sie die Flexibilität des Bieters und den Umgang mit Unerwartetem ein?

3.4.5 Wie schnell und angemessen wurde auf Probleme reagiert?

3.4.6 Wie wurden Termine eingehalten?

3.4.7 Wie wurden die Sachmittel verwendet?

### 3.5 Abschließende Einschätzung

Ich bitte Sie nun noch um eine abschließende Einschätzung der beiden folgenden Fragen.

3.5.1 Würden Sie dem Bieter die Aufgabe, für die er sich bei uns bewirbt, zutrauen?

3.5.2 Gibt es noch etwas, was wir wissen sollten?

## 4 Abschluß

- Vielen Dank.
- Frage, ob ggf. Nachfragen gestellt werden dürfen
- Verabschiedung