

6 in 6 Min



**Vertrauen als
Währung**



**Hohes Vertrauen in
den Partner**



**Eine neue
Definition für
Dienstleister**



**Der richtige
Zweck**



**Wissenstransfer
& Informations-
austausch**



**Langfristige
Beziehungen**



01



Vertrauen als Währung

69%

STIMMEN ZU

dass für eine langfristige Geschäftsbeziehung Vertrauen und kulturelles Verständnis wichtiger sind als der günstigste Preis.



02

*Eine neue Definition für
Dienstleister*

68%

STIMMEN ZU

und sehen die
Beziehung zu ihrem
IT-Dienstleister als
aufrichtige
Partnerschaft und
nicht nur als
outgesourceten
Support.



03



Wissenstransfer & Informationsaustausch

77%

Denken

dass enge
Partnerschaften und
erfolgreiche
Geschäftsbeziehungen
den
Informationsaustausch
fördern.



04



Hohes Vertrauen in den Partner

63%

SAGEN

dass sie sich bei ihren Geschäftsprozessen und bei ihren Zielen “ausreichend” bzw. “mehr als ausreichend” auf ihre externen IT-/Technologie-Partner verlassen



05



Der richtige Zweck

Wichtigste Nutzen von Technologie-Partner laut Entscheidern: **Beratung** (74 Prozent), **Insights und Empfehlungen** (74 Prozent), und **Antizipation von Bedürfnissen und Risiken** (70 Prozent)



06



Langfristige Beziehungen

62%

SAGEN

dass sie mit ihrem
wichtigsten IT-
/Technologie-Partner eine
langfristige Beziehung
anstreben um noch mehr
Wachstum zu generieren