

# Begrenzt Vendor Lock-in dein Wachstum?

Bewerte deine aktuelle Plattform, um herauszufinden, ob Vendor Lock-in dein Potenzial für Innovation, Skalierung und nachhaltiges Geschäftswachstum einschränkt.

### 1. Flexibilität und Anpassung

Kannst du die Funktionen der Plattform so anpassen, dass sie deine Geschäftsanforderungen vollständig erfüllen?

Kannst du Drittanbieter-Tools integrieren, ohne auf Herausforderungen wie Kompatibilitätsprobleme, Anbieterfreigaben, eingeschränkte APIs oder zusätzliche Kosten zu stoßen?

Unterstützt dein Anbieter individuelle Preisgestaltungen, maßgeschneiderte Produktkataloge und spezialisierte Tools für Kundenbindung?

Kannst du Änderungen inhouse vornehmen, oder bist du auf vom Anbieter genehmigte Lösungen beschränkt?

Bietet dir die Plattform Zugriff auf den Source-Code oder Anpassungsoptionen, um tiefere Personalisierungen umzusetzen?

### 2. Skalierbarkeit und langfristige Kosten

Ermöglicht dir die Plattform zu skalieren, ohne dass die Kosten dabei unproportional in die Höhe steigen?

Sind die Kosten transparent, ohne versteckte Gebühren für erweiterte Funktionen, zusätzliche Nutzer oder Integrationen?

Ist das Preismodell vorhersehbar und mit deiner Wachstumsstrategie kompatibel?

Hast du die Möglichkeit, die Infrastruktur zu skalieren, ohne ausschließlich auf den Anbieter angewiesen zu sein?

Kannst du Funktionen nach Bedarf hinzufügen oder entfernen, ohne zusätzliche Kosten in Kauf nehmen zu müssen?

### 3. Datenportabilität und Kontrolle

Kannst du alle Daten, einschließlich Kunden- und Transaktionsdaten, problemlos in gängige Formate exportieren?

Werden deine Daten in zugänglichen, nicht-proprietären Formaten gespeichert, die leicht migriert werden können?

Hast du uneingeschränkten Zugriff auf deine Daten, oder liegen Backups und Datenhistorie in der Kontrolle des Anbieters?

Gibt es Einschränkungen oder Gebühren für den Datenexport auf eine andere Plattform?

Bietet dir der Anbieter detaillierten, Echtzeitzugriff auf deine Daten, ohne zusätzliche Kosten zu verursachen?

### 4. Support und Zugang zu Innovationen

Ist der Support des Anbieters reaktionsschnell und auf deine spezifischen Anforderungen abgestimmt?

Werden regelmäßige Updates und Innovationen veröffentlicht, die mit deinen Geschäftszielen übereinstimmen?

Hast du zeitnahen Zugriff auf neue Funktionen, oder bist du von der Roadmap des Anbieters abhängig?

Gibt es dedizierte Support-Kanäle für hochpriorisierte Anliegen, oder bist du auf allgemeine Warteschlangen angewiesen?

Kannst du auf eine dezentrale, globale Community von Entwicklern und Partnern zurückgreifen, die zusätzliche Unterstützung und Innovation bieten?

### 5. Integrations- und Wachstumspotenzial

Bietet die Plattform offene APIs und einen API-First-Ansatz für nahtlose Integrationen mit externen Tools?

Schränkt Anbieterabhängigkeit deine Fähigkeit ein, fortschrittliche Tools wie KI, Automatisierung oder Echtzeitanalysen einzuführen?

Ist die Plattform für modulare Integrationen ausgelegt, damit du neue Technologien schnell implementieren kannst?

Gibt es Einschränkungen bei der Integration von Best-of-Breed-Lösungen für Bereiche wie CRM, ERP oder Marketing?

### 6. Compliance und Sicherheit

Erfüllt die Plattform regulatorische Standards (z. B. DSGVO, HIPAA) in all deinen Zielmärkten?

Sind die Sicherheitsmaßnahmen mit den Protokollen deiner Organisation abgestimmt, oder werden sie durch die Richtlinien des Anbieters eingeschränkt?

Hast du Kontrolle über Sicherheitskonfigurationen, um interne und externe Compliance-Standards zu erfüllen?

Bietet die Plattform Transparenz bei Datenschutzrichtlinien und regelmäßige Sicherheitsprüfungen?

Kannst du eigene Sicherheitsmaßnahmen implementieren, oder bist du auf vom Anbieter definierte Optionen beschränkt?

## 7. Infrastruktur- und Hosting-Flexibilität

Kannst du deinen Hosting-Anbieter frei wählen, oder ist die Plattform auf eine bestimmte Cloud (zum Beispiel AWS, Azure) beschränkt?

Ist die Plattform cloud-agnostisch oder selbst hostbar, sodass du Infrastrukturabhängigkeiten vermeiden kannst?

Hast du die Möglichkeit, deine Infrastruktur in Zukunft ohne unzumutbare Kosten zu migrieren?

Wird eine hybride Umgebung (Cloud/ On-Premises) unterstützt, um sich an sich ändernde Infrastrukturanforderungen anzupassen?

Unterstützt die Infrastruktur der Plattform Redundanz und Notfallwiederherstellung, unabhängig von der Kontrolle des Anbieters?

## 8. Abhängigkeit vom Anbieter-Ökosystem

Kontrolliert der Anbieter zentrale Komponenten deines Tech-Stacks, wie zum Beispiel Zahlungs-Gateways oder CRM-Systeme?

Kannst du alternative Anbieter für essenzielle Services (zum Beispiel Zahlungen, Versand) ohne Einschränkungen nutzen?

Ist der Zugang zu den Funktionen deiner Plattform auf anbieter-spezifische Apps und Erweiterungen beschränkt?

Beruhet die Plattform auf proprietären Standards, die Abhängigkeiten für Drittanbieter-Lösungen schaffen?

Kannst du problemlos zu anderen Anbietern für wichtige Funktionen wechseln, ohne dein System komplett neu aufbauen zu müssen?

## Fazit

Wir hoffen, dass dir diese Checkliste mehr Klarheit darüber verschafft hat, ob und in welchem Ausmaß Vendor Lock-in dein Unternehmen beeinflusst. Die Auswirkungen und Herausforderungen sind von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich und hängen stark von den individuellen Anforderungen, Zielen und Zukunftsvisionen ab. Umso wichtiger ist es, mit unabhängigen Lösungsexperten zusammenzuarbeiten, die eine maßgeschneiderte Infrastruktur entwickeln – sowohl für die aktuellen Anforderungen als auch für den langfristigen Erfolg deines Unternehmens.

Verpasse nicht Teil 2 unserer Content-Serie nächste Woche: „Wachstum statt Vendor Lock-in: Strategische Ansätze für Entscheidungsträger“ und Teil 3: „Keine Lock-ins, keine Grenzen: Best Practices für eine reibungslose Migration zu Shopware.“

**Du willst sofort mehr erfahren? Fordere noch heute eine unverbindliche Produktdemo an und entdecke, wie Shopware dein Potenzial für skalierbares und uneingeschränktes Wachstum entfalten kann.**

[Kontaktiere uns](#)