Die Revolution im Kundenmanagement

Stellen Sie sich vor...

...ein Kunde ruft an und Sie haben binnen 5 Sekunden seine komplette Historie vor sich: Jeden Kontakt, jedes Dokument, jeden Vertrag, jede E-Mail. Kein hektisches Suchen mehr, kein "Ich rufe Sie zurück", sondern sofortige, kompetente Antworten.

„Zukunft? Nein – Gegenwart!“

- Intelligente Integration SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung)
- Betriebskonzept - SuiteCRM und Mayan EDMS
- Fragenkatalog: SuiteCRM + Mayan EDMS Systemintegration

Intelligente Integration SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung)

Die Lösung: Intelligente Integration:

SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung)

Stellen Sie sich vor...

...ein Kunde ruft an und Sie haben binnen 5 Sekunden seine komplette Historie vor sich: Jeden Kontakt, jedes Dokument, jeden Vertrag, jede E-Mail. Kein hektisches Suchen mehr, kein "Ich rufe Sie zurück", sondern sofortige, kompetente Antworten.

„Zukunft? Nein – Gegenwart!“

Die bittere Realität

- Ein Kunde ruft an → 10 Minuten suchen in verschiedenen Systemen
- Ein wichtiges Dokument ist verschwunden → Stunden der Panik
- Der Vertrieb erstellt Angebote → Marketing weiß nichts davon

Wertvolle Arbeitszeit geht täglich für das Suchen verloren!

Die Lösung: Intelligente Integration

SuiteCRM (Kundenmanagement) + Mayan EDMS (Dokumentenverwaltung) = Eine nahtlose Arbeitsumgebung, in der alle Kundendaten und Dokumente automatisch verknüpft sind.

Was passiert konkret?

Ein Vertriebsmitarbeiter erhält eine Kundenanfrage. Im integrierten System sieht er sofort:

· Komplette Kundenhistorie - Alle bisherigen Dokumente - Automatisch erstellte Kundenordner - Workflow-gesteuerte Angebotserstellung

Warum Open Source?

- Keine Lizenzkosten: Nur Hosting (ab €25/Monat)
- Volle Kontrolle: Ihre Daten bleiben bei Ihnen
- Zukunftssicher: Kein Vendor Lock-in
- **"Do one thing and do it well": Spezialisierte Tools, perfekt integriert**

Ihre Vorteile

- Effizienz: Keine Suchzeiten mehr
- Transparenz: 360°-Sicht auf alle Kunden
- Compliance: DSGVO-konforme Archivierung
- Skalierbarkeit: Von 5 bis 500+ Benutzer

Investment

- Arbeitsaufwand: 35-58 Personentage (je nach Komplexität)
- Projektlaufzeit: 8-16 Wochen
- Hosting: ab €25/Monat, keine Lizenzgebühren

Nächste Schritte

- Bedarfsanalyse: Ihre Prozesse verstehen
- Live-Demo: System in Aktion erleben
- Pilotprojekt: Testlauf mit kleiner Gruppe
- Vollständiger Rollout: Schritt für Schritt

„Digitalisierung ist kein Trend, sondern Vorsprung – sichern Sie sich Ihren.“

SuiteCRM + Mayan EDMS:

Mehrwert für Analyse und Geschäftsleitung

Strategische Vorteile für das Management

Echtzeit-Transparenz statt Bauchgefühl

Vorher: Geschäftsentscheidungen basieren auf veralteten Excel-Listen und Schätzungen

Nachher: Live-Dashboards mit aktuellen KPIs für datengetriebene Entscheidungen

Zentrale Business Intelligence

Verkaufs-Performance:

- Pipeline-Analyse: Welche Deals stehen kurz vor dem Abschluss?
- Conversion-Raten: Wo verlieren wir Kunden im Verkaufsprozess?
- Vertriebsmitarbeiter-Leistung: Wer braucht Unterstützung?
- Umsatzprognosen: Realistische Planungen statt Wunschdenken

Kunden-Analytics:

- Customer Lifetime Value: Welche Kunden sind wirklich wertvoll?
- Kündigungsrisiko: Früherkennung unzufriedener Kunden
- Cross-Selling-Potenziale: Umsatz mit bestehenden Kunden steigern
- Segmentierung: Zielgruppenspezifische Strategien entwickeln

Operational Excellence:

- Dokumenten-Compliance: Sind alle Aufbewahrungsfristen eingehalten?
- Prozesszeiten: Wie lange dauert es von Anfrage bis Vertragsabschluss?
- Automatisierungsgrad: Welche Prozesse laufen noch manuell?
- Teamauslastung: Optimale Ressourcenverteilung

Risikomanagement und Compliance

Automatische Überwachung:

- DSGVO-Compliance: Löschfristen werden automatisch eingehalten
- Vertragsmanagement: Keine übersehenen Kündigungsfristen mehr
- Audit-Trails: Vollständige Nachverfolgbarkeit aller Änderungen
- Backup-Status: Sind alle Daten sicher gesichert?

Frühwarnsystem:

- Alerts bei kritischen Geschäftsereignissen
- Überwachung wichtiger KPIs mit Schwellwerten
- Automatische Eskalation bei Problemen
- Compliance-Verstöße werden sofort gemeldet

ROI-Messbarkeit

Quantifizierbare Verbesserungen:

- Suchzeit-Reduktion: Messbare Zeitersparnis pro Mitarbeiter
- Abschlussrate: Verbesserung der Conversion durch bessere Nachfassung
- Kundenzufriedenheit: Schnellere Reaktionszeiten durch sofortige Datenverfügbarkeit
- Compliance-Kosten: Reduktion durch Automatisierung

Kostentransparenz:

- Keine versteckten Lizenzkosten
- Skalierbare Infrastrukturkosten
- Planbare Wartungsaufwände
- Transparente Projektkosten

Strategische Wettbewerbsvorteile

Agilität:

- Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen durch aktuelle Daten
- Flexible Anpassung von Geschäftsprozessen
- Skalierung ohne teure Lizenz Erweiterungen
- Integration neuer Tools über offene APIs

Unabhängigkeit:

- Keine Abhängigkeit von Software-Herstellern
- Eigene Kontrolle über Datenhosting und -Sicherheit
- Anpassbarkeit nach eigenen Anforderungen
- Zukunftssichere Open Source-Technologie

Management-Reporting

Executive Dashboard:

- Umsatzentwicklung in Echtzeit
- Pipeline-Gesundheit auf einen Blick
- Kritische KPIs übersichtlich dargestellt
- Trend-Analysen für strategische Planung
- Automatisierte Reports:

- Monatliche Verkaufsberichte ohne manuellen Aufwand
- Quartalsanalysen mit Vergleichsdaten
- Compliance-Reports für Audits
- Mitarbeiter-Performance-Übersichten

Digitalisierungsstrategie

Fundament für weitere Digitalisierung:

- **API-first** Architektur für zukünftige Integrationen
- Moderne Cloud-native Technologie
- Skalierbare Basis für Unternehmenswachstum
- Vorbereitung auf KI und Automatisierung

Change-Management:

· Schrittweise Einführung minimiert Widerstand

· Messbare Erfolge motivieren das Team

· Verbesserung der Arbeitsqualität für alle Mitarbeiter

· Vorbild für weitere Digitalisierungsprojekte

Fazit: Ihr Nutzen auf den Punkt!

Bessere Entscheidungen:

· Datenbasiert statt auf Vermutungen

· Schneller durch Live-Informationen

· Fundierter durch vollständige Transparenz

Höhere Profitabilität:

· Effizientere Vertriebsprozesse

· Reduzierte operative Kosten

· Bessere Kundenbetreuung führt zu höherer Kundenbindung

Zukunftssicherheit:

· Unabhängige, anpassbare Technologie

· Skaliert mit dem Unternehmenswachstum

· Basis für weitere Digitalisierungsschritte

Wettbewerbsvorteil:

· Während andere noch mit Excel und E-Mails arbeiten, haben Sie bereits ein professionelles, integriertes System

· Schnellere Reaktionszeiten gegenüber Kunden

· Professionellerer Auftritt durch strukturierte Prozesse

Die Investition in SuiteCRM + Mayan EDMS ist keine IT-Ausgabe, sondern eine strategische Investition in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens.

„Wer digital denkt, führt – wer zögert, folgt.“

Kontakt: info@gerds-it.de – www.gerds-it.de

Betriebskonzept - SuiteCRM und Mayan EDMS

Executive Summary

Dieses Betriebskonzept beschreibt die strategische Integration von SuiteCRM als Customer Relationship Management System mit Mayan EDMS als Electronic Document Management System. Die Kombination ermöglicht eine nahtlose Verwaltung von Kundenbeziehungen und zugehörigen Dokumenten in einer einheitlichen Arbeitsumgebung.

1. Systemübersicht

1.1 SuiteCRM

- **Zweck**: Zentrale Verwaltung von Kundenbeziehungen, Vertriebsprozessen und Marketing-Aktivitäten
- **Kernfunktionen**: Lead-Management, Kontaktverwaltung, Opportunity-Tracking, Kampagnen-Management
- **Lizenz**: Open Source (AGPLv3)

1.2 Mayan EDMS

- **Zweck**: Elektronische Dokumentenverwaltung mit OCR, Workflows und Compliance-Features
- **Kernfunktionen**: Dokumentenablage, Versionskontrolle, OCR-Texterkennung, Workflow-Management
- **Lizenz**: Open Source (Apache 2.0)

2. Integrationsstrategie

2.1 Technische Integration

- **API-basierte Kopplung** zwischen SuiteCRM REST API und Mayan EDMS REST API
- **Single Sign-On (SSO)** über LDAP/Active Directory oder OAuth2
- **Datenbank-Synchronisation** für Metadaten und Verknüpfungen
- **Webhook-basierte Echtzeit-Updates** zwischen beiden Systemen

2.2 Integrationspunkte

- Automatische Dokumentenverknüpfung mit Kontakten, Accounts und Opportunities
- Dokumenten-Upload direkt aus SuiteCRM-Modulen
- Anzeige von Mayan-Dokumenten in SuiteCRM-Dashboards
- Gemeinsame Suchfunktion über beide Systeme

3. Betriebsarchitektur

3.1 Infrastruktur-Setup

Server-Konfiguration

- **Web-Server**: Apache/Nginx mit PHP 8.1+ für SuiteCRM
- **Anwendungsserver**: Python 3.9+ mit Django für Mayan EDMS
- **Datenbank**: MySQL/MariaDB für SuiteCRM, PostgreSQL für Mayan EDMS
- **Dokumentenspeicher**: NFS/CIFS oder Object Storage (MinIO/S3)
- **Cache-System**: Redis für Performance-Optimierung

Hochverfügbarkeit

- Load Balancer für beide Anwendungen
- Datenbankreplikation (Master-Slave)
- Backup-Strategien mit täglichen Snapshots
- Monitoring mit Prometheus/Grafana

3.2 Netzwerk und Sicherheit

- **DMZ-Segmentierung** für Web-Services
- **Firewall-Regeln** für Port-Beschränkung
- **SSL/TLS-Verschlüsselung** für alle Verbindungen
- **VPN-Zugang** für externe Mitarbeiter

4. Benutzer- und Rollenverwaltung

4.1 Benutzergruppen

- **Administratoren**: Vollzugriff auf beide Systeme
- **Vertriebsmitarbeiter**: CRM-Vollzugriff, Dokumenten-Lesezugriff
- **Marketing-Team**: Kampagnen-Management, Marketing-Dokumente
- **Support-Team**: Ticket-Verwaltung, Kunden-Dokumentation
- **Management**: Dashboard-Zugriff, Reporting

4.2 Berechtigungsmatrix

- Granulare Rechte pro Modul und Dokumententyp
- Abteilungsbasierte Zugriffsbeschränkungen
- Automatische Rechtevererbung bei Dokumentenverknüpfung

5. Geschäftsprozesse

5.1 Lead-to-Cash-Prozess

1. **Lead-Erfassung** in SuiteCRM
2. **Automatische Dokumentenerstellung** (Angebote, Verträge) in Mayan
3. **Workflow-gesteuerte Genehmigungsverfahren**
4. **Dokumentenversand** und -archivierung
5. **Opportunity-Tracking** mit Dokumentenhistorie

5.2 Kundenservice-Prozess

1. **Ticket-Erstellung** in SuiteCRM
2. **Automatische Dokumentensuche** nach relevanten Unterlagen
3. **Lösungsdokumentation** in Mayan EDMS
4. **Wissensaufbau** durch Dokumenten-Tagging

5.3 Compliance und Archivierung

- **Automatische Archivierung** nach definierten Aufbewahrungsfristen
- **Audit-Trails** für alle Dokumentenänderungen
- **DSGVO-konforme Löschung** von Personendaten
- **Revisionssichere Archivierung** wichtiger Geschäftsdokumente

6. Implementierungsplan

Phase 1: Grundinstallation (4 Wochen)

- Server-Setup und Basisinstallation beider Systeme
- Grundkonfiguration und erste Tests
- Benutzerimport und Rollendefinition

Phase 2: Integration (6 Wochen)

- API-Entwicklung für Systemkopplung
- SSO-Implementation
- Basis-Workflows und Automatisierungen

Phase 3: Customization (4 Wochen)

- Anpassung an spezifische Geschäftsprozesse
- Custom Dashboards und Reports
- Schulung der Endbenutzer

Phase 4: Produktivbetrieb (2 Wochen)

- Datenübernahme aus Legacy-Systemen
- Go-Live und Support
- Performance-Optimierung

7. Betriebskosten und Ressourcen

7.1 Personalaufwand

- **System-Administrator**: 0,5 FTE für laufenden Betrieb
- **Application Manager**: 0,3 FTE für fachliche Betreuung
- **Support-Team**: 0,2 FTE für User-Support

7.2 Infrastrukturkosten (jährlich)

- Server-Hardware/Cloud-Instanzen: €8.000-15.000
- Backup und Storage: €3.000-5.000
- Netzwerk und Sicherheit: €2.000-4.000
- Monitoring und Tools: €1.000-2.000

7.3 Wartung und Updates

- **Quartalsweise Updates** für Sicherheits-Patches
- **Jährliche Major-Updates** mit Testing-Phase
- **Kontinuierliche Überwachung** der System-Performance

8. Risikomanagement

8.1 Technische Risiken

- **Systemausfälle**: Redundanz und Backup-Strategien
- **Datenintegritätsverlust**: Replikation und Monitoring
- **Performance-Probleme**: Capacity Planning und Skalierung

8.2 Betriebsrisiken

- **Personalausfall**: Dokumentation und Wissenstransfer
- **Compliance-Verstöße**: Regelmäßige Audits und Updates
- **Vendor-Abhängigkeit**: Multi-Vendor-Strategie bei kritischen Komponenten

9. Key Performance Indicators (KPIs)

9.1 Technische KPIs

- **System-Verfügbarkeit**: >99,5%
- **Response-Zeit**: <2 Sekunden für Standard-Operationen
- **Backup-Erfolgsrate**: 100%
- **Security-Incidents**: 0 kritische Vorfälle pro Quartal

9.2 Business KPIs

- **Benutzerakzeptanz**: >90% aktive Nutzer
- **Dokumentenverarbeitungszeit**: Reduktion um 50%

- **Compliance-Rate**: 100% bei Audit-Anforderungen
- **ROI**: Positive Rendite nach 18 Monaten

10. Fazit und Empfehlungen

Die Integration von SuiteCRM mit Mayan EDMS bietet erhebliche Vorteile für Organisationen, die eine umfassende Kunden- und Dokumentenverwaltung benötigen. Die Open-Source-Natur beider Systeme ermöglicht kosteneffiziente Anpassungen bei gleichzeitig hoher Funktionalität.

Kritische Erfolgsfaktoren:

- Sorgfältige Planung der Integrationsstrategie
- Umfassende Benutzerschulung und Change Management
- Kontinuierliche Überwachung und Optimierung der Performance
- Regelmäßige Backup- und Disaster Recovery-Tests

Nächste Schritte:

1. Stakeholder-Alignment und Budget-Genehmigung
2. Detailplanung der technischen Implementation
3. Pilotprojekt mit ausgewählter Benutzergruppe
4. Schrittweise Rollout-Strategie entwickeln

Fragenkatalog: SuiteCRM + Mayan EDMS Systemintegration

1. Unternehmensanalyse und Anforderungen

1.1 Unternehmensgröße und -struktur

- [ ] Wie viele Mitarbeiter nutzen das CRM-System gleichzeitig? (< 10 / 10-50 / 50-200 / > 200)
- [ ] Wie viele Kunden/Kontakte sollen verwaltet werden? (< 1.000 / 1.000-10.000 / 10.000-100.000 / > 100.000)
- [ ] Wie viele Standorte/Niederlassungen gibt es?
- [ ] Arbeiten Mitarbeiter remote oder ausschließlich vor Ort?
- [ ] Gibt es saisonale Schwankungen in der Systemnutzung?

1.2 Dokumentenvolumen und -types

- [ ] Wie viele Dokumente werden täglich verarbeitet? (< 100 / 100-1.000 / 1.000-10.000 / > 10.000)
- [ ] Durchschnittliche Dokumentengröße? (< 1MB / 1-10MB / 10-100MB / > 100MB)
- [ ] Welche Dokumententypen sind primär zu verwalten? (PDF, Office, Bilder, E-Mails, Verträge)
- [ ] Benötigen Sie OCR-Funktionalität für gescannte Dokumente?
- [ ] Wie lange müssen Dokumente aufbewahrt werden? (Compliance-Anforderungen)

1.3 Integration und Legacy-Systeme

- [ ] Welche bestehenden Systeme müssen integriert werden?
  - [ ] ERP-System (SAP, Odoo, andere): _____
  - [ ] E-Mail-System (Exchange, Google Workspace, andere): _____
  - [ ] Telefonie/CTI-System: _____
  - [ ] Buchhaltungssoftware: _____
  - [ ] Marketing-Tools: _____
  - [ ] Helpdesk/Ticketing-System: _____
- [ ] Gibt es ein bestehendes CRM-System? Falls ja, welches?
- [ ] Müssen Daten aus Legacy-Systemen migriert werden?
- [ ] Welche Datenformate liegen vor? (CSV, XML, SQL-Dumps, andere)

2. Technische Infrastruktur

2.1 Bestehende IT-Infrastruktur

- [ ] Wird On-Premise, Cloud oder Hybrid-Setup bevorzugt?
- [ ] Welcher Cloud-Provider wird verwendet? (AWS, Azure, Google Cloud, Hetzner, andere)
- [ ] Gibt es ein bestehendes Virtualisierungs-Setup? (VMware, Hyper-V, Proxmox, KVM)
- [ ] Welche Betriebssysteme sind im Einsatz?
- [ ] Gibt es ein zentrales Storage-System? (NAS, SAN, Object Storage)
- [ ] Internetbandbreite am Hauptstandort: _____ Mbit/s

2.2 Netzwerk und Sicherheit

- [ ] Gibt es ein Active Directory / LDAP für Benutzerverwaltung?
- [ ] Welche Firewall-Lösung ist im Einsatz?
- [ ] Ist ein VPN für externe Zugriffe vorhanden?
- [ ] Gibt es Netzwerk-Segmentierung (DMZ, VLANs)?
- [ ] Welche Backup-Strategie wird verfolgt?
- [ ] Gibt es ein Monitoring-System?
- [ ] Welche Antivirus-/Security-Lösungen sind aktiv?

2.3 Compliance und Datenschutz

- [ ] Welche Compliance-Anforderungen bestehen? (DSGVO, ISO 27001, HIPAA, andere)
- [ ] Wo dürfen Daten gespeichert werden? (Deutschland, EU, weltweit)
- [ ] Gibt es spezielle Verschlüsselungsanforderungen?

- [ ] Müssen Audit-Logs geführt werden?
- [ ] Gibt es Anforderungen an die Datenaufbewahrung/Löschung?

3. VPS Hardware-Empfehlungen (Debian 12)

3.1 Small Setup (< 25 Benutzer, < 10.000 Dokumente)

VPS Konfiguration:

├── CPU: 4 vCPU Kerne (AMD EPYC/Intel Xeon)

├── RAM: 8-12 GB DDR4

├── Storage: 200-500 GB NVMe SSD

├── Netzwerk: 1 Gbit/s unmetered

└── Geschätzte Kosten: €25-45/Monat

Zusätzliche Services:

├── Backup-Storage: 500 GB (€5-10/Monat)

├── Load Balancer: Optional

└── CDN: Optional für bessere Performance

3.2 Medium Setup (25-100 Benutzer, 10.000-100.000 Dokumente)

VPS Konfiguration:

├── CPU: 8 vCPU Kerne (AMD EPYC/Intel Xeon)

├── RAM: 16-32 GB DDR4

├── Storage: 1-2 TB NVMe SSD

├── Netzwerk: 1 Gbit/s unmetered

└── Geschätzte Kosten: €60-120/Monat

Multi-Server Setup (empfohlen):

├── App-Server: 8 vCPU, 16 GB RAM, 500 GB SSD

├── DB-Server: 4 vCPU, 16 GB RAM, 1 TB NVMe

├── Storage-Server: 4 vCPU, 8 GB RAM, 2 TB SSD

└── Load Balancer: 2 vCPU, 4 GB RAM, 100 GB SSD

3.3 Large Setup (> 100 Benutzer, > 100.000 Dokumente)

VPS High-Availability Cluster:

├── 2x App-Server: je 16 vCPU, 32 GB RAM, 500 GB NVMe

├── 2x DB-Server: je 8 vCPU, 32 GB RAM, 2 TB NVMe

├── 1x Storage-Server: 8 vCPU, 16 GB RAM, 5-10 TB SSD

├── 1x Load Balancer: 4 vCPU, 8 GB RAM, 200 GB SSD

├── 1x Monitoring: 2 vCPU, 4 GB RAM, 200 GB SSD

└── Geschätzte Kosten: €300-600/Monat

3.4 Empfohlene VPS-Provider für Debian 12

- [ ] **Hetzner Cloud** (Deutschland): Beste Preis-/Leistung, DSGVO-konform
- [ ] **Contabo** (Deutschland): Günstige große Instanzen
- [ ] **DigitalOcean** (Weltweit): Einfache Skalierung
- [ ] **Linode/Akamai** (Weltweit): Hohe Performance
- [ ] **OVH** (Frankreich/Deutschland): EU-basiert, günstig

4. Systemarchitektur-Entscheidungen

4.1 Deployment-Strategie

- [ ] **Single-Server**: Alles auf einem VPS (bis 25 Benutzer)
  - Vorteile: Einfach, kostengünstig, weniger Komplexität
  - Nachteile: Single Point of Failure, begrenzte Skalierung
- [ ] **Multi-Server**: Getrennte Services (25-100 Benutzer)
  - Vorteile: Bessere Performance, einfachere Wartung
  - Nachteile: Höhere Kosten, mehr Konfigurationsaufwand
- [ ] **High-Availability Cluster**: Redundante Services (> 100 Benutzer)
  - Vorteile: Maximale Verfügbarkeit, beste Performance
  - Nachteile: Hohe Kosten, komplexe Konfiguration

4.2 Container vs. Native Installation

- [ ] **Docker/Podman Container** (empfohlen)
  - Vorteile: Einfache Updates, Isolation, Portabilität
  - Nachteile: Zusätzlicher Overhead, Container-Know-how nötig
- [ ] **Native Debian-Installation**
  - Vorteile: Maximale Performance, direkte Systemkontrolle
  - Nachteile: Komplexere Updates, potenzielle Konflikte

4.3 Datenbank-Setup

- [ ] **Single Database**: MySQL für SuiteCRM, PostgreSQL für Mayan
- [ ] **Managed Database**: Cloud-DB-Service verwenden
- [ ] **Database Cluster**: Master-Slave-Replikation für HA

5. Netzwerk-Konfiguration

5.1 Domain und SSL

- [ ] Welche Domain soll verwendet werden?
  - SuiteCRM: crm.unternehmen.de
  - Mayan EDMS: docs.unternehmen.de
- [ ] SSL-Zertifikat-Präferenz?
  - [ ] Let's Encrypt (kostenlos, automatisch)
  - [ ] Commercial SSL (Wildcard, EV)
  - [ ] Internal CA (für interne Nutzung)

5.2 Zugriffskontrolle

- [ ] Soll der Zugriff auf bestimmte IP-Bereiche beschränkt werden?
- [ ] Wird VPN-only Zugriff gewünscht?
- [ ] Benötigen Sie geografische Zugriffsbeschränkungen?
- [ ] 2FA/MFA-Anforderungen vorhanden?

5.3 Performance-Optimierung

- [ ] CDN für statische Inhalte gewünscht?
- [ ] Caching-Strategy (Redis, Memcached)?
- [ ] Content Compression aktivieren?

6. Backup und Disaster Recovery

6.1 Backup-Strategie

- [ ] **RPO (Recovery Point Objective)**: Maximaler Datenverlust in Stunden: ____
- [ ] **RTO (Recovery Time Objective)**: Maximale Downtime in Stunden: ____
- [ ] Bevorzugte Backup-Häufigkeit:
  - [ ] Stündlich (kritische Systeme)
  - [ ] Alle 4 Stunden
  - [ ] Täglich
  - [ ] Wöchentlich
- [ ] Gewünschte Aufbewahrungsdauer:
  - [ ] 30 Tage
  - [ ] 90 Tage
  - [ ] 1 Jahr
  - [ ] Langzeitarchivierung

6.2 Disaster Recovery

- [ ] Ist ein Disaster Recovery-Standort verfügbar?
- [ ] Automatisches Failover gewünscht oder manuell?
- [ ] Budget für DR-Infrastruktur: _____

7. Wartung und Support

7.1 Interne Ressourcen

- [ ] Gibt es interne Linux-Administratoren?
- [ ] PHP/Python-Entwicklungskenntnisse vorhanden?
- [ ] Datenbank-Administration-Know-how?
- [ ] 24/7 IT-Support verfügbar oder nur Geschäftszeiten?

7.2 Update- und Wartungsfenster

- [ ] Bevorzugte Wartungszeiten:
  - [ ] Werktags nach Geschäftsschluss
  - [ ] Wochenende
  - [ ] Nachts (automatisch)
- [ ] Toleranz für kurze Ausfallzeiten bei Updates?
- [ ] Staging-Umgebung für Tests gewünscht?

7.3 Monitoring und Alerting

- [ ] Gewünschte Monitoring-Level:
  - [ ] Basic (Server-Status, Diskspace)
  - [ ] Standard (+ Application Performance)
  - [ ] Advanced (+ Business Metriken)

- [ ] Alert-Kanäle:
  - [ ] E-Mail
  - [ ] SMS
  - [ ] Slack/Teams
  - [ ] Webhook

8. Budget und Timeline

8.1 Budgetrahmen

- [ ] Einmalige Implementierungskosten: _____ €
- [ ] Monatliche Betriebskosten: _____ €
- [ ] Jährliches Wartungsbudget: _____ €

8.2 Projektplanung

- [ ] Gewünschter Go-Live-Termin: _____
- [ ] Kritische Geschäftstermine zu beachten?
- [ ] Pilotphase mit begrenzter Nutzergruppe gewünscht?
- [ ] Parallelbetrieb mit Alt-System geplant?

9. Debian 12 Spezifische Konfiguration

9.1 System-Requirements Checkliste

Minimale Debian 12 Pakete

- [ ] apache2 / nginx

- [ ] php8.2-fpm + Extensions

- [ ] mysql-server / postgresql

- [ ] python3.11 + pip

- [ ] redis-server

- [ ] fail2ban

- [ ] ufw / iptables

- [ ] certbot

- [ ] backup-tools (rsync, duplicity)

9.2 Security Hardening

- [ ] Automatische Security Updates aktivieren?
- [ ] SSH-Key-only Authentication?
- [ ] Custom SSH-Port verwenden?
- [ ] Rootkit-Scanner installieren?
- [ ] Log-Monitoring (logwatch, etc.)?

10. Go-Live Checklist

10.1 Pre-Production Tests

- [ ] Load Testing durchgeführt
- [ ] Security Scan abgeschlossen

- [ ] Backup/Recovery getestet
- [ ] Performance Baseline erstellt
- [ ] Benutzer-Acceptance-Test erfolgreich

10.2 Production Readiness

- [ ] DNS-Records konfiguriert
- [ ] SSL-Zertifikate installiert
- [ ] Monitoring aktiviert
- [ ] Backup-Jobs eingerichtet
- [ ] Dokumentation erstellt
- [ ] Support-Prozesse definiert

Ausgefüllt von: _____ Datum: _____ Nächste Review: _____