

Open Innovation - gerds-it.de

Innovationen entstehen heute nicht mehr hinter verschlossenen Türen – sie entstehen dort, wo Menschen, Ideen und Erfahrungen aufeinandertreffen.

Open Innovation nutzt genau diese Kraft: Wissen teilen, Perspektiven verbinden und gemeinsam Lösungen schaffen, die alleine kaum möglich wären.

Dieses Bookstack ist Ihr Wegweiser in eine offene Innovationskultur.

Es zeigt, wie Unternehmen, Organisationen und Netzwerke ihr Potenzial vervielfachen können – durch Kooperation mit Kunden, Partnern, Start-ups, Forschungseinrichtungen oder einfach mit kreativen Köpfen außerhalb der eigenen Strukturen.

Was Sie hier finden:

- Inspirierende Beispiele, wie aus Offenheit Wettbewerbsvorteile werden
- Methoden, um externe Ideen strukturiert einzubinden
- Werkzeuge und Plattformen, die Zusammenarbeit leicht machen
- Tipps, um Chancen zu nutzen und Risiken zu minimieren

Open Innovation ist kein Trend – es ist eine Haltung.

Wer bereit ist, Wissen zu teilen und gemeinsam Neues zu schaffen, eröffnet sich Chancen, die weit über das Gewohnte hinausgehen.

- [Grundprinzipien von Open Innovation](#)
- [Open Innovation bei gerds-it.de](#)
- [So arbeiten wir bei Open Innovation-Projekten](#)
- [Open Innovation - Charta](#)
- [Die Revolution im Kundenmanagement](#)
 - [Intelligente Integration SuiteCRM \(Kundenmanagement\) + Mayan EDMS \(Dokumentenverwaltung\)](#)
 - [Betriebskonzept - SuiteCRM und Mayan EDMS](#)
 - [Fragenkatalog: SuiteCRM + Mayan EDMS Systemintegration](#)
- [Best of Breed Ansatz - GLPI, Zabbix und Wazuh](#)
- [„Vom Datenchaos zum Innovationsmotor – Chancen einer DMS-Einführung“](#)
 - [Warum ein DMS nicht nur fürs Rechnungswesen gedacht ist!](#)
 - [Use Case: Mayan EDMS als Rückgrat für unternehmensweite Prozesse](#)
- [„IT ist Strategie – und sichert den entscheidenden Vorsprung“](#)
 - [Mit IT voraus – Warum digitale Strategien zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.](#)
 - [Der IT-August – Verantwortung ohne Macht, Schuld ohne Anerkennung](#)

Grundprinzipien von Open Innovation

Externe und interne Ideen kombinieren

Innovation entsteht aus einer Mischung von internem Know-how und externem Wissen.

Wissensströme in beide Richtungen

Wissen fließt nicht nur nach innen (Zukauf, Kooperation), sondern auch nach außen (Lizenzierung, Ausgründung).

Netzwerke statt Mauern

Unternehmen öffnen sich gegenüber Partnern, Kunden, Lieferanten, Start-ups, Forschungseinrichtungen – und oft auch Wettbewerbern.

Gemeinsames Risiko, gemeinsamer Nutzen

Die Beteiligten teilen Investitionen, Risiken und Gewinne.

Open Innovation bei gerds-it.de

Open Innovation ist für uns kein theoretisches Modell, sondern ein strategisches Instrument, um Unternehmen schneller, sicherer und nachhaltiger in die Zukunft zu führen.

Wir öffnen Innovationsprozesse gezielt für externe Impulse – von Kunden, Partnern, Start-ups oder Forschungseinrichtungen – und schaffen so ein erweitertes Ökosystem, das Wissen und Ressourcen intelligent verknüpft.

Das bedeutet:

- **Marktvorsprung sichern** durch beschleunigte Time-to-Market
- **Risikominimierung** durch geteilte Entwicklungskosten und erprobte Pilotprojekte
- **Neue Umsatzpotenziale** durch Zugang zu Märkten, Technologien und Talenten
- **Stärkung der Arbeitgebermarke** durch eine Kultur von Offenheit und Zusammenarbeit

Wir setzen auf **Kooperation statt Konkurrenz** und gestalten Innovationsprozesse so, dass sie messbaren ROI liefern. Ideen werden bei uns nicht nur diskutiert, sondern konsequent in marktfähige Lösungen überführt – immer mit Blick auf Wirtschaftlichkeit, Sicherheit und langfristige Wirkung.

Das Ergebnis: Innovationen, die nicht nur neu, sondern **strategisch wertvoll** sind – für Menschen, für Unternehmen und für eine Zukunft, die Wirkung zeigt.

Offene Innovation bedeutet für uns: Ideen, Wissen und Perspektiven über Grenzen hinweg zu verbinden – mit Kunden, Partnern, Start-ups und Forschungseinrichtungen.

Wir schaffen Räume, in denen Menschen ihr Know-how einbringen und gemeinsam Lösungen entwickeln können, die allein kaum erreichbar wären. Dabei setzen wir auf transparente Prozesse, klare Ziele und den Mut, neue Wege zu gehen.

Unser Ansatz:

- **Kooperation statt Konkurrenz** – wir verbinden die richtigen Akteure zu leistungsfähigen Netzwerken.
- **Pragmatische Umsetzung** – Ideen werden nicht nur gesammelt, sondern in konkrete Projekte überführt.
- **Sicherheit & Verlässlichkeit** – geistiges Eigentum, Datenschutz und Qualität stehen immer an erster Stelle.
- **Mehrwert für alle Beteiligten** – Innovationen sollen Nutzen stiften, nicht nur Neuheit um der Neuheit willen.

Für unsere Kunden bedeutet das:

Sie profitieren nicht nur von unserem Fachwissen, sondern auch von den Impulsen und Erfahrungen eines erweiterten Netzwerks. Open Innovation ist bei gerds-it.de ein strategisches Werkzeug, um schneller, nachhaltiger und wirksamer Lösungen zu schaffen.

So arbeiten wir bei Open Innovation-Projekten

Vorgehensweise:

1. Erstgespräch & Zieldefinition

Wir klären gemeinsam, welche Herausforderungen oder Chancen im Fokus stehen, welche Ressourcen verfügbar sind und welches Ergebnis Sie erwarten.

2. Innovationsdesign

Auf Basis der Ziele entwickeln wir einen maßgeschneiderten Fahrplan: relevante interne Beteiligte, mögliche externe Partner, Methoden, Plattformen und Meilensteine.

3. Kooperationsaufbau

Der erste und wichtigste Schritt ist **die Aktivierung der internen Kräfte des Kunden**:

Mitarbeiter, Fachabteilungen und Entscheidungsträger werden gezielt eingebunden, um vorhandenes Wissen, Erfahrungen und Verantwortlichkeiten zu nutzen.

Darauf aufbauend ergänzen wir das Team durch externe Partner – etwa spezialisierte Start-ups,

Technologieanbieter oder Forschungseinrichtungen – und binden bei Bedarf weitere Ressourcen ein, die für das Projekt entscheidend sind.

4. Umsetzung & Pilotphase

Ideen werden getestet, bewertet und in marktfähige Lösungen überführt. Risiken werden dabei durch Pilotprojekte frühzeitig erkannt und minimiert.

5. Roll-out & Skalierung

Erfolgreiche Ansätze werden in den Regelbetrieb integriert und bei Bedarf international ausgerollt.

Abrechnungsmodelle:

Wir bieten transparente und flexible Modelle – passend zu Projektgröße, Risiko und gewünschter Tiefe der Zusammenarbeit:

- **Tagessatz** – für klar definierte Workshops, Analysen oder kurze Projektphasen.
- **Pauschalpreis** – für klar abgegrenzte Projekte mit festem Leistungsumfang.
- **Monatspauschale(Retainer)-Modell** – für langfristige Begleitung mit laufender Innovationsunterstützung.
 - Sie buchen uns für einen festen monatlichen Betrag über einen definierten Zeitraum.
Damit sichern Sie sich unsere kontinuierliche Begleitung, priorisierte Unterstützung und reservierte Kapazitäten – ohne jedes Mal neu zu beauftragen. Innerhalb des vereinbarten Rahmens können Leistungen flexibel abgerufen werden.
- **Erfolgsbeteiligung** – in ausgewählten Projekten, bei denen der Wertzuwachs klar messbar ist.

Ihr Vorteil

Sie wissen von Anfang an, wie wir vorgehen, welche Ergebnisse zu erwarten sind und wie sich das Investment rechnet – ohne versteckte Kosten, ohne Überraschungen.

Zusammenarbeit mit weiteren Partnern

In Open-Innovation-Projekten entstehen oft Aufgaben, die am besten von spezialisierten Partnern übernommen werden.

Damit dies reibungslos funktioniert, bieten wir flexible Modelle für die Zusammenarbeit:

- **Direktvergabe durch den Kunden**

Wir empfehlen geeignete Partner, der Kunde beauftragt sie direkt. Einfach und transparent, besonders für klar abgegrenzte Leistungen.

- **Koordination über gerds-it.de**

Wir übernehmen die Rolle des Hauptauftragnehmers und beauftragen ausgewählte Partner als Subunternehmer. So haben Sie nur einen Vertragspartner und wir steuern das gesamte Projekt aus einer Hand.

- **Gemeinsames Konsortium**

Bei umfangreichen Vorhaben arbeiten wir mit allen Beteiligten auf Basis eines gemeinsamen Vertrags mit klar geregelten Rollen, Beiträgen und Zielen.

Welche Variante wir wählen, hängt von Ihren Zielen, der Projektgröße und den rechtlichen Rahmenbedingungen ab. In jedem Fall sorgen wir dafür, dass **Kommunikation, Verantwortlichkeiten und Kosten transparent** bleiben – und das Projekt in Ihrer Handlungs- und Entscheidungshoheit bleibt.

„Offenheit im richtigen Rahmen verbindet die besten Ideen – und macht Veränderung mit Wirkung sicher umsetzbar.“

Open Innovation - Charta

Zusammenarbeit & Abrechnung nach CODAG+M-Grundsätzen

Präambel

Diese Charta definiert die Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit in der Open Innovation Bewegung nach den CODAG+M-Grundsätzen.

Unser Ziel: Innovation voranzutreiben, die Menschen und Organisationen echten Nutzen bringt. Wir schaffen Transparenz, Vertrauen und faire Strukturen für alle Beteiligten, um Technologie zu entwickeln, die Probleme löst und das Leben verbessert.

1. Grundprinzipien der Zusammenarbeit

1.1 Praktischer Nutzen

- **Messbarer Mehrwert:** Jede Innovation muss erkennbaren operativen oder gesellschaftlichen Nutzen schaffen
- **Benutzerfreundlichkeit:** Technologie wird so entwickelt, dass sie effizient genutzt werden kann
- **Problemlösung:** Wir entwickeln Lösungen für echte Herausforderungen, nicht für theoretische Probleme
- **Marktrelevanz:** Lösungen werden für reale Bedürfnisse entwickelt

1.2 Offenheit & Transparenz

- Alle Projektinformationen werden transparent dokumentiert und zugänglich gemacht
- Entscheidungsprozesse sind nachvollziehbar und für alle Beteiligten einsehbar
- Kommunikation erfolgt über offene Kanäle und Plattformen
- **Klare Kommunikation:** Komplexität wird verständlich vermittelt

1.3 Partnerschaftliche Zusammenarbeit

- Jeder Partner bringt einzigartige Expertise ein und wird entsprechend wertgeschätzt
- Entscheidungen werden transparent und fair getroffen
- Alle Beteiligten haben gleichberechtigten Zugang zu Projektergebnissen
- **Fachliche Kompetenz:** Entscheidungen basieren auf Expertise und Erfahrung

1.4 Verlässlichkeit

- Vereinbarungen werden klar definiert und eingehalten
 - Änderungen werden transparent kommuniziert
 - **Erfolgsmessung:** Projekte werden an konkreten Ergebnissen gemessen
-

2. Projektstrukturen

2.1 Projekt-Kategorien

Innovation Labs

- Experimentelle Projekte mit hohem Lerncharakter
- **Business-orientierte Prototypen** mit klarem Verwertungspotential
- Geteiltes Risiko und geteilter Erfolg
- Fokus auf Wissensgewinn, Netzwerkaufbau und **marktfähige Erkenntnisse**

Entwicklungsprojekte

- Konkrete Produktentwicklung mit klarem **Business Case**
- Definierte Rollen und Verantwortlichkeiten
- Messbare Ergebnisse und Meilensteine **basierend auf Geschäftszielen**

Veränderungsprojekte

- Einführung neuer Systeme und Prozessverbesserungen **die Effizienz steigern**
- Change Management und Organisationsentwicklung **für bessere Performance**
- Transformation von bestehenden Strukturen zu innovativen, **wirtschaftlichen** Ansätzen
- Fokus auf nachhaltige Implementierung und **messbare Verbesserungen**

Forschungskooperationen

- Langfristige strategische Partnerschaften **für Wettbewerbsvorteile**
- Gemeinsame Ressourcennutzung
- Wissenstransfer zwischen Organisationen **zum Nutzen aller Partner**

2.2 CODAG+M-Grundsätze

Die Zusammenarbeit basiert auf den Grundsätzen der **Open Innovation - CODAG+M** (OI-CODAG+M by gerd-it.de):

- **C - Cybersecurity** → weil Transparenz und Schutz sich gegenseitig verstärken.
- **O - Open Source** → weil spezialisierte Werkzeuge im Verbund unschlagbar sind.
- **D - Datenautonomie** → weil freie Entscheidung über Datennutzung Innovationskraft freisetzt.
- **A - API First** → weil offene Schnittstellen Innovation verbinden.
- **G - Geschwindigkeit** → weil Ideen nur wirken, wenn sie rechtzeitig ankommen.
- **+M - Mensch** → weil echte Veränderung nur Wirkung entfaltet, wenn sie den Menschen in den Mittelpunkt stellt.

2.3 Governance-Struktur

- **Steering Committee**: Strategische Entscheidungen und Konfliktlösung
- **Project Leads**: Operative Projektverantwortung
- **Working Groups**: Fachspezifische Arbeitsgruppen
- **Community**: Alle Teilnehmer der Open Innovation Bewegung

3. Abrechnungsmodelle

Wir bieten transparente und flexible Modelle – passend zu Projektgröße, Risiko und gewünschter Tiefe der Zusammenarbeit:

3.1 Tagessatz-Modell

Einsatzbereich: Klar definierte Workshops, Analysen oder kurze Projektphasen

- **Struktur**: Fester Tagessatz pro Experte und Fachgebiet
- **Vorteile**: Höchste Transparenz und Kostenkontrolle
- **Geeignet für**: Kick-off Workshops, Proof-of-Concepts, Evaluierungen
- **Abrechnung**: Tageweise nach tatsächlichem Aufwand

3.2 Pauschalpreis-Modell

Einsatzbereich: Klar abgegrenzte Projekte mit festem Leistungsumfang

- **Struktur**: Festpreis basierend auf definiertem Scope und Deliverables
- **Vorteile**: Budgetsicherheit und planbare Kosten
- **Geeignet für**: Entwicklungsprojekte, Implementierungen, Migrations-Projekte
- **Risikoteilung**: Scope-Änderungen führen zu Nachverhandlungen

3.3 Monatspauschale (Retainer)-Modell

Einsatzbereich: Langfristige Begleitung mit laufender Innovationsunterstützung

Sie buchen uns für einen festen monatlichen Betrag über einen definierten Zeitraum. Damit sichern Sie sich unsere kontinuierliche Begleitung, priorisierte Unterstützung und reservierte Kapazitäten – ohne jedes Mal neu zu beauftragen.

- **Struktur:** Monatliche Pauschale für definierte Kapazitäten
- **Flexibilität:** Leistungen können innerhalb des vereinbarten Rahmens flexibel abgerufen werden
- **Vorteile:** Garantierte Verfügbarkeit, Priority Support, langfristige Partnerschaft
- **Geeignet für:** Strategische Innovationsbegleitung, laufende Systembetreuung, kontinuierliche Weiterentwicklung

3.4 Erfolgsbeteiligung

Einsatzbereich: Ausgewählte Projekte, bei denen der Wertzuwachs klar messbar ist

- **Struktur:** Reduzierter Grundpreis + prozentuale Beteiligung am Erfolg
- **Erfolgsmessung:** Klar definierte KPIs (ROI, Kosteneinsparungen, Umsatzsteigerung)
- **Risikoteilung:** Gemeinsames unternehmerisches Risiko zwischen allen Partnern
- **Geeignet für:** Digitalisierungsprojekte mit messbarem Business Case, Effizienzsteigerungen, neue Geschäftsmodelle

3.5 Hybrid-Modelle

Kombination verschiedener Ansätze je nach Projektphase und Partnerstruktur

- **Phase 1 - Discovery:** Tagessatz für Workshops und Analyse
- **Phase 2 - Development:** Pauschalpreis für Entwicklung und Implementation
- **Phase 3 - Operations:** Retainer für laufenden Support und Weiterentwicklung
- **Phase 4 - Scale:** Erfolgsbeteiligung bei Skalierung und Vermarktung

4. Intellectual Property (IP) Management

4.1 Open Source First

- Standardmäßig werden Ergebnisse unter Open Source Lizenzen veröffentlicht
- Kommerzielle Nutzung durch alle Partner ohne zusätzliche Lizenzgebühren
- Ausnahmen nur bei begründetem geschäftskritischem Interesse

4.2 Background IP

- Jeder Partner behält Rechte an mitgebrachtem Vorwissen
- Background IP wird nur für das spezifische Projekt lizenziert
- Keine automatischen Rechteübertragungen auf andere Projekte

4.3 Foreground IP

- Gemeinsam entwickelte Innovationen gehören allen Beteiligten anteilig
- Verwertungsrechte entsprechend dem jeweiligen Beitrag
- Veto-Recht bei Lizenzierung an Dritte außerhalb der Kooperation

5. Vertraulichkeit & Datenschutz

5.1 Vertraulichkeitsvereinbarungen

Grundsatz: Open Innovation bedeutet nicht, dass alle Informationen öffentlich werden müssen

- **Klassifizierung:** Klare Kategorisierung von öffentlichen, internen und vertraulichen Informationen
- **Standard-NDAs:** Vorgefertigte Vertraulichkeitsvereinbarungen (Non-Disclosure Agreements) für typische Kooperationsszenarien
- **Modulare Vereinbarungen:** Anpassbare Vertragsbausteine je nach Projektanforderungen
- **Schutzpflicht:** Alle Partner verpflichten sich zum Schutz vertraulicher Daten
- **Sanktionen:** Definierte Konsequenzen bei Verletzung der Vertraulichkeit

5.2 Informationsklassifizierung

Öffentlich

- CODAG-Grundsätze und Community-Standards
- Allgemeine Projektbeschreibungen und Ergebnisse
- Open Source Code und Dokumentationen

Intern (nur für Projektpartner)

- Detaillierte Projektpläne und Budgets
- Technische Spezifikationen und Architekturen
- Lessons Learned und interne Evaluierungen

Vertraulich (strikte Geheimhaltung)

- Geschäftskritische Strategien und Roadmaps
- Kundendaten und personenbezogene Informationen
- Noch nicht veröffentlichte Innovationen und IP

5.3 Datenschutz-Compliance

- **DSGVO-Konformität:** Alle Datenverarbeitungen entsprechen europäischen Standards
- **Data Governance:** Klare Verantwortlichkeiten für Datensammlung und -verarbeitung
- **Privacy by Design:** Datenschutz wird von Projektbeginn an mitgedacht
- **Auditierbarkeit:** Dokumentierte Datenschutz-Maßnahmen für alle Projekte

5.4 Vertrauliche Zusammenarbeit

Wenn Vertraulichkeit gefordert ist:

- Separate NDAs für spezifische Projektbereiche
- Eingeschränkte Teilnehmerkreise für sensitive Bereiche
- Verschlüsselte Kommunikation und sichere Datenräume
- Regelmäßige Security-Reviews und Compliance-Checks
- Clear Desk Policy und physische Sicherheitsmaßnahmen

6. Operative Umsetzung

6.1 Projektstart

- **Kick-off Workshop** mit allen Beteiligten **und Stakeholdern**
- **Charter Definition** spezifisch für das Projekt **mit klaren Zielen**
- **Responsibility Matrix** (RACI) für alle Aufgaben
- **Budget & Timeline** Agreement
- **KPI Definition:** Wie messen wir Erfolg und ROI?

6.2 Laufende Koordination

- **Weekly Standups** für operative Abstimmung
- **Monthly Reviews** für Fortschritt, Budget **und Zielerreichung**
- **Quarterly Business Reviews** für strategische Anpassungen
- **Stakeholder Updates:** Regelmäßige Kommunikation mit Entscheidern

6.3 Projekt-Abschluss

- **Results Documentation** für Community-Wissen **und Lessons Learned**
- **Post-Mortem** Session für kontinuierliche Verbesserung
- **IP Transfer** entsprechend der Vereinbarungen
- **Follow-up Projects** Definition
- **ROI Assessment:** Dokumentation des Business-Erfolgs

7. Community Standards

7.1 Code of Conduct

- **Professioneller Umgang**: Respektvoller und zielorientierter Umgang
- **Konstruktive Kritik**: Sachbezogenes Feedback für bessere Ergebnisse
- **Diskriminierungsfreiheit**: Fokus auf Leistung und Kompetenz
- **Vertraulichkeit**: Schutz sensibler Geschäftsinformationen

7.2 Quality Standards

- **Dokumentation**: Alle Ergebnisse werden systematisch und nachvollziehbar dokumentiert
- **Security**: Cybersecurity-Standards werden eingehalten **für Geschäftssicherheit**
- **Testing**: Systematische Qualitätssicherung **mit Anwendertests** vor Deployment
- **Usability**: Benutzerfreundliche Gestaltung für effiziente Nutzung

7.3 Knowledge Sharing

- **Strukturierte Dokumentation** in gemeinsamen Repositories
- **Regelmäßige Fachkonferenzen** für Wissensaustausch und Networking
- **Best Practice Sharing** über Projektgrenzen hinweg
- **Expertise-Transfer**: Erfahrene Experten geben Wissen weiter

8. Finanzielle Transparenz

8.1 Budget-Planung

- Gemeinsame Budgeterstellung zu Projektbeginn
- Transparente Kostenkategorien und -verteilung
- Regelmäßige Budget-Reviews und Anpassungen

8.2 Abrechnung & Reporting

- **Monatliche Kostenstelle-Reports** für alle Partner
- **Quartalsweise Gesamtabrechnung** mit detaillierter Aufschlüsselung
- **Jahresabschluss** mit ROI-Analyse für alle Beteiligten

8.3 Audit & Compliance

- **Externe Prüfung** bei Projekten über definierten Schwellenwert
- **Compliance Checks** entsprechend geltender Gesetze
- **Steueroptimierung** durch professionelle Beratung

Diese Charta lebt von der aktiven Mitgestaltung aller Community-Mitglieder und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Unser Fokus bleibt dabei immer auf Innovation mit echter Wirkung – denn Technologie ist nur dann wertvoll, wenn sie Menschen und Organisationen voranbringt.

Version 1.5 | Gültig ab: 17.08.2025 | **Nächste Review:** 17.08.2026

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!“

Die Revolution im Kundenmanagement

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-Entwicklungskennnisse 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:** _____

Best of Breed Ansatz - GLPI, Zabbix und Wazuh

Der "**Best-of-Breed**"-Ansatz (übersetzt etwa: "das Beste seiner Art/Rasse") ist eine Strategie, bei der man sich bewusst **nicht** für eine einzige "Alles-in-einem"-Lösung von einem Hersteller entscheidet. Stattdessen wählt man für jeden spezifischen Anwendungsbereich die jeweils beste verfügbare Software auf dem Markt aus – unabhängig vom Hersteller – und verbindet diese Spezialisten miteinander.

Oder "Do one thing and do it well." (Mache eine Sache und mache sie gut.)

- Jedes Programm sollte eine einzige Aufgabe haben und diese perfekt ausführen. Statt eines riesigen Programms, das alles versucht, aber nichts richtig kann, bevorzugt man viele kleine, hochspezialisierte Werkzeuge.
- **Ihr Beispiel:** Wazuh kümmert sich *nur* um Sicherheit, aber das extrem gut. Zabbix kümmert sich *nur* um Monitoring, ist darin aber ein Meister.

Das genaue Gegenteil ist der "**All-in-One**"- oder "**Best-of-Suite**"-Ansatz, bei dem man versucht, möglichst alle Anforderungen mit den Modulen eines einzigen, großen Herstellers (wie z.B. SAP, Microsoft oder Oracle) abzudecken.

Eine einfache Analogie: Die Hi-Fi-Anlage

- **All-in-One-Ansatz:** Sie kaufen eine Kompaktanlage von Sony. Der Verstärker, CD-Player und die Lautsprecher sind alle von einer Marke und perfekt aufeinander abgestimmt. Es funktioniert einfach, ist bequem, aber vielleicht ist der Klang nicht in jeder Disziplin absolut perfekt.
- **Best-of-Breed-Ansatz:** Sie sind ein Audio-Enthusiast. Sie kaufen den Verstärker von Rotel, weil er den besten Klang hat. Dazu die Lautsprecher von Bowers & Wilkins, weil sie die klarsten Höhen liefern, und einen Plattenspieler von Rega. Jede Komponente ist der Spezialist auf ihrem Gebiet. Sie müssen die Teile selbst mit den richtigen Kabeln verbinden, aber am Ende erhalten Sie die bestmögliche Klangqualität.

Das Beispiel für den perfekten Anwendungsfall

Die Überlegung, **GLPI, Zabbix und Wazuh** zu kombinieren, ist ein klassisches Beispiel für eine sehr erfolgreiche Best-of-Breed-Strategie im IT-Management:

- Sie haben nicht versucht, ein Tool zu finden, das *irgendwie* Inventar, Monitoring und Sicherheit kann.
- Stattdessen haben Sie die besten Open-Source-Spezialisten für jeden Bereich ausgewählt:
 - **GLPI** für Inventar & ITSM
 - **Zabbix** für Performance-Monitoring
 - **Wazuh** für IT-Sicherheit (SIEM/XDR)

Vor- und Nachteile des Best-of-Breed-Ansatzes

Vorteile	Nachteile
<p>☐ Überlegene Funktionalität: Jedes Tool ist ein Experte auf seinem Gebiet und bietet mehr Tiefe und bessere Funktionen als ein Alleskönner-Modul.</p>	<p>☐ Integrationsaufwand: Die verschiedenen Systeme müssen miteinander verbunden werden, damit sie Daten austauschen können. Dies erfordert oft Arbeit mit Schnittstellen (APIs).</p>

<p>☐ Flexibilität & Agilität: Einzelne Komponenten können leicht ausgetauscht werden, wenn eine bessere Lösung auf den Markt kommt, ohne das gesamte System ersetzen zu müssen.</p>	<p>☐ Mehrere Ansprechpartner: Sie müssen sich mit mehreren Anbietern, Communitys oder Dokumentationen auseinandersetzen. Bei Problemen gibt es nicht "den einen" Verantwortlichen.</p>
<p>☐ Kein "Vendor Lock-in": Sie sind nicht von einem einzigen Hersteller und dessen Preispolitik, Produktstrategie oder Support abhängig.</p>	<p>☐ Höhere Komplexität: Die Verwaltung und Wartung mehrerer separater Systeme kann komplexer sein als die Pflege einer einzigen Suite.</p>
<p>☐ Oft kosteneffizienter: Sie zahlen nur für die Funktionen, die Sie wirklich benötigen, und können oft auf leistungsstarke Open-Source-Lösungen zurückgreifen.</p>	<p>☐ Inkonsistente Benutzeroberflächen: Mitarbeiter müssen sich eventuell an verschiedene Bedienkonzepte und Oberflächen gewöhnen.</p>

Fazit: Der Best-of-Breed-Ansatz ist ideal für Unternehmen, die maximale Funktionalität und Flexibilität anstreben und bereit sind, einen gewissen Integrationsaufwand in Kauf zu nehmen. Ihre gewählte Kombination ist ein Paradebeispiel dafür, wie man sich ein extrem leistungsfähiges Gesamtsystem aus den besten Einzelteilen zusammenstellt.

„Vom Datenchaos zum Innovationsmotor – Chancen einer DMS-Einführung“

Ein Dokumentenmanagement-System ist mehr als Technik – es ist ein Befreiungsschlag aus dem täglichen Datenchaos.

Es schafft Klarheit, wo bisher Unsicherheit herrschte, und macht Wissen für alle zugänglich, die es wirklich brauchen.

Dadurch entstehen neue Freiräume für Kreativität, Zusammenarbeit und Innovation.

Gleichzeitig schenkt ein DMS Sicherheit und Vertrauen – zwei Grundlagen für mutige Entscheidungen.

So wird es zum Schlüssel, um Veränderung mit Wirkung in jedem Unternehmen erlebbar zu machen.

„Vom Datenchaos zum Innovationsmotor – Chancen einer DMS-Einführung“

Warum ein DMS nicht nur fürs Rechnungswesen gedacht ist!

„Aus meiner Beratertätigkeit habe ich die Erfahrung gemacht, dass bei der Einführung von DMS häufig zu einseitig auf Rechnungswesen und steuerliche Vorgaben geschaut wird – und damit wertvolle Chancen ungenutzt bleiben. Ein DMS kann weit mehr: Es eröffnet Freiräume für Zusammenarbeit, schafft Transparenz und gibt Innovation neuen Raum. Wer den Blick weitet, erkennt, dass es nicht um Kontrolle allein geht, sondern um Zukunftsfähigkeit und Wachstum. Genau hier liegen die Potenziale, die viele Unternehmen bislang übersehen. In den folgenden Empfehlungen zeige ich, wie ein DMS zur echten strategischen Stärke werden kann.“

1. Grundgedanke

- **Jede Zahlung ist nur das Ende einer Prozesskette.**
- Rechnungen und Buchungen zeigen **nur das Ergebnis**, nicht die Entstehung der Kosten.
- Für **ganzheitliches Kostenmanagement** braucht man die Verbindung zwischen **Prozessen, Dokumenten und Zahlungen**.

2. Der Trugschluss „DMS = Buchhaltungswerkzeug“

- Wer ein DMS nur am Rechnungswesen ausrichtet, digitalisiert **erst am Ende**.
- Kostenursachen, Verträge, Bedarfe und Leistungen bleiben unverbunden.
- Ergebnis: **Keine Transparenz über Entstehung und Steuerung der Kosten** – nur über deren Bezahlung.

3. Prozessketten (Beispiele)

Einkauf ? Zahlung ? Kosten

1. Bedarfsmeldung
2. Angebot / Vertrag
3. Bestellung
4. Lieferung
5. Eingangsrechnung
6. **Zahlung**
7. Kostenstelle / Projektbuchung

☐ **Kostenmanagement erfordert den Blick auf alle Schritte, nicht nur die Zahlung.**

Vertrieb ? Zahlungseingang ? Deckungsbeitrag

1. Anfrage
2. Angebot
3. Auftrag
4. Lieferung/Leistung
5. Rechnung
6. **Zahlungseingang**
7. Gegenüberstellung: Umsatz vs. Projektkosten

☐ **Deckungsbeiträge und Margen** sind nur sichtbar, wenn Vertrieb, Projekte und Rechnungen im DMS zusammenfließen.

Personal ? Gehaltszahlung ? Personalkosten

1. Bewerbung / Vertrag
2. Mitarbeiterakte
3. Zeiterfassung / Leistung
4. Abrechnung
5. **Gehaltszahlung**
6. Personalkosten je Kostenstelle / Projekt

☐ Ohne DMS-Verknüpfung von Personal- und Projektdaten bleibt das Kostenmanagement Stückwerk.

Projekte ? Abschlagszahlung ? Wirtschaftlichkeit

1. Projektstart / Planung
2. Verträge / Pflichtenhefte
3. Leistungsnachweise
4. Abnahmen
5. Rechnungen
6. **Zahlungen**
7. Projektkosten- und Nutzenrechnung

☐ Projekt-Controlling funktioniert nur, wenn alle Dokumente **vor der Zahlung** integriert sind.

4. Ganzheitliches Kostenmanagement

- **Zahlungen sind Endpunkte** – aber nicht der Ursprung von Kosten.
 - Ohne die **Verknüpfung von Dokumenten (Verträge, Bestellungen, Nachweise)** mit den Zahlungen bleibt Kostenmanagement rein reaktiv.
 - Ein DMS ermöglicht:
 - **Transparenz** über Kostenentstehung und -entwicklung.
 - **Frühzeitige Steuerung** statt nur Nachkalkulation.
 - **Nachvollziehbarkeit** für Audits, Compliance und Management.
-

5. Fazit

- ☐ Ein DMS, das nur am Rechnungswesen ausgerichtet ist, **verpasst geschätzte 70 % des Nutzens**.
- ☐ Für **wirkliches Kostenmanagement** muss das DMS die **gesamte Prozess- und Dokumentenkette** abbilden.
- ☐ Ohne diesen ganzheitlichen Blick bleibt das Rechnungswesen **Buchhalter der Vergangenheit**, statt **Steuerungsinstrument der Zukunft**.

Gerd Kopp - gerds-it.de (Stand 2020-09)

„Vom Datenchaos zum Innovationsmotor – Chancen einer DMS-Einführung“

Use Case: Mayan EDMS als Rückgrat für unternehmensweite Prozesse

? Use Case: Mayan EDMS als Rückgrat für unternehmensweite Prozesse

1. Leitidee

„Im Sinne des Best-of-Breed-Ansatzes aus Open Innovation wird Mayan EDMS zum Rückgrat eines durchgängigen Datenflusses – nicht als isoliertes Archiv, sondern als verbindende Prozess- und Dokumentendrehscheibe im gesamten Unternehmen.“

Um diesen strategischen Ansatz greifbar zu machen, zeigt sich die Stärke von Mayan besonders in den Prozessketten – vom Einkauf über Vertrieb und Personal bis hin zu Projekten: Mayan steuert den gesamten Datenfluss, während die Buchhaltung nur noch das finale Ergebnis übernimmt.

2. Prozessketten mit Mayan

A. Einkauf ? Zahlung

1. **Bedarfsmeldung:** Mitarbeiter lädt Anforderung (PDF/DOC) in Mayan.
 - Metadaten: Kostenstelle, Projekt, Bedarf.
2. **Bestellung:** Einkaufsabteilung erzeugt Bestellung und verknüpft sie mit Bedarf.
3. **Lieferscheine:** Lieferscheine werden gescannt/automatisch importiert.
4. **Eingangsbuchung:** Rechnung per E-Mail oder Scan ins System.
 - OCR liest Rechnungsnummer, Betrag, Lieferant.
 - Metadaten in Mayan gespeichert.
5. **Workflow:**
 - Prüfung gegen Bestellung + Lieferschein (3-Wege-Match).
 - Freigabe-Workflow startet (digital signieren).
6. **Übergabe an Buchhaltung:**
 - Metadaten via API/CSV an ERP oder DATEV übergeben.
 - FiBu erstellt Zahlungsvorschlag.

☐ **Mayan liefert Prozess- und Dokumentensicht, FiBu nur die finale Buchung.**

B. Vertrieb ? Zahlungseingang

1. **Angebot:** Vertriebsmitarbeiter erstellt Angebot, legt es in Mayan ab.
 - Verknüpft mit CRM/ERP.
2. **Auftrag:** Auftrag vom Kunden wird hochgeladen, Metadaten: Kunde, Projekt, Auftragswert.
3. **Leistung/Delivery:** Projektberichte, Lieferscheine, Abnahmeprotokolle gespeichert.
4. **Ausgangsbuchung:** Automatisch erzeugt (z. B. aus ERP) und in Mayan archiviert.
5. **Workflow:** Statusüberwachung (offen, bezahlt, überfällig).
6. **Buchhaltung:** Zahlungseingang wird automatisch abgebucht (offene Posten).

☐ **Management sieht in Mayan die Prozesshistorie + Deckungsbeitrag – nicht nur die Zahlung.**

C. Personal ? Gehaltszahlung

1. **Bewerbung:** Bewerbung geht per E-Mail ein → automatisch in Mayan.
2. **Vertragsdokument:** HR erstellt Vertrag, speichert ihn revisionsicher.
3. **Mitarbeiterakte:** Enthält Vertrag, Schulungen, Zeugnisse, Abmahnungen.
4. **Zeiterfassung:** Export/Import aus HR-Tool oder manuell hochgeladen.

5. **Workflow:** Daten (Arbeitszeit, Abwesenheiten) steuern Lohnabrechnung.
6. **Buchhaltung:** Gehaltsabrechnung (DATEV, Lexware) bekommt CSV/JSON aus Mayan.

☐ HR- und Personalkosten werden dokumentengetrieben transparent.

D. Projekte ? Kosten- und Zahlungsströme

1. **Projektstart:** Projektakte in Mayan anlegen (Pflichtenheft, Vertrag).
 2. **Leistungsnachweise:** Mitarbeiterberichte, Abnahmen hochladen.
 3. **Teilrechnungen/Abschläge:** Rechnungen automatisch mit Projektakte verknüpft.
 4. **Workflow:** Prüfung, ob alle Nachweise da sind, bevor Zahlung ausgelöst wird.
 5. **Buchhaltung:** erhält geprüfte Metadaten → reduziert Fehler.
 6. **Management:** Projektakte zeigt **Kostenentwicklung & Wirtschaftlichkeit**.
-

3. Ganzheitliches Kostenmanagement mit Mayan

- **Dokumentenbasiert:** Jeder Kostenfluss wird durch Dokumente gestützt.
 - **Prozessübergreifend:** Einkauf, Vertrieb, HR, Projekte → alles in einer Plattform.
 - **Zahlung als Endpunkt:** Mayan sorgt dafür, dass **jede Zahlung begründet, geprüft und nachvollziehbar** ist.
 - **Integration:** Buchhaltung bekommt **nur die freigegebenen Metadaten**, nicht das Chaos der Dokumente.
-

4. Fazit

- **Buchhaltung ist wichtig, aber nachgelagert.**
- **Mayan EDMS bildet die Wertschöpfungskette ab, nicht nur den Zahlungsvorgang.**
- Ergebnis:
 - Transparenz über Kostenentstehung,
 - Revisionsicherheit,
 - Effizienz durch digitale Workflows,
 - Ganzheitliches Kostenmanagement statt reiner Buchführung.

„IT ist Strategie – und sichert den entscheidenden Vorsprung“

Unternehmen, die IT nur als Kostenblock betrachten, laufen Gefahr, Chancen zu verpassen.

Denn moderne IT ist längst kein Werkzeug im Hintergrund mehr, sondern der zentrale Hebel für Wachstum, Sicherheit und Innovation.

Strategisch eingebunden wird sie zur Basis für smarte Entscheidungen, effiziente Prozesse und neue Geschäftsmodelle.

So entsteht nicht nur Stabilität, sondern auch die Fähigkeit, Veränderungen aktiv zu gestalten.

Kluge Unternehmen nutzen IT als Strategie – und sichern sich damit den entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb.

„IT ist Strategie – und sichert den entscheidenden Vorsprung“

Mit IT voraus – Warum digitale Strategien zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

IT ist heute weit mehr als ein Kostenblock – sie ist Motor für Innovation, Wachstum und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit. Unternehmen, die IT nur als notwendige Infrastruktur verstehen, laufen Gefahr, zentrale Chancen zu verspielen und sich unkalkulierbaren Risiken auszusetzen.

IT als zentraler Treiber für Vertriebs Erfolg und Innovation

Studien belegen: 2025 sehen immer mehr Unternehmen in moderner IT – insbesondere in Künstlicher Intelligenz und Datenanalyse – den entscheidenden Hebel für neue Geschäftsfelder und Umsatzwachstum. Laut Analyse der IT-Beratung Avanade planen 54 Prozent der befragten deutschen Unternehmen, im kommenden Jahr ihre Investitionen in KI massiv zu erhöhen. 91 Prozent befürchten explizit, ohne die Integration innovativer IT Wachstum und Marktanteile zu verlieren. [der-bank-blog+1](#)

Der Wirtschaftswissenschaftler Andrew McAfee bringt es auf den Punkt:

„Diejenigen Unternehmen, die die digitale Transformation erfolgreich umsetzen, werden die Marktführer von morgen sein.“ [digitales-institut](#)

IT ist somit nicht länger Randthema, sondern prägt zunehmend die Wahrnehmung und Erwartungshaltung von Kunden. Wer IT strategisch nutzt, schafft begeisternde Kundenerlebnisse, erschließt digitale Vertriebskanäle und hebt sich deutlich vom Wettbewerb ab.

Verschenkte Chancen durch fehlende IT-Strategie

- Unternehmen, die Digitalisierung und Automation ausbremsen, verzichten auf erhebliche Effizienzgewinne in Vertrieb und Service. [news.it-matchmaker](#)
- Fehlende IT-Innovationen verhindern die Entwicklung neuer digitaler Produkte – und damit die Erschließung ganzer Umsatzpotenziale. [materna](#)
- Viele Talente bevorzugen Arbeitgeber mit moderner, digitalisierter Infrastruktur. Veraltete IT-Landschaften erschweren die Gewinnung qualifizierter Fachkräfte. [digiloht](#)

LinkedIn-Mitgründer Reid Hoffman warnt:

„Wenn deine Geschäftsmodelle von gestern noch funktionieren, dann hast du ein Problem.“ [digitales-institut](#)

Risiken bei der Reduktion von IT auf Kosten

- Cyberkriminalität ist ein zentrales Geschäftsrisiko geworden. Wer IT-Security und moderne Architekturen vernachlässigt, gefährdet die Existenz: Der Ransomware-Angriff auf mehrere Krankenhäuser in Ostwestfalen-Lippe im Dezember 2024 führte zu massiven Ausfällen – nur Notfallmaßnahmen und Cyberversicherungen verhinderten Schlimmeres. [12systems](#)
- Ohne Investitionen in neue Technologien bleiben Unternehmen in veralteten Prozessen stecken, während Wettbewerber digitale Plattformen und intelligente Automation zum Standard machen. [news.it-matchmaker+1](#)
- Notfall-Modernisierungen und Patches im Nachgang kosten meist ein Vielfaches geplanter strategischer IT-Entwicklung.

Auch Steve Jobs erkannte früh die Bedeutung von Innovation:

„Innovation ist das, was den Unterschied zwischen einem Leader und einem Follower ausmacht.“ [digitales-institut](#)

Fazit: IT ist Chefsache – und Vertriebsstrategie

Die Gestaltung von IT-Strategien ist heute ein zentrales Top-Management-Thema. Unternehmen, die IT zur Kernkompetenz machen, sichern sich nicht nur operative Stabilität, sondern vor allem die Fähigkeit, Wandel proaktiv zu gestalten und neue Märkte zu erschließen.

Oder wie ein aktuelles Branchen-Statement resümiert:

„Digitalisierung ist die Zukunft. Unternehmen müssen spätestens jetzt digitalisieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben, Kundenanforderungen zu erfüllen und weiterhin effizient arbeiten zu können.“[digiloth](#)

IT ist somit nicht nur Werkzeug, sondern der Schlüssel zum entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb.

1. <https://www.der-bank-blog.de/fuenf-ki-trends-jahr2025/studien/37718498/>
2. <https://blog.materna.de/it-trends-2025-investitionen-herausforderungen-und-die-rolle-von-kuenstlicher-intelligenz/>
3. <https://digitales-institut.de/die-besten-zitate-zur-digitalisierung/>
4. <https://news.it-matchmaker.com/top-6-strategische-it-prioritaeten-im-jahr-2025/>
5. <https://digiloth.de/zitate-digitalisierung/>
6. <https://12systems.de/news-it-trends-2025-kurzueberblick/>
7. <https://www.it-finanzmagazin.de/so-wandelt-sich-das-banking-im-jahr-2025-stimmen-aus-der-branche-220451/>
8. <https://finanz-szene.de/banking/25-top-consultants-je-2-025-zeichen-die-banken-und-fintech-thesen-fuer-2025/>
9. <https://midrange.de/fehlende-ki-strategie-bremst-produktivitaet-in-deutschen-unternehmen/>
10. <https://www.hco.de/blog/die-10-wichtigsten-it-trends-die-man-kennen-sollte>
11. <https://www.affinis.de/fachartikel/infrastructure/it-trends-2025/>
12. <https://www.wilde-it.com/10-bemerkenswerte-zitate-it-welt/>
13. <https://smk-group.de/insight/it-strategien-2025-leitfaden/>
14. <https://www.sirato-group.com/insights/it-digitalisierung-trends-2025/>
15. <https://felixkranert.com/innovation-zitate/>
16. <https://ap-verlag.de/fuenf-it-trends-2025-viele-pflichten-knappe-ressourcen-mehr-freie-it-welt/92398/>
17. <https://digitaleneuordnung.de/blog/zitate-digitalisierung>
18. <https://www.upit.de/it-industrie-perspektiven-durch-den-neuen-koalitionsvertrag-2025/>
19. <https://www.digitale-agenda.de/zitate-digitalisierung/>
20. <https://it-kenner.heise.de/it-summit-by-heise/it-strategie/cybersecurity-trends-2025-ki-und-quanten-computing-verschaerfen-die-dynamik/>

☐ Aus der Wissenssammlung von gerds-it.de – Veränderung mit Wirkung. Für Menschen. Für Unternehmen. (2025-09)

„IT ist Strategie – und sichert den entscheidenden Vorsprung“

Der IT-August – Verantwortung ohne Macht, Schuld ohne Anerkennung

Hier ist ein ein Negativbeispiel eines IT-Leiters aus der Praxis, die den mangelnden Dienstleistungsfokus und eine problematische Unternehmenskultur klar benennt:

?? Einstieg – Problem

„Ich spreche heute ein Problem an, das weit über die IT hinausgeht und unsere Unternehmenskultur betrifft. Das Kernproblem ist nicht allein das Bild der IT als bloßer Kostentreiber. Viel gravierender ist eine Haltung, in der Dienstleistungsorientierung fehlt und Regeln nicht ernst genommen werden – jeder handelt nach eigenem Gutdünken, am Ende bleibt die IT zum Aufräumen und zum Sündenbock zurück.

Wir sollen lösen, was andere angerichtet haben, für Ordnung sorgen und Verantwortung tragen – ohne Entscheidungshoheit, ohne Wertschätzung.“

????Kultureller Aspekt – ‚Arschloch-Kultur‘

„Wo Fehler zur Schuldfrage werden, entsteht eine 'Arschloch-Kultur':

- Fehler werden nach oben gemeldet, um Schuldige zu ermitteln, statt Lösungen zu finden.
- IT-Warnungen verpuffen – bis etwas passiert, dann sind wir die Verantwortlichen.
- Wir gewährleisten Sicherheit, Stabilität und Verfügbarkeit, dürfen aber Budgets, Tools und externe Partner nicht steuern.

Das ist hochriskant und demotiviert.“ [vdma](#)

??Abteilungen gegen IT – Kommunikationsdefizite

„Abteilungen stimmen sich teils gezielt gegen die interne IT ab, um Kommunikationsdefizite oder eigene Fehler zu verdecken.

Die IT ist der Sündenbock, echte Ursachen bleiben bedeckt – ein Klima des Misstrauens ersetzt Offenheit und Zusammenarbeit.“ [epub.fir+1](#)

????Externe Dienstleister – Verantwortung verschoben

„Regelmäßig versagen externe IT-Dienstleister bei Projekten oder im Support.

Doch statt diese Partner in die Pflicht zu nehmen, trägt die interne IT die Verantwortung, korrigiert Fehler, verliert Zeit und Glaubwürdigkeit.“

?Cyberrisiken – unterschätztes Unternehmensrisiko

„Das Muster ist besonders angesichts zunehmender Cyberangriffe gefährlich:

Wir tragen die Verantwortung, aber bekommen weder Ressourcen noch Entscheidungsmacht.

Das ist ein echtes Risiko – vom finanziellen Schaden über rechtliche Folgen bis zum Reputationsverlust durch Ausfälle und Datenlecks.

IT nur auf Kosten zu reduzieren und gleichzeitig Regeln zu ignorieren – damit laden wir Probleme ein.“

[publica.fraunhofer+1](#)

?Positive Alternative – Partnerschaft und Kompetenz

„Das Gegenteil ist eine Kultur, in der Leistung zählt, Regeln klar sind und echte Partnerschaft gelebt wird.

Die IT ist keine Reparatureinheit – sondern die Basis, auf der alle Abteilungen arbeiten können und die das Unternehmen vor existenziellen Risiken schützt.

Mit klaren Regeln, Entscheidungskompetenz und Wertschätzung entstehen Motivation, Innovationskraft und dauerhafte Sicherheit.“ [vdma+1](#)

? Appell

„Mein Wunsch:

Sehen Sie IT als Partner der Wertschöpfung und Sicherheit, nicht als Kostenstelle!

Fördern wir eine Kultur der Regelklarheit, Transparenz und Zusammenarbeit – statt Schuldzuweisungen und Machtspiele.

Geben wir der IT echte Entscheidungsmacht, und nehmen wir externe Dienstleister in die Pflicht.“

? Abschluss – Brücke zu Unternehmenszielen

„So entsteht ein gesundes Miteinander, motivierte Mitarbeiter, Innovation, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit. Das ist mehr als IT – das ist Unternehmenskultur.“

1. https://epub.fir.de/files/2711/Muessigbrodt_et_al_Fallst_II_Zus_fuehren_2023.pdf
2. <https://tecnovy.com/de/it-fachkraeftemangel>
3. <https://www.valuerise-consulting.de/fallstudien/>
4. <https://www.beck-elibrary.de/27239.pdf>
5. <https://www.vdma.eu/documents/34570/0/Studie%20F%C3%BChrung%20und%20Innovation%20in%20Zeiten%20der%20Digitalisierung.pdf/98566583-30f9-6503-a765-cf0334246ba1?filename=Studie+F%C3%BChrung+und+Innovation+in+Zeiten+der+Digitalisierung.pdf>
6. <https://publica.fraunhofer.de/bitstreams/ba329122-b8c6-48ce-a82b-76a09ff4ac5f/download>
7. <https://www.springerprofessional.de/fallstudien-fuehrungsinteraktion-und-gruppenverhalten/15775644>

? Hintergrund:

Der strategische Stellenwert von IT wird vielfach unterschätzt – und gerade in Unternehmen mit hoher „Arschlochfaktor“-Quote leidet nicht nur die Produktivität, sondern auch die Innovationskraft und Sicherheit. Wer IT lediglich als Kostenstelle oder als Störungsbehebungs-Abteilung betrachtet, übersieht zentrale Risiken und verspielt die Chance, wirklichen Wettbewerbsvorteil und kulturelle Exzellenz zu schaffen. [focus+1](#)

? Toxische Muster und der „Arschlochfaktor“ nach Robert Sutton

Robert I. Sutton zeigt in seinem Buch eindrücklich, wie ein destruktives Arbeitsumfeld – ein hoher „Arschlochfaktor“ – die Zusammenarbeit untergräbt und Teams lähmt. Symptome sind Denunziantentum, Angst vor Fehlern sowie das systematische Abwälzen von Problemen und Verantwortung auf andere, oft die IT. Besonders gefährlich: Die IT muss für Missstände geradestehen, bekommt aber weder Ressourcen noch Entscheidungsbefugnis. Das erzeugt Frustration, bremst Innovation und setzt Unternehmen unkalkulierbaren Cyberrisiken aus. [staffbase+1](#)

Sutton warnt:

„Arschlöcher sind nicht nur eine unerträgliche Belastung für ihre Kollegen, sondern schaden dem Unternehmen schlimmstenfalls existenziell.“ [focus](#)

? Auswirkungen toxischer Kultur auf die IT und das Unternehmen

- Mitarbeitende und Abteilungen handeln ohne klare Dienstleistungsorientierung, Regeln werden ignoriert. [staffbase](#)
- Die IT wird zum Sündenbock, erhält für komplexe Probleme die Schuld – oft ohne Mitspracherecht bei Ressourcen oder externen Dienstleistern. [focus](#)
- Externe Dienstleister versagen regelmäßig, die Fehler landen aber bei der internen IT, was Glaubwürdigkeit und Motivation zusätzlich untergräbt.

- Cybergefahren werden unterschätzt, weil Verantwortung diffus und Handlungsspielraum begrenzt ist – dies kann zu finanziellen, rechtlichen und Imageschäden führen. [staffbase+1](#)

?Positive Alternative: „No Asshole Rule“, Partnerschaft und Wertschätzung

Die „No Asshole Rule“ von Sutton ist eine klare Haltung gegen den Arschlochfaktor und für eine Kultur des Respekts und der Partnerschaft. Unternehmen, die IT als strategischen Partner begreifen und klare Entscheidungskompetenz, wertschätzende Zusammenarbeit sowie konsequente Regelerorientierung etablieren, schaffen ein Umfeld von Motivation, Innovation und Sicherheit. [focus](#)

IT ist kein Reparaturbetrieb, sondern das Rückgrat für smarte Entscheidungen, digitale Wertschöpfung und eine zukunftsfähige Unternehmenskultur - und das gelingt nur, wenn machtbezogene und destruktive Muster durch eine konstruktive, offene Zusammenarbeit ersetzt werden. [staffbase+1](#)

1. https://www.focus.de/finanzen/karriere/management/buchtipps/der-arschloch-faktor-robert-sutton_id_2286674.html
2. <https://staffbase.com/de/blog/unternehmenskultur-beispiele>

☐ Aus der Wissenssammlung von [gerds-it.de](#) – Veränderung mit Wirkung. Für Menschen. Für Unternehmen. (2025-09)