
Fragenkatalog CLOUD-COMPUTING

A. Fragen, die Sie im Unternehmen abklären sollten, bevor Sie ein Gespräch mit einem Anbieter suchen

1. **An welchen Stellen haben Sie einen besonderen Leidensdruck in der Informationsverarbeitung (wo klappt es nicht richtig)?**
2. **Durch welche zusätzlichen Informationen können Sie einen unternehmerischen Mehrwert erzielen (wo empfinden Sie Informationsmängel)?**
3. **Haben Sie bestimmte Ziele/Vorstellungen die Sie durch CLOUD-COMPUTING erreichen wollen (Kostensenkung, Effizienzerhöhung, Reduzierung von Abhängigkeiten)?**
4. **Haben Sie Vorstellungen, welche konkreten Anwendungen Sie durch CLOUD-COMPUTING lösen wollen?**
5. **Haben Sie Vorstellungen davon, welche Budgetmittel**
 - a) **für den Einstieg und**
 - b) **für den laufenden Betrieb des CLOUD-COMPUTING benötigt wird?**

B. Fragen, die Sie beim Gespräch mit einem Anbieter klären sollten

1. **Gibt es einen oder mehrere Anbieter, die die CC-Anwendungen, die Sie brauchen, zur Verfügung stellen?**
2. **Können Sie den angestrebten Mehrwert hierdurch erreichen?**
3. **Sind die Anwendungen mit Ihren Budgetvorstellungen (auch im Dauerbetrieb) vereinbar?**
4. **Wenn es sich um Anwendungen handelt, die**
 - **handels-/steuerrechtlichen Ordnungsmäßigkeitsanforderungen genügen müssen**
 - **aus firmeninternen Gründen stärkeren Sicherheitsanforderungen unterliegen**
 - **bei personenbezogenen Daten dem Datenschutzrecht unterworfen sind****wie garantieren die Anbieter die Ordnungsmäßigkeit (WP-Gutachten, Zertifikate/Gütesiegel o. ä.)?**
5. **Kann der Hersteller/Anbieter Referenzkunden aufweisen?**
6. **Versteht der Anbieter Ihre Branche und Bedürfnisse?**
7. **Kann er Erfolge/Erfahrungen im Nicht-CLOUD-COMPUTING-Bereich Ihrer Branche aufweisen?**
8. **Konnten Sie mit dem Anbieter**
 - **Phasen eines möglichen Einstiegs**
 - **Regelungen eines eventuellen Wiederausstiegs**
 - **Möglichkeiten eines Anbieterwechsels diskutieren?**
9. **Wenn Sie Mittelständler sind: Versteht der Anbieter Ihre großen spezifischen Probleme?**
10. **Ist das Gespräch problemorientiert, d. h. nicht zu technisch oder verkaufsorientiert geführt worden?**

C. Fragen, die Sie nach dem Gespräch mit einem oder mehreren Anbieter beantwortet haben sollten

- 1. Wurde Ihr Informationsbedürfnis erfüllt in Bezug auf**
 - **Leidensdruckbeseitigung**
 - **Unternehmerischen Mehrwert**
 - **Effizienzerhöhung**
 - **Kostensenkung**
 - **Übereinstimmung mit Ihren Budgetvorstellungen**
 - **Wiederausstiegsmöglichkeiten**
 - **Sicherung der Ordnungsmäßigkeitsanforderungen**
- 2. Wie wurde die Sicherung der Ordnungsmäßigkeitsanforderungen belegt?**
- 3. Lassen sich die Anbieter aufgrund der Beantwortung Ihrer Fragen in eine klare Rangordnung bringen (bester/schlechtester)?**

Ergänzen Sie diese Fragen bitte um eigene, die Ihnen wichtig sind!