

ERGEBNISBERICHT IT-GESAMTANALYSE

Beispiel – Fiktiver Handwerksbetrieb

Unternehmen	RohrFrei Haustechnik GmbH (fiktiv)
Standort / Branche	Braunschweig · Sanitär / Heizung / Klima
Mitarbeiter	24 (4 Büro, 20 Monteure)
Analysezeitraum	August 2026 (Beispiel)
Durchgeführt von	Marco Kühnel · EISENSEIL – DER IT BEIRAT
Leistung	Gesamtanalyse zum Festpreis 4.900 € netto

1. Executive Summary

RohrFrei Haustechnik hat eine „historisch gewachsene“ IT, die den Betrieb am Laufen hält – aber teurer und riskanter ist als nötig. Der All-Inclusive-Vertrag mit dem langjährigen Dienstleister ist der größte Kostenblock und gleichzeitig die größte Blackbox. Hardware und Backup-Konzept sind veraltet, Lizenzen werden nicht aktiv gesteuert.

Zentrale Zahlen (Jahresbetrachtung):

Aktuelle IT-Kosten p.a.	Identifiziertes Potenzial	Empfohlener Zielzustand
ca. 48.000 – 52.000 €	24.000 – 32.000 €	ca. 22.000 – 26.000 €
inkl. Dienstleister, Lizenzen, Hardware-Abschreibung, Internet	durch Neuverhandlung, Lizenzbereinigung, moderne Backup-Lösung & gezielte Modernisierung	bei gleichbleibender oder besserer Servicequalität und höherer Sicherheit

Wichtigste Hebel (Priorität 1):

- Dienstleistervertrag neu verhandeln oder wechseln (Einsparung 12–18k €/Jahr möglich)
- Microsoft-365-Lizenzen auf tatsächlichen Bedarf zuschneiden
- Backup-Konzept modernisieren (3-2-1-Regel + regelmäßige Restore-Tests)
- Windows Server 2016 ablösen (End-of-Life-Risiko)

2. Detaillierte Bestandsaufnahme

2.1 Infrastruktur

Der zentrale Server (Windows Server 2016, ca. 8 Jahre) läuft stabil, ist aber seit Jahren ohne Hersteller-Support. Die Arbeitsplätze der Monteure sind bunt gemischt (Windows 10/11), es gibt kein zentrales Endpoint-Management. Netzwerkgeräte sind Standard-Consumer-/SMB-Hardware ohne zentrales Monitoring oder Logging.

- Risiko: Ungepatchte Systeme + fehlende Übersicht = erhöhte Angriffsfläche
- Chance: Hybrid- oder Cloud-First-Ansatz kann Hardware-Kosten und Wartungsaufwand deutlich senken

2.2 Software & Lizenzen

Microsoft 365 Business Basic für alle 24 Nutzer. Realistischer Bedarf: ca. 8–10 Vollnutzer (Büro + dispositiv tätige Monteure) und 12–14 Light-Nutzer. Branchensoftware „Handwerk Manager Pro“ ist im Einsatz und für den Betrieb relevant. Weitere Tools (TeamViewer, Antivirus, Office-Add-ons) laufen dezentral ohne Übersicht.

- Sofort-Hebel: Lizenz-Audit + Rechtebereinigung → 3.000–5.000 €/Jahr

2.3 Dienstleister & Verträge

Der Vertrag mit TechSupport Nord GmbH (seit 2011) kostet 1.850 €/Monat und umfasst „alles“. In der Praxis fehlen jedoch: regelmäßige Statusreports, klare SLA-Zeiten, Inventar-Updates und proaktive Empfehlungen. Viele Leistungen werden nur bei Störung abgerufen. Der Marktpreis für vergleichbare Managed Services bei diesem Betriebsprofil liegt deutlich darunter.

- Empfehlung: Detaillierte Leistungsübersicht anfordern + Marktvergleich + Neuverhandlung oder Ausschreibung

2.4 Backup, Sicherheit & Compliance

Backup läuft auf externe USB-Festplatte (täglich) + Cloud-Upload (wöchentlich). Es gibt keine dokumentierten Restore-Tests und keine nachweisbare Verschlüsselung der Cloud-Daten. MFA ist nur für einen Teil der Konten aktiv. Ein formeller Notfallplan existiert nicht. Für einen Handwerksbetrieb mit Kundendaten und Auftragshistorie ist das ein relevantes DSGVO- und Betriebsrisiko.

- Kritisch: Kein Offline-/Air-Gapped-Backup → Ransomware-Szenario kann den Betrieb lahmlegen
- Empfehlung: 3-2-1-Backup-Strategie + monatliche Restore-Tests + MFA für alle privilegierten Konten

3. Kostenanalyse IST vs. SOLL

Kostenposition	IST p.a.	SOLL p.a.	Differenz
IT-Dienstleister (Managed Services)	22.200 €	9.000 – 12.000 €	–10.000 bis –13.000 €
Microsoft 365 + Zusatzlizenzen	ca. 8.400 €	4.500 – 5.500 €	–2.900 bis –3.900 €
Backup / Storage / Cloud	ca. 2.800 €	1.800 – 2.200 €	–600 bis –1.000 €
Internet / Telefonie	ca. 3.600 €	3.000 – 3.400 €	–200 bis –600 €
Hardware-Abschreibung / Ersatz (durchschn.)	ca. 6.000 €	4.000 – 5.000 €	–1.000 bis –2.000 €
Sonstige (Tools, Support, Spontan)	ca. 4.000 €	2.000 – 2.500 €	–1.500 bis –2.000 €
GESAMT (gerundet)	~ 47.000 – 52.000 €	~ 24.000 – 30.000 €	–18.000 bis –28.000 €

Hinweis: Die SOLL-Zahlen setzen eine erfolgreiche Neuverhandlung bzw. einen Dienstleisterwechsel und die Umsetzung der Quick Wins voraus. Einmalige Migrationskosten sind separat zu betrachten und amortisieren sich in der Regel innerhalb von 6–12 Monaten.

4. Priorisierter Maßnahmenplan

Priorität 1 – Sofort / innerhalb 30–60 Tage

1. Vollständiges Lizenz-Audit Microsoft 365 + Rechtebereinigung
2. MFA für alle Admin- und privilegierten Konten erzwingen
3. Backup-Strategie dokumentieren + ersten Restore-Test durchführen
4. Detaillierte Leistungs- und Kostenübersicht vom aktuellen Dienstleister anfordern

Priorität 2 – 2–4 Monate

1. Marktvergleich / Ausschreibung Managed Services + Neuverhandlung
2. 3-2-1-Backup-Lösung einführen (lokal + Cloud + Offline-Kopie)
3. Windows Server 2016 Migrationskonzept (on-prem modern oder Hybrid/Cloud)
4. Einfaches Endpoint-Management / Inventar-Tool einführen

Priorität 3 – 6–12 Monate (strategisch)

- Prozessoptimierung Auftragsabwicklung (mobile Monteure ↔ Büro)
- Dokumentierter Notfall- und Wiederanlaufplan
- Regelmäßiger IT-Beirat-Review (2–4× pro Jahr) zur Kosten- und Risiko-Kontrolle

5. Fazit & Empfehlung

RohrFrei Haustechnik hat kein „IT-Problem“ im Sinne von ständigen Ausfällen – sondern ein klassisches Transparenz- und Kostenproblem. Die IT funktioniert, kostet aber spürbar mehr als nötig und birgt vermeidbare Risiken (EOL-Server, Backup, fehlende MFA).

Mit den Maßnahmen aus Priorität 1 und 2 lässt sich innerhalb von 6–9 Monaten ein Großteil des identifizierten Potenzials von 24.000–32.000 € pro Jahr realisieren – bei gleichbleibender oder besserer Servicequalität und deutlich höherer Resilienz.

EISENSEIL empfiehlt, die Gesamtanalyse als Grundlage für die nächsten Schritte zu nutzen und bei Bedarf die Verhandlungsunterstützung sowie die Begleitung der Umsetzung als unabhängigen Beirat in Anspruch zu nehmen.

Ihre IT-Kosten sollen auch schmelzen?

Kostenlose Erstanalyse anfragen unter info@eisenseil.de

EISENSEIL – DER IT BEIRAT · Unabhängig · Klar · Ohne Produktverkauf

*Dieses Dokument ist ein fiktives Beispiel zur Veranschaulichung von Aufbau, Tiefe und Ergebnisqualität einer EISENSEIL-Gesamtanalyse.
Alle Unternehmens-, Kosten- und Systemdaten sind erfunden und dienen ausschließlich Demonstrationszwecken auf der Website.*