

KOSTENLOSE IT-ERSTANALYSE

Beispielbericht – Fiktiver Handwerksbetrieb
Unverbindliche Ersteinschätzung der IT-Landschaft

Auftraggeber	RohrFrei Haustechnik GmbH (fiktiv)
Branche / Standort	Sanitär · Heizung · Klima Braunschweig
Mitarbeiter	24 (4 Büro / 20 Monteure)
Analyse-Datum	August 2026 (Beispiel)
Durchgeführt von	Marco Kühnel – EISENSEIL · DER IT BEIRAT
Art der Leistung	Kostenlose, unverbindliche Erstanalyse

1. Ziel & Methodik

Ziel dieser Erstanalyse ist eine schnelle, ehrliche Bestandsaufnahme: Wo steht die IT heute, wo fließt unnötig Geld ab und welche Risiken sind bereits erkennbar – ohne dass der Betrieb dafür auch nur einen Euro ausgibt.

Durchgeführte Schritte (ca. 90–120 Minuten Aufwand):

- Strukturiertes Gespräch mit der Geschäftsführung (IST-Situation, Schmerzpunkte, Ziele)
- Sichtung der wichtigsten IT-Verträge und Rechnungen der letzten 12 Monate
- Grobe Inventarisierung der zentralen Systeme und Lizenzen
- Erste Risikoeinschätzung (Backup, Sicherheit, Abhängigkeit vom Dienstleister)

2. IST-Snapshot – Die aktuelle IT-Landschaft

Infrastruktur & Hardware

- 1× Windows Server 2016 (on-prem, ca. 8 Jahre alt) – primär Datei- und Druckserver + Branchensoftware
- Arbeitsplätze: 6× Desktop (Büro) + 18× Notebooks/Tablets (Monteure, gemischt Windows 10/11)
- Netzwerk: Standard-Router + 2 Access-Points, kein zentrales Monitoring

Software & Lizenzen

- Microsoft 365 Business Basic für alle 24 Nutzer (teilweise ungenutzt)
- Branchensoftware: „Handwerk Manager Pro“ (Lizenz + Support-Vertrag)
- Diverse Einzeltools (TeamViewer, Adobe, Antivirus-Suite) – kein zentrales Lizenzmanagement

Dienstleister & Verträge

- IT-Dienstleister „TechSupport Nord GmbH“ – All-Inclusive-Vertrag seit 2011: 1.850 € / Monat
- Keine klaren SLAs, keine regelmäßigen Reports, wenig Transparenz über tatsächliche Leistungen
- Internet / Telefonie über regionalen Provider – Vertrag läuft noch 14 Monate

Backup & Sicherheit

- Backup: Tägliches Image auf externe USB-Festplatte + wöchentlicher Cloud-Upload (unverschlüsselt geprüft)
- Kein dokumentierter Notfallplan, keine regelmäßigen Restore-Tests
- Antivirus vorhanden, aber keine zentrale Endpoint-Management-Lösung, MFA nur teilweise aktiv

3. Erste Auffälligkeiten & Risiken

Bereits in der Erstanalyse zeigen sich klare Hebel und Risiken:

- Überteuerter All-Inclusive-Vertrag:** 1.850 €/Monat bei einem Betrieb dieser Größe und Komplexität liegt deutlich über dem Markt. Viele Leistungen werden vermutlich nur sporadisch in Anspruch genommen.

2. **Lizenz-Leerlauf:** Mehrere Microsoft-365-Lizenzen und Tools werden von Monteuren kaum oder nie genutzt → unnötige laufende Kosten.
3. **Backup-Risiko:** USB-Backup + Cloud ohne nachweisbare Verschlüsselung und ohne Restore-Tests ist ein klassisches „wir glauben, es funktioniert“-Szenario. Bei Ransomware oder Hardware-Ausfall drohen längere Ausfälle.
4. **Altersbedingte Hardware:** Windows Server 2016 ist End-of-Life. Sicherheitsupdates enden → steigendes Cyber-Risiko und mögliche Compliance-Probleme.
5. **Fehlende Transparenz:** Kein Inventar, keine regelmäßigen Reports vom Dienstleister → die Geschäftsführung steuert im Blindflug.

4. Erste Einschätzung des Einsparpotenzials

Auf Basis der Erstanalyse ergibt sich ein realistisches jährliches Einspar- und Optimierungspotenzial von:

Konservativ
18.000 – 22.000 €
pro Jahr

Realistisch erreichbar
24.000 – 32.000 €
pro Jahr

Haupthebel: Neuverhandlung / Wechsel des IT-Dienstleisters, Lizenzbereinigung, moderne Backup-Lösung, gezielte Server-Modernisierung (ggf. Cloud-Hybrid).

5. Empfehlung & nächste Schritte

Die Erstanalyse zeigt bereits klare Handlungsfelder. Um belastbare Zahlen, priorisierte Maßnahmen und eine konkrete Verhandlungsstrategie zu erhalten, empfehlen wir die **Gesamtanalyse**.

Was die Gesamtanalyse liefert:

- Detaillierte Kosten- und Vertragstransparenz (IST vs. Marktvergleich)
- Vollständiges IT-Inventar + Risikobewertung (Cyber, Ausfall, Compliance)
- Priorisierter Maßnahmenplan mit ROI und Zeitplan
- Konkrete Verhandlungsgrundlage gegenüber dem aktuellen oder neuen Dienstleister
- Schriftlicher Bericht + Präsentation für die Geschäftsführung

Festpreis der Gesamtanalyse: 4.900 € netto

(einmalig, kein Abo, keine versteckten Kosten – Sie wissen vorher genau, was Sie bekommen)

Nächster Schritt

Interessiert an der Gesamtanalyse für Ihren Betrieb?
Schreiben Sie einfach an info@eisenseil.de oder rufen Sie an.

EISENSEIL – DER IT BEIRAT · Unabhängig. Klar. Ohne Verkaufsinteresse.

*Dieses Dokument ist ein fiktives Beispiel zur Veranschaulichung des Vorgehens und der Ergebnisqualität.
Alle Daten und Zahlen sind erfunden und dienen ausschließlich Demonstrationszwecken.*