



1:1 Checkliste zur Optimierung Ihrer IT-Kosten

In 7 Schritten zu Kosteneinsparungen im IT-Bereich

Liebe Leserin, lieber Leser,

steigende Lizenz- und Abo-Preise, neue Kostenblöcke durch Cloud- und KI-Dienste und gleichzeitig knappe Budgets: Eine wirksame Kostenkontrolle ist heute unverzichtbar. Gerade im ITK-Bereich, der häufig komplex und schwer durchschaubar ist, werden ungenutzte Potenziale schnell zur Belastung.

Dieses Whitepaper liefert Ihnen praktische und umsetzbare Ansätze, um IT-Kosten nachhaltig zu senken. Sie erhalten:

- Bewährte Strategien, um Ihre IT-Kosten transparent zu analysieren und gezielt Optimierungspotenziale zu heben.
- Praxistipps zu Lizenz- und KI-Kosten, Wartungs-, Infrastruktur- und Providerverträgen sowie zum Cloud-Kostenmanagement.
- Eine kompakte Checkliste, die Sie Schritt für Schritt von der Bestandsaufnahme bis zur kontinuierlichen Verbesserung führt.

Unser Ziel: Ihnen ein Werkzeug an die Hand zu geben, mit dem Sie nicht nur Einsparungen realisieren, sondern auch langfristig eine effiziente und moderne IT-Landschaft sicherstellen.

Ich wünsche Ihnen spannende Einblicke und viel Erfolg bei der Optimierung Ihrer IT-Kosten.

Mit besten Grüßen

Helmut Browne

Founder, Partner &
Principal Consultant



Tipp 1

Bestandsaufnahme und Analyse durchführen

IT-Kosten geraten häufig aus dem Ruder, weil Unternehmen keinen vollständigen Überblick über ihre Ausgaben haben. Verträge sind verstreut, Kostenblöcke wie Hardware, Software, Telekommunikation, Lizenzen, Cloud- und KI-Dienste bleiben undurchsichtig, und Einsparpotenziale werden übersehen.

Gerade Unternehmen ohne eigene Werkzeuge für Erfassung, Monitoring und Management ihrer IT-Kosten tun sich schwer, diese vollständig abzubilden. Hier hilft eine systematische Bestandsaufnahme: Sammeln Sie alle Daten zu Ihren extern eingekauften IT- und Telekommunikationsleistungen und strukturieren Sie diese nach Kategorien wie Hardware, Software und Lizenzen, Cloud, Wartung, Providerservices und Dienstleistungen. Bewerten Sie dabei auch die Notwendigkeit veralteter Geräte oder überdimensionierter Verträge.

Eine transparente Analyse legt die größten Einsparpotenziale offen und hilft, Maßnahmen gezielt zu priorisieren. Ziel ist ein klarer Überblick über die Kostenstruktur, der ungenutzte Ressourcen sichtbar macht und die Basis für fundierte Entscheidungen schafft.

Da es sich stets um eine Momentaufnahme handelt und sich Preise und Vertragsmodelle heute deutlich schneller ändern als früher, empfehlen wir, die Betrachtung jährlich zu wiederholen – spätestens aber vor jeder größeren Vertragsverlängerung.

Tipp 2

Lizenz- und KI-Kosten optimieren

Viele Unternehmen zahlen für Softwarelizenzen, die nicht genutzt werden oder überdimensioniert sind. Zudem haben viele Hersteller auf reine Abo-Modelle umgestellt und ihre Preise teils deutlich angehoben.

Starten Sie mit einem Lizenz-Audit: Welche Lizenzen werden aktiv genutzt, wo bestehen Überkapazitäten? Kündigen oder skalieren Sie bedarfsgerecht, konsolidieren Sie Pakete und nutzen Sie Verlängerungstermine gezielt für Neuverhandlungen.

Neuer Kostentreiber KI: Viele KI-Assistenten werden heute noch als Abo mit nahezu unbegrenzter Nutzung angeboten. Der Markt bewegt sich jedoch spürbar in Richtung verbrauchsabhängiger Abrechnung nach Tokens bzw. Credits. Wer KI breit für alle Mitarbeitenden ausrollt, riskiert damit schnell stark steigende und schwer planbare Kosten.

Planen Sie deshalb frühzeitig: Vergeben Sie KI-Lizenzen nach Nutzerprofilen statt flächendeckend, steuern Sie den Verbrauch mit Budgets, Limits und Monitoring, setzen Sie je Anwendungsfall das passende – nicht automatisch das teuerste – Modell ein und sichern Sie sich Volumen- und Preiskonditionen, bevor Ihre Verträge auf Verbrauch umgestellt werden.

Tipp 3

Cloud-Kostenmanagement einführen

Cloud-Lösungen bieten Flexibilität, führen jedoch ohne strukturierte Verwaltung oft zu überhöhten Kosten. Häufig zahlen Unternehmen für ungenutzte Ressourcen oder nutzen ein Abrechnungsmodell, das nicht zu ihrem tatsächlichen Verbrauch passt. Nutzungsabhängig abgerechnete KI-Dienste erhöhen die Dynamik zusätzlich.

Analysieren Sie zunächst Ihre genutzten Ressourcen und ordnen Sie die Kosten verursachergerecht Abteilungen oder Projekten zu. Identifizieren Sie überdimensionierte Instanzen oder selten genutzte Dienste und passen Sie diese an oder schalten Sie sie ab.

Wählen Sie anschließend je Workload das passende Abrechnungsmodell: Für schwankende Lasten ist Pay-per-Use sinnvoll, für dauerhaft stabile Lasten sind Reservierungen oder Laufzeit-Commitments meist deutlich günstiger. Budgets und Kostenalarme helfen, Ausreißer frühzeitig zu erkennen.

Das Ziel ist ein Cloud-Kostenmanagement im Sinne von FinOps, das nicht nur Kosten senkt, sondern auch die IT-Agilität und Flexibilität verbessert.

Tipp 4

Betriebskosten und Wartungsverträge überdenken

Wartungsverträge und Support-Services sind oft teurer, als es der tatsächliche Bedarf rechtfertigt. Viele Unternehmen zahlen für überdimensionierte SLAs, für Leistungen, die sie nicht voll ausschöpfen, oder für Dienstleistungen, die sie intern abdecken könnten.

Prüfen Sie Ihre bestehenden Verträge und reduzieren Sie unnötige Leistungsoptionen. Nutzen Sie Benchmarking, um marktübliche Preise zu ermitteln, und verhandeln Sie neue, kosteneffiziente Vertragskonditionen. Für ältere Systeme können alternative Wartungsmodelle, etwa von Drittanbietern, eine kostengünstigere Option sein.

Mit einer gezielten Anpassung Ihrer Wartungsstrategie senken Sie Betriebskosten, ohne die Qualität Ihrer IT-Betreuung zu gefährden.

Tipp 5

Effizienz bei Provider-Leistungen und Telefonie-Infrastruktur steigern

Ein unkoordiniertes Management von Providern und gewachsenen Infrastrukturen führt häufig zu hohen Kosten. Veraltete Technologien, lang laufende Verträge und fehlendes Marktwissen verhindern, dass Unternehmen ihr Potenzial optimal nutzen.

Überprüfen Sie alle Provider-Leistungen sowie die Nutzungsprofile Ihrer Telefonie-, Mobilfunk-, Daten- und Infrastrukturservices. Konsolidieren Sie Anbieter, bündeln Sie Verträge und ersetzen Sie überholte Technologien durch moderne Lösungen – etwa Cloud-Telefonie bzw. Telefonie über Microsoft Teams oder SD-WAN statt klassischer Standortvernetzung. Passende Tarifkonzepte sorgen für mehr Flexibilität, vereinfachen die tägliche Administration und erhöhen die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden.

Wichtig: Fördern Sie aktiv den Wettbewerb unter Ihren Anbietern! Unsere langjährige Erfahrung zeigt, dass nachhaltige Verbesserungen nur mit einer gezielten Verhandlungsstrategie erreicht werden. Externe Fachleute mit aktuellen Marktkennntnissen helfen dabei, die besten Konditionen zu sichern.

Das Ziel: Optimierungspotenziale in Ihren Bestandsverträgen umsetzen oder optimale Neuverträge mit Ihren Vertragspartnern abschließen.



Tipp 6

Kostenkontrolle und Monitoring implementieren

Ohne kontinuierliches Monitoring bleiben Einsparpotenziale ungenutzt, und unnötige Kosten schleichen sich unbemerkt ein. Insbesondere in dynamischen Umgebungen mit Cloud-, SaaS- und KI-Diensten wird die Kostenkontrolle schnell komplex.

Setzen Sie ein strukturiertes Kostencontrolling auf, das regelmäßig alle IT-Ausgaben überprüft. Etablieren Sie KPIs wie die IT-Kosten pro Arbeitsplatz, die Lizenzauslastung oder die Auslastung Ihrer Server- und Cloud-Ressourcen, um den Erfolg Ihrer Maßnahmen messbar zu machen. Ein klar definiertes IT-Budget und dessen regelmäßige Evaluierung helfen, langfristige Kostenziele zu erreichen.

Das Ergebnis ist eine transparente Kostenstruktur, die sowohl Einsparpotenziale aufzeigt als auch die Budgeteinhaltung sicherstellt.

Tipp 7

Kontinuierliche Verbesserung sicherstellen

Ein einmaliges Einsparprojekt reicht nicht aus: Neue Anforderungen, neue Technologien und Preisanpassungen der Anbieter erfordern eine kontinuierliche Anpassung.

Unsere Haltung zu KI: Wir empfehlen Unternehmen ausdrücklich, KI-Tools am Arbeitsplatz bereitzustellen – nicht zwingend für alle, aber zumindest für Mitarbeitende in kreativen und wissensintensiven Bereichen, in denen KI echten Mehrwert bringt. Die Erfahrung zeigt: Wo Unternehmen KI gezielt zur Verfügung stellen, steigt die Effizienz spürbar.

Denn genutzt wird KI ohnehin. Stellt das Unternehmen nichts bereit, greifen Mitarbeitende zu kostenlosen Tools – aus Sicht von Datenschutz und Informationssicherheit ein klares No-Go. Stellen Sie daher rechtzeitig verbindliche Richtlinien für die KI-Nutzung auf: Welche Tools sind freigegeben, welche Daten dürfen verarbeitet werden – und was ist tabu?

Prüfen Sie zudem regelmäßig Ihre IT-Strategie und ziehen Sie bei Bedarf externe Fachleute hinzu – so senken Sie IT-Kosten nachhaltig und sichern sich langfristige Wettbewerbsvorteile.

Checkliste

Nutzen Sie diese kompakte Checkliste, um Einsparpotenziale in Ihrer IT zu identifizieren und gezielt Maßnahmen umzusetzen. Von der Analyse bis zur kontinuierlichen Optimierung zeigt sie Ihnen die wichtigsten Schritte, um Kosten zu senken und Ihre IT effizienter zu gestalten.

1. Bestandsaufnahme und Analyse

- Erfassen Sie alle extern eingekauften IT-Kosten (Hardware, Software, Lizenzen, Cloud, KI-Dienste, Providerservices, Wartung).
- Wiederholen Sie die Analyse jährlich bzw. vor Vertragsverlängerungen.
- Ziel: Identifizieren Sie die größten Kostentreiber.

2. Lizenz- und KI-Kosten optimieren

- Führen Sie ein Lizenz-Audit durch und reduzieren Sie Überkapazitäten.
- Steuern Sie KI-Nutzung über Nutzerprofile, Budgets und Verbrauchslimits.
- Ziel: Keine ungenutzten Lizenzen und keine unkontrollierten KI-Kosten.

3. Cloud-Kostenmanagement einführen

- Analysieren Sie die Nutzung von Cloud-Ressourcen und reduzieren Sie Überprovisionierung.
- Wählen Sie je Workload das passende Modell (Pay-per-Use oder Reservierung).
- Ziel: Optimieren Sie Kosten und erhöhen Sie die Flexibilität.

4. Wartungs- und Betriebskosten reduzieren

- Prüfen Sie SLAs und Wartungsverträge auf Ihre Anforderungen und aktuelle Marktstandards.
- Nutzen Sie Benchmarking, um marktübliche Konditionen zu sichern.
- Ziel: Senken Sie Betriebskosten ohne Qualitätsverlust.

5. Provider-Leistungen und Infrastruktur optimieren

- Konsolidieren Sie Verträge und Anbieter für bessere Konditionen.
- Verhandeln Sie neu und setzen Sie auf moderne Technologien (z. B. Cloud-Telefonie, SD-WAN).
- Ziel: Steigern Sie Effizienz, Kosteneffektivität und Flexibilität.

6. Kostenkontrolle und Monitoring etablieren

- Führen Sie ein IT-Kostencontrolling mit KPIs ein (z. B. Kosten pro Arbeitsplatz).
- Erstellen Sie ein Budget mit regelmäßigen Überprüfungen.
- Ziel: Halten Sie Ihre IT-Ausgaben transparent und kontrolliert.

7. Kontinuierliche Verbesserung sicherstellen

- Stellen Sie KI-Tools gezielt bereit und legen Sie KI-Richtlinien fest (Gos und No-Gos).
- Ziehen Sie externe Fachleute hinzu, um weitere Optimierungspotenziale zu nutzen.
- Ziel: Bleiben Sie flexibel und zukunftssicher.

Fallstudie aus der Praxis 1

Kostenoptimierung bei der Volkshilfe Steiermark

Gesundheitswesen

Volkshilfe Steiermark

Ausgangssituation:

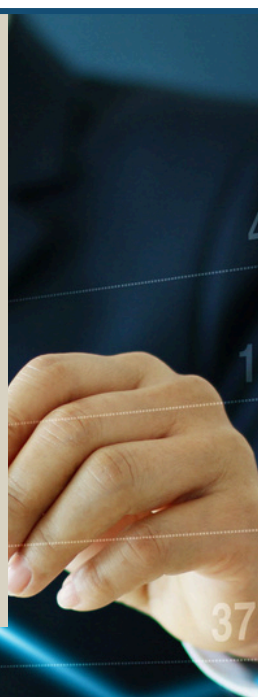
Die Volkshilfe Steiermark betreibt eine umfangreiche IT-Infrastruktur, die von einem Fullserviceprovider gemanagt wird und erhebliche monatliche Kosten verursacht. Mit zahlreichen Niederlassungen in unterschiedlichsten Regionen und heterogenen technischen Anforderungen stellte sich die Frage, ob unter Beibehaltung der Servicequalität Einsparpotenziale realisiert werden könnten. Ziel war es außerdem, die Infrastruktur durch neue Technologien wie SD-WAN und WLAN-Updates zukunftsfähig zu machen und gleichzeitig die Kosten nachhaltig zu senken.

Vorgehensweise:

Heitzig ITK Consulting führte zunächst eine detaillierte Analyse der bestehenden IT-Infrastruktur und Kostenstruktur durch, einschließlich einer Bewertung des bereits vorliegenden neuen Providerkonzepts. Daraufhin wurden gemeinsam mit dem Kunden kritische und weniger kritische Anforderungen neu definiert. In einem nächsten Schritt übernahm Heitzig die Verhandlungen mit dem Provider und schuf durch Benchmarking und Wettbewerb eine solide Grundlage für Optimierungen. Dabei wurde besonders auf die Vereinbarung von effizienten und kostengünstigen Lösungen geachtet, die den technischen Anforderungen des Kunden gerecht werden.

Ergebnis:

- **Optimierung der Verträge:** Konsolidierung und wirtschaftliche Verbesserung des vereinbarten Leistungsumfangs.
- **Technologische Modernisierung:** Einführung von SD-WAN und einem umfassenden WLAN-Refresh zur Steigerung der Effizienz.
- **Nachhaltige Einsparungen:** Deutliche Reduktion der monatlichen Kosten bei gleichzeitiger Erweiterung der Leistung.
- **Bessere Kontrolle:** Schaffung einer klaren und transparenten Kostenstruktur durch Benchmarking und klare Zieldefinitionen.



Fallstudie aus der Praxis 2

Optimierung der Telefonie-Landschaft bei RheinEnergie AG

Energieversorger

RheinEnergie AG

Ausgangssituation:

Die RheinEnergie AG, ein führender Energieversorger, verfügt über eine komplexe Telefonie-Umgebung. Diese umfasst die Office-Telefonie am Hauptsitz und an verschiedenen Außenstandorten, die Händlertelefonie der Trading-Gesellschaft sowie die Leitstelle des Querverbands. Die Infrastruktur deckt diverse Spezialanforderungen wie Sprachsynthese, Sprachaufzeichnung und Anruflenkung ab und wurde als Managed Service betrieben. Mit Blick auf zukünftige Herausforderungen und die Fortführung der Geschäftsprozesse war eine Neuausschreibung der bestehenden Leistungen unumgänglich.

Vorgehensweise:

Heitzig ITK Consulting begleitet die RheinEnergie AG in einem umfassenden Projekt zur Neugestaltung ihrer Telefonie-Infrastruktur. In einer initialen Vorprojektphase wurden die Anforderungen der Stakeholder präzise erfasst und validiert. Eine anschließende Markterkundung zur Identifikation passender Lösungen mündete in eine detaillierte Ausschreibung. Die Erstellung eines ganzheitlichen Telefonie-Konzepts sowie die Begleitung der Transition in die neue Umgebung sichern eine reibungslose Umsetzung – und zukunftsweisende Ansätze für die langfristige Nutzung der Systeme.

Ergebnis:

- **Effiziente Vorbereitung:** Abschluss der Vorprojektphase und der Ausschreibungsdurchführung zur Sicherstellung eines passgenauen Telefonie-Konzepts.
- **Aktive Implementierung:** Begleitung der Transition und laufende Unterstützung bei der Umsetzung der neuen Telefonie-Infrastruktur.

Die Transition in die neue Telefonie-Infrastruktur wird von Heitzig ITK Consulting eng begleitet – so werden auch zukünftige Anforderungen frühzeitig berücksichtigt.

Wer sind wir und wofür stehen wir?

Seit 1996 – und damit seit 30 Jahren – beraten unsere Expertinnen und Experten Unternehmen in der D-A-CH-Region zu ITK-Themen. Unser Schwerpunkt: die Optimierung aller extern eingekauften ITK-Kosten – von Telekommunikation und Infrastruktur über Lizenzen und Cloud bis zu Wartungs- und Serviceverträgen.

Wir verfügen über exzellentes Know-how in allen nötigen Bereichen, von der technischen Planung bis zum vertriebsorientierten Insiderwissen über die Lieferanten.

Wir agieren unabhängig von Anbietern, um das für Sie passendste und fairste Angebot zu ermöglichen. Kostensenkung ist wichtig, aber nicht unser einziges Ziel: Die Gesamtlösung muss überzeugen.

Unsere Stärke ist die Kombination aus technischer und wirtschaftlicher Expertise, die wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden im Mittelstand wie im Großunternehmen abstimmen. Ob Beschaffungs- oder Optimierungsprojekt: Mit uns an Ihrer Seite treffen Sie die richtige Wahl.

Wir definieren uns über den Erfolg und haben seit unserer Gründung mehr als 2.000 Projekte zur vollsten Zufriedenheit unserer Auftraggeber abgeschlossen.



So läuft die Kostenoptimierung mit uns ab

Schritt 1:

Analyse

Um Ihnen optimal weiterhelfen zu können, machen wir uns zunächst ein umfassendes Bild Ihrer aktuellen Situation:

- Erhalten Sie einen kompletten Überblick über Ihre bisherigen Verträge, Kosten und den Stand Ihrer technischen Ausstattung, um zu wissen, was überhaupt möglich ist.
- Steigern Sie Ihre Umsatzrentabilität und profitieren Sie unmittelbar von unserem Know-how.
- Profitieren Sie von unserer klaren Problembenennung und den aufgezeigten Handlungsalternativen zusammen mit einer realistischen Potenzialanalyse.

Schritt 2:

Strategie

Anhand der Ergebnisse der Analyse arbeiten wir ein auf Ihre individuelle Situation zugeschnittenes Konzept aus:

- Wir sehen uns an, welches Technologie- und/oder Optimierungskonzept am besten zu Ihren Rahmenbedingungen und Anforderungen passt.
- Wann sollten Sie Ihre Bieterverhandlungen starten? Wie viel Vorlaufzeit für ein neues Projekt ist optimal? Wie erzeugen Sie bei Ihren bestehenden Lieferanten mehr Verhandlungsdruck?
- Erhalten Sie alle wichtigen Daten zu Sicherheit und Wirtschaftlichkeit der möglichen Optionen.

Schritt 3:

Umsetzung

Das mit Ihnen vereinbarte Lösungsmodell wird von uns gemäß der besprochenen Vorgehensweise planungs- und beschaffungstechnisch verwirklicht:



Wir übernehmen die Marktabfrage oder Ausschreibung und sorgen für die neutrale, passende Lieferantenauswahl.



Wir übernehmen alle direkten Klärungsgespräche und Verhandlungen mit den Lieferanten.

Schritt 4:

Betreuung

Auch danach bleiben wir gerne an Ihrer Seite und unterstützen Sie bei der stetigen Überwachung der Wirksamkeit oder der Suche nach weiteren Verbesserungspotenzialen:



Wir beobachten die Auswirkungen der Veränderung und machen bei Bedarf Vorschläge zur weiteren Optimierung.



Erfahren Sie alles über eine mögliche Ausweitung der technischen Erneuerung auf andere Bereiche.



Erhalten Sie das sichere Gefühl, rundum gut betreut zu werden und sowohl wirtschaftlich als auch technisch optimal aufgestellt zu sein.

Liebe Leserin, lieber Leser,

in diesem Whitepaper haben Sie die wesentlichen Stellschrauben kennengelernt, mit denen sich IT-Kosten nachhaltig senken lassen – von der Bestandsaufnahme über Lizenz- und KI-Kosten, Cloud und Wartungsverträge bis zu Provider- und Telefonieleistungen.

In der Praxis scheitert die Umsetzung selten am Wissen, sondern an der Zeit: Verträge müssen geprüft, Marktangebote bewertet und Verhandlungen professionell geführt werden – neben dem Tagesgeschäft und laufenden Digitalisierungs- und KI-Projekten.

Genau hier setzen wir an. Mit Heitzig ITK Consulting an Ihrer Seite reduzieren Sie den internen Aufwand auf ein Minimum und profitieren von 30 Jahren Markt- und Verhandlungserfahrung – ohne dass Qualität oder Leistung darunter leiden.

In einem **kostenlosen und unverbindlichen Potenzial-Check** klären wir Ihre IST-Situation (Kosten, Leistungen, Verträge), ermitteln Ihre Einsparpotenziale im Marktvergleich und geben Ihnen priorisierte Handlungsempfehlungen. In mehr als der Hälfte unserer Optimierungsprojekte senken wir die Kosten um bis zu 30 % – ohne Performanceeinbußen und oft ganz ohne Lieferantenwechsel.

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen!

Beste Grüße

Helmut Browne

Founder, Partner & Principal Consultant

Jetzt kostenlosen Potenzial-Check sichern

Potenzial-Check anfordern >

Termin mit Helmut Browne buchen >

Telefon +43 5757 6010

E-Mail office@heitzigconsult.net

Web www.heitzigconsult.net



Check anfordern



Termin buchen

heitzig
ITK Consulting