

# VERTRAGS- VERLÄNGERUNG

Vermeiden Sie diese 5 kostspieligen Fehler

**COSTS DOWN.  
COMPLIANCE UP.**

## VERMEIDEN SIE DIESE 5 KOSTSPIELIGEN FEHLER BEI DER VERTRÄGEVERLÄNGERUNG

### Steht Ihr Vertrag zur Verlängerung an?

Unsere Lizenz-Experten haben ihre besten Taktiken zusammengestellt, damit Sie bei der Vertragsverlängerung diese 5 kostspieligen Fehler vermeiden. So haben Sie die besten Chancen auf einen optimalen Deal.

# 01

## MANGELNDE VORBEREITUNG

Unternehmen bereiten anstehende Verlängerungen nicht ausreichend vor und erzielen deshalb unbefriedigende Ergebnisse.

# 02

## VERNACHLÄSSIGUNG DER ZUKUNFTSPÄNE

Zum Zeitpunkt der Verlängerung liegt keine klare IT-Roadmap vor, welche den heutigen und zukünftigen Bedarf ableitet.

# 03

## UNZUREICHENDE DATEN

Unternehmen gehen mit unzureichenden Daten in Verhandlungen. Software-Hersteller nutzen diese Info-Asymmetrie gnadenlos aus.

# 04

## AUSSCHLIEßEN VON STAKEHOLDERN

Nicht alle notwendigen Stakeholder werden integriert. Somit wird die eigene Verhandlungsposition geschwächt.

# 05

## FEHLENDE BENCHMARKS

Verhandlungen werden ohne Vergleichdaten geführt. Unternehmen kennen somit den eigenen Wert für Software-Hersteller nicht.

## 1. EINE MANGELHAFTER VORBEREITUNG

### **Unternehmen bereiten anstehende Verlängerungen nicht ausreichend vor und erzielen deshalb unbefriedigende Ergebnisse.**

Ohne ausreichend vorbereitete Verhandlungsstrategien und Investment-Szenarien sind Sie in Vertragsverlängerungen mit Software-Herstellern und deren Vertriebspartnern im Nachteil. Diese kennen in der Regel Ihre aktuelle Situation sehr genau – sowohl Ihre Lizenzpositionen als auch Ihre Business-Prozesse.

Aus dieser starken Position heraus versuchen Hersteller und Partner Bedingungen zu diktieren und somit die Verhandlungen zu dominieren.



#### **Blackbelt XP Ratschlag**

Ausreichende Vorbereitung bedarf Zeit. Starten Sie daher mindestens 6 Monate vor Vertragsverlängerungen mit einer aussagekräftigen Aufnahme und Analyse Ihrer Daten. Bewerten Sie die Produkte die Sie aktuell nutzen und vergleichen Sie diese mit Ihren mittel- und langfristigen Unternehmensplänen. Identifizieren Sie welche Anpassungen oder Änderungen vorgenommen werden müssten, um diese Pläne zu erreichen. Hieraus leiten Sie dann Ihre Verhandlungsziele und Strategien ab.

## 2. VERNACHLÄSSIGUNG DER ZUKUNFTSPLÄNE

**Zum Zeitpunkt der Verlängerung liegt keine klare IT-Roadmap vor, welche den heutigen und zukünftigen Bedarf ableitet.**

Ein Vertragsverlängerung auf dem Status-Quo zu planen, birgt große Risiken. Sie könnten in Produkte investieren, welche Ihre zukünftige Digitalisierungsstrategie nicht ausreichend unterstützen werden. Software-Hersteller und deren Vertriebspartner interessieren sich primär für den Verkauf aktueller Produkte die Ihrem Status-Quo Rechnung tragen.

Hersteller und Partner pushen häufig neue und vermeidliche innovative Produkte mit hohen Rabatten. Nicht selten werden diese jedoch wieder schnell aus dem Markt genommen, da diese Produkte beim Hersteller keine Fokus-Produkte mehr sind.



### **Blackbelt XP Ratschlag**

Stellen Sie sicher, dass Ihr neuer Vertrag Ihrer 3-5 Jahresvision Rechnung trägt. Planen Sie mit Unternehmenswachstum? Oder mit Konsolidierung? Stehen Unternehmenskäufe oder Verschmelzungen an? Sehen Sie sich den Einfluss neuer Produkte auf Ihre Digitalisierungsziele an und bewerten Sie, ob sich die Investition lohnt. Nicht jedes neue Produkt zahlt auf Ihre Vision ein – auch unabhängig der Höhe des Rabatts. Nicht zu kaufen ist immer günstiger als kaufen mit hohen Rabatten.



### 3. UNZUREICHENDE DATEN

#### **Unternehmen gehen mit unzureichenden Daten in Verhandlungen. Software-Hersteller nutzen diese Info-Asymmetrie gnadenlos aus.**

Ihr Software-Hersteller oder Lizenzpartner kennt jedes Detail Ihres Vertrags. Um eigene Umsatzziele zu erreichen wird Ihr Software-Hersteller oder Lizenzpartner die Vertragsverhandlung mit Ihnen akribisch vorbereiten. Häufig wissen oder planen sie mit der Unwissenheit der eigenen Kunden und nutzen diese Asymmetrie zum eigenen Vorteil aus.

Neben den Vertragsdetails haben Hersteller und Lizenzpartner häufig einen recht guten Überblick über die sich im Einsatz befindliche Technologie sowie die zugewiesenen Lizenzen. Diese Datenlage ermöglicht es Herstellern und Partnern eine klare Produkt- und Vertriebsstrategie für ihre Kunden aufzustellen sowie Schwachstellen zu identifizieren.



#### **Blackbelt XP Ratschlag**

Unabhängig einer bevorstehenden Vertragsverhandlung sollte Sie in regelmäßigen Abständen Ihre Lizenzpositionen erheben, analysieren und optimieren. Diese Daten sollten einfach zu erheben und schnell abrufbar sein. Je bessere Sie Ihre eigene Position verstehen, umso erfolgreicher werden Ihre Verhandlungen. Mit einer aussagekräftigen Datenlagen verhindern Sie eine Informations-Asymmetrie und erzielen eine gleiche Ausgangslage für die Verhandlungen. Eine eigene Aufnahme und Bewertung kann in vielen Fällen umfangreichere Daten beinhalten und Ihnen so einen Vorteil verschaffen. Wenn diese Daten richtig interpretiert werden und gewinnende Strategien abgeleitet werden.

## 4. AUSSCHLIEßEN VON STAKEHOLDERN

**Nicht alle notwendigen Stakeholder werden integriert. Somit wird die eigene Verhandlungsposition geschwächt.**

In der Verhandlungsplanung sowie in der Durchführung der Verhandlungen kommt es häufig dazu, dass relevante Stakeholder nicht integriert werden. Die Wünsche, Belange und Pläne der jeweiligen Abteilungen werden somit nicht ausreichend in das Gesamtbild eingebettet. Das Ergebnis ist ein fragmentierter Versuch, den bestmöglichen Vertrag abzuschließen.

Eine interne Kannibalisierung kann das Resultat einer unzureichenden Einbindung von Stakeholdern sein. Statt gegen eine geschlossene Front, verhandeln Hersteller und Lizenzpartner gegen einzelne Abteilungen die unterschiedlichen Interessen verfolgen. Diesen Missstand nutzen Hersteller und Partner zum eigenen Vorteil.



### **Blackbelt XP Ratschlag**

Bei der Entwicklung Ihrer Verhandlungsstrategie müssen Sie sicherstellen, dass alle internen Stakeholder und deren Interessen vereint werden. Beraten Sie sich mit Stakeholdern aus IT, Einkauf, Finanzen und Recht / Vertragsmanagement um deren Ziele, Prioritäten, Wünsche und Bedenken zu verstehen, und wie diese Ihre Digitalisierungsstrategie, und somit auch Ihre Software-Anforderungen, beeinflussen.

Die Zusammenführung der unterschiedlichen Stakeholder ist ein elementarer Baustein für einen Software-Vertrag, der in unterschiedlichen Unternehmensbereichen Anklang findet.

## 5. FEHLENDE BENCHMARKS

**Verhandlungen werden ohne Vergleichsdaten geführt. Unternehmen kennen somit den eigenen Wert für Software-Hersteller nicht.**

Welchen Wert hat das eigene Unternehmen für einen Software-Hersteller oder Lizenzpartner? Diese Fragestellung können Unternehmen häufig nicht beantworten. Der Grund hierfür sind fehlende oder mangelhafte Vergleichsdaten in Bezug auf Preise, Rabatte, Chancen und Möglichkeiten. Kunden großer Software-Hersteller bewegen sich somit in einem unvollkommenen Markt.

Diesen Mangel an Transparenz nutzen Software-Hersteller in Vertragsverhandlungen zum eigenen Vorteil. Ohne das Wissen der vergleichbaren Möglichkeiten geraten Unternehmen schnell ins Hintertreffen.

### Blackbelt XP Ratschlag

Bevor Sie Ihren Vertrag verlängern sollten Sie eine Analyse Ihrer Peer-Group anstreben. Hierzu können Sie mit vergleichbaren Unternehmen sprechen, um herauszufinden, welche Deals hier abgeschlossen wurden. Ebenso sollten Sie unabhängige Lizenzierungsspezialisten aufsuchen, die Ihnen einen (globalen) Benchmark liefern.

Aus diesen Informationen werden unterschiedliche Alternativen erstellt. Diese basieren auf den erhobenen eigenen Daten sowie den globalen Benchmarks und weisen verhandelbare und unverhandelbare Bedingungen auf.

## KEY-FACTS

- **Maximieren Sie Ihren Rol**
- **Greifen Sie auf Benchmarks zu**
- **Gewinnen Sie an Transparenz**
- **Verringern Sie Lizenz-Komplexität**
- **Optimieren Sie Vertragskonditionen**
- **Reduzieren Sie Unternehmensrisiken**
- **Erzielen Sie hohe Einsparungen**
- **Treiben Sie Innovationen voran**
- **Optimieren Sie Ihre Software-Assets**
- **Werden Sie zum BLACKBELT**



## FÜHREN SIE BEI EINER VERTRAGSVERLÄNGERUNG REGIE

Wenn Sie auf Ihre Vertragsverhandlungen gut vorbereitet sind, können Sie sich gleichberechtigt in den Prozess einbringen und jedes Angebot, das Sie erhalten, genau bewerten. Sie können sich darauf verlassen, dass Sie über die notwendige Software verfügen, um Ihre künftigen Innovationen optimal einzusetzen, aber nicht in Produkte investieren, die sich als überflüssig erweisen.

Wenn Sie Fragen über den Prozess der Vertragsverlängerung haben, steht Ihnen unser Team unabhängiger Experten täglich zur Verfügung. Unser Programm zur Optimierung der Lizenzierung hat Hunderten von Großunternehmen und Regierungsorganisationen in ganz Europa geholfen, leidige Unklarheiten aus der Welt zu schaffen und sich optimale Konditionen bei den größten Softwareanbietern zu sichern.

## DIESE UNTERNEHMEN UND ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBER VERLASSEN SICH AUF UNS



**„Blackbelt XP bot ein besseres  
Verständnis, eine unabhängige  
strategische Empfehlungen und  
operative Unterstützung was zu  
erheblichen Einsparungen  
führten.“**

Luc De Maré, Group IT Director, BMT



## ÜBER UNS

Wir sind Experten und Visionäre, wenn es darum geht Lizenzen zu optimieren. Softwarevorschriften entwickeln sich kontinuierlich weiter. Wir unterstützen Sie dabei, den Überblick zu behalten und helfen Ihnen, sich zurecht zu finden. Denn unser kollektives Lizenzierungswissen, unsere proprietären Technologien und unser Verhandlungsgeschick sind in der Branche unübertroffen.

Wir sind völlig unabhängig. Unser einziges Ziel ist es, den für Sie besten Vertrag in trockene Tücher zu bringen und Ihnen so zu ermöglichen, Einsparungen zu erzielen. Was Sie erwarten können? Costs down. Compliance up. Innovation ready.

Mit unserem persönlichen und leistungsstarken Ansatz, unseren intelligenten Tools und jahrzehntelanger Erfahrung erzielen wir für Sie beträchtliche Einsparungen. Gleichzeitig unterstützen wir Sie, die Einhaltung aller Auflagen zu gewährleisten und Wachstum und Innovation in Ihrem Unternehmen voranzubringen – alles nach dem Blackbelt-Standard.

## WIR OPTIMIEREN DIE GRÖßTEN SOFTWARE-ANBIETER



## GET IN TOUCH WITH US!

### Kontakt

Mollenbach Str. 25 71229 Leonberg  
info.de@blackbeltxp.com blackbeltxp.com  
+49 (0)715 261 320 52

### Connect with us

