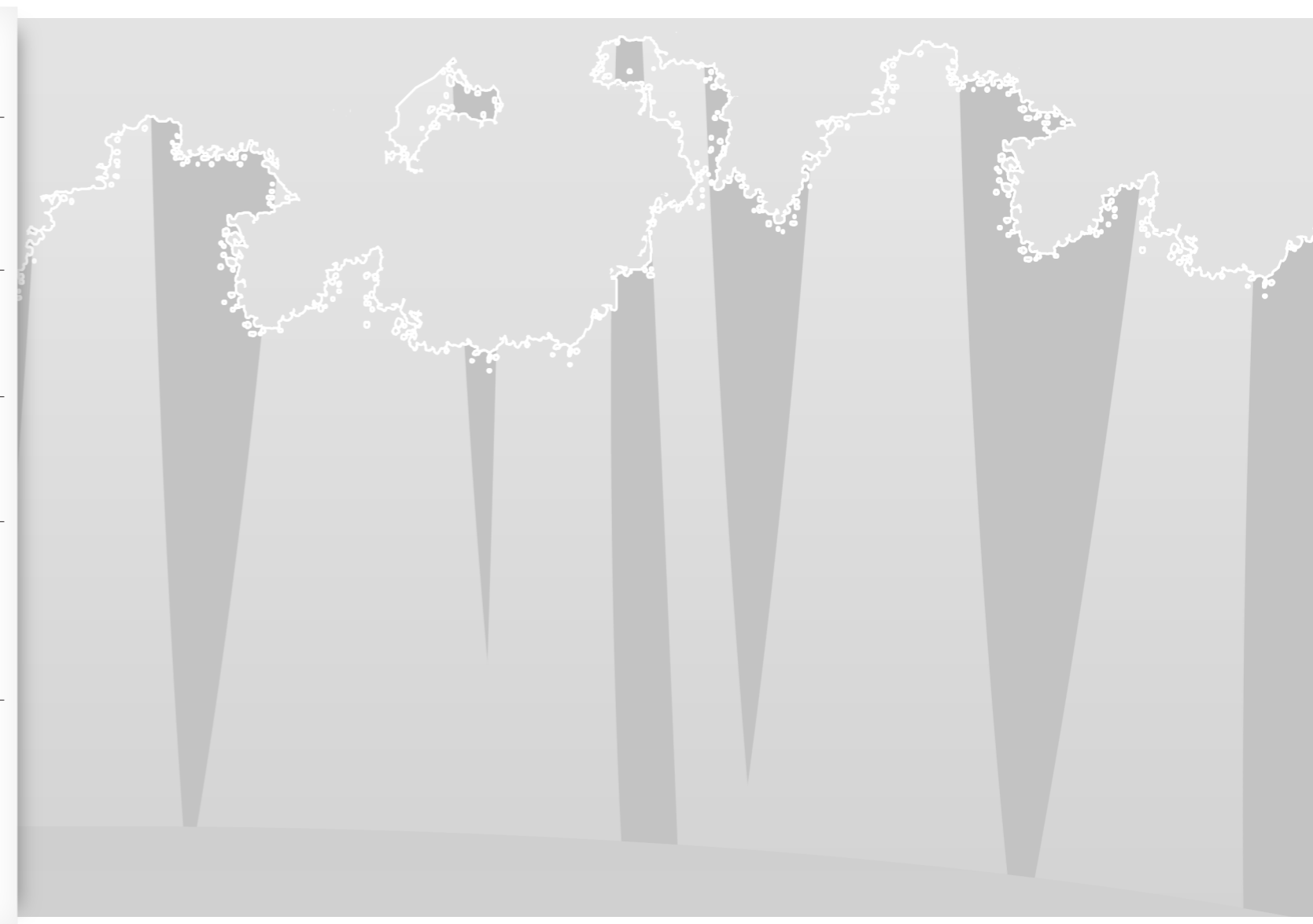




Auf einen Blick: Die Vorteile innovativen Vertragsmanagements

License12 kann als **Internetplattform über jedes browserfähige Endgerät** erreicht werden und wird als **Software-as-a-Service** permanent an die neuesten technischen und inhaltlichen Anforderungen angepasst.

	Bisherige Praxis	Mit License12	Vorteil
Vertragsarchiv	Ablage der unterschriebenen Dokumente, Excel-Hilfstabellen, selten aktuell.	Übernahme strukturierter Inhalte nach einheitlichem Datenmodell, automatisiert über Digitalisierung, sortierbar nach Lieferant und Produkt.	🐱🐱
Konditionsüberwachung	Erstellung von Einzelsichten pro Konditionsart, je nach Dringlichkeit, vereinzelte Terminverfolgung.	Frühwarnung zum Konditionsauslauf, Konsistenzvergleich pro Konditionsart, auch für initiale Lieferantenangebote.	🐱🐱
Konditionsoptimierung	Nutzung von Zielkonditionen als Verhandlungsvorgabe, schrittweiser Trade-Off.	Konditionshistorie mit systematischer Erkennung von Abweichungen zum besseren Ursachenverständnis.	🐱🐱🐱
Preisverhandlung	Beschaffung von Preisinformationen im eigenen Netzwerk zur Validierung der Angebote, gelegentliche Benchmarkprojekte für vordefinierte Einkaufshierarchien.	Nutzung permanent aktualisierter Surveydaten aller L12-Nutzer, aus Sicht der Größe der Transaktion, wie auch einzelner Produkte, Online-Abfrage nach Branche, Größe und Region.	🐱🐱🐱
Vernetzung im Unternehmen	Mittelfristige Festlegung der Prozessstandards mit schrittweiser Umsetzung.	Zugriff auf gemeinsamen Datenbestand, für weitere User frei definierbar, Hinzunahme dezentraler Quellen ohne Schulung möglich.	🐱



Vorteil

Wie kann ich mit L12 günstig einkaufen?

Die Bewertung eines einzelnen Angebots ist schwierig, wenn keine Vergleichsmomente gegeben sind. Lizenzkauf erfolgt eher selten und wird von immer neuen Marktbedingungen begleitet. Der **ContractCompass®** liefert dazu Anhaltspunkte durch permanente **Surveys von Einkaufsexperten**. Der **Benchmark** kann über die Dealgröße oder das Einzelprodukt erfolgen, um den Mix der Transaktion in allen Aspekten zu optimieren. Weitere externe **Benchmarks und Historienvergleiche** vervollständigen die Entscheidungsbasis.

Risiko

Wie halte ich mein Lizenzrisiko gering?

Zeitlich begrenzte Konditionen bleiben mit L12 durch die **Konditionsübersicht und -terminierung** leicht beherrschbar. Veränderungen in den Lizenzregeln des Vendors können die eigenen Rechte nicht einfach aushebeln, da die **Lizenzdefinitionen protokolliert** und nachträglich, auch bei neuen Angeboten, verglichen werden können. Das vollständige Verständnis der Konditionen zur **Vermeidung unnötigen Zukaufs**, z.B. durch Lizenztausch oder erweiterte Nutzungsrechte, schützt gegen die Unwissenheit übereifriger Verkäufer.

Handhabung

Wieviel Aufwand bedeutet der Einsatz von L12 in meinem Unternehmen?

Es ist nicht die Bedienung, sondern die Handhabung der Informationsfülle, welche die **neue Qualität der Softwarelizenzierung auf der Basis von digitalisierten Originaldokumenten** bedeutet. Ein einfacher Datei-Upload, ein kurzer Survey und die Betrachtung einer Ergebnisliste ist **der neue Hebel beim Softwareeinkauf**, auf praktisch jedem Internet-Medium mit sicherer Verbindung. Durch die **Automatisierung der Dateneingabe** über Scanning und OCR-Verfahren entfällt die sonst mühsame Datenübernahme. Das erlaubt **Produktivität vom ersten Tag** an.

Budget

Was nützt mir L12 bei aktuellen Veränderung im Budget?

Akute Planveränderungen stellen die Frage nach Handlungsoptionen und den Grad der **Flexibilität bei den Softwarelizenzen**. Smarte Einkäufer versuchen zunehmend, Konditionen zur Stilllegung der Wartung, oder Umtausch in die Verträge mit aufzunehmen. L12 liefert **auf Knopfdruck die Übersicht der hierzu tauglichen Lizenzen** aufgrund des **einheitlichen Datenmodells**. Auch die Nutzung neuer Lizenzmodelle, die durch Lieferanten-Promotions entstehen, wird mittels spezieller Abfragen im Rahmen der Programmpflege zu einer Handlungsoption.

Compliance

Wie hilft mir L12 bei meiner Compliance?

Das **Compliance-Risiko** wird durch die korrekte Fortschreibung des Lizenzbestandes mit seinen Definitionen **grundlegend verringert**. Die jederzeit mögliche Übergabe des aktuellen Lizenzbestands an die lokalen SAM-Verfahren, ob durch Spreadsheet oder SAM-Tool, macht den **Abgleich mit den tatsächlich genutzten Lizenzen leichter beherrschbar**. Durch das einheitliche Datenmodell wird die **Etablierung einer lieferantenübergreifenden SAM-Implementierung vereinfacht** und der Einführungsaufwand von Tools verringert.

Optimierung

Wie optimiere ich meine Lizenzrechte?

Die Vertriebsaktivitäten der Vendors geben ständig Anlass zur Überprüfung eigener **Optimierungsmöglichkeiten**, aber auch der Risiken aus neuen Lizenzbestimmungen. Diese zielen häufig auf den Gesamtbestand aller Lizenzen und erschweren dem einzelnen Kunden die Erkenntnis, was er unter dem Strich gewinnen kann. Die **systematische Struktur** und die **Vollständigkeit der Lizenzbestandsdaten** erlauben den Vergleich durch die Digitalisierung selbst erstellter Angebotsvarianten. Die Wirkung neuer Lizenzregeln kann auf Basis des **Vertragsdatendownloads** lokal durch den Nutzer ermittelt werden.



Wissen ist Macht.

Die genaue **Kenntnis des eigenen Lizenzbestandes** ist die primäre Grundlage für alle weiteren Planungen und Vendorengespräche. Die mittlerweile hohe Komplexität der Variablen in einer IT-Umgebung und die damit verknüpften Lizenzierungsmodelle stellen hier allerdings hohe Anforderungen an den Umfang des Wissens. License12 zieht dieses

Wissen aus den schriftlichen Vereinbarungen mit dem Vendor und stellt eine **Gesamtübersicht über die Bedingungen** her. Auch bereits in Vergessenheit geratene **Vorteile werden wieder offenbar**. Innerhalb der Vendors können die einzelnen Lizenzen verglichen werden, die Konditionen überwacht und die nächsten Verhandlungen **optimal vorbereitet** werden. Das nächste Sonderangebot des Vendors ist schnell relativiert, es wird **Zeit gespart** und **Augenhöhe zum Verhandlungspartner** hergestellt.