

### **Worauf beruht der ContractCompass<sup>®</sup>?**

License12 bietet mit dem ContractCompass<sup>®</sup> ein Medium zur Analyse eines neuen oder bereits abgeschlossenen Software-Vertrags an. Dabei wird ein neues Angebot sowohl in seinem Gesamtvolumen, als auch in der Preisvalidierung der einzelnen Positionen durchleuchtet. Das Ergebnis ist ein Diagramm, welches die Größe der Transaktion (Volumen) in Beziehung zum Rabatt oder zum Lizenzproduktpreis setzt. Nur das eigene Wertepaar wird explizit als Punkt dargestellt. Alle anderen Vergleichspunkte erscheinen als Farbzonen, die die Dichte der Vergleichspunkte widerspiegeln.

### **Wie bildet der ContractCompass<sup>®</sup> die passenden Kohorten?**

Die Vergleichsdaten werden anhand drei klassifizierender Merkmale gruppiert: Größe, Branche und Region des Unternehmens. Je nach Anzahl der Vergleichselemente kann der Anwender die geeignete Kohorte selbst selektieren. Das farbige Diagramm wird nur angezeigt, wenn wenigstens 7 Vergleichspunkte verfügbar sind.

### **Was ist der Flash-Benefit?**

Mit dem Flash-Benefit werden unmittelbar nach der Digitalisierung drei Performance-Indikatoren angezeigt, die eine Sofort-Einschätzung eines neuen Vertrags oder Angebots ermöglichen. Diese Einschätzung steht allen Nutzern von License12 zur Verfügung, unabhängig vom gewählten Servicelevel.

### **Welche Daten liegen dem Benchmark zugrunde?**

Alle Benchmarkdaten entstammen Befragungen von Softwareeinkäufern, die ihre Einschätzung zur Preisentwicklung anhand aktueller Einkäufe abgegeben haben. Die Daten werden seit vielen Jahren von Einkaufsexperten zu Vergleichszwecken in regelmäßigen Surveys erhoben und sind von License12 auf die Merkmale Größe, Branche und Region normalisiert worden.

### **Wie wirken sich neue Survey-Befragungen aus?**

Jeder neue Vertrag auf License12 induziert einen neuen, der Struktur des ContractCompass<sup>®</sup> entsprechenden Survey, sodass die Benchmarkbasis stets aktualisiert wird und sich die Aussagekraft der Auswertungen automatisch den aktuellen Entwicklungen anpasst und ständig verbessert.

### **Was kann der Anwender aus den Diagrammen ablesen?**

Die Farbintensität im ContractCompass<sup>®</sup>-Diagramm spiegelt die Dichte der Punkte der Surveybenchmarks wider. Die Zonen mit höherer Anzahl bzw. größerer Wertigkeit von Vergleichswerten werden dunkler angezeigt. Liegt der eigene Vergleichspunkt links unterhalb einer dunkleren Zone, sollte man in Richtung dieser Zone weiterverhandeln, um nicht zu vergleichsweise hohen Preisen zu kaufen.

### **Wie wirken sich ältere Daten im Benchmarks aus?**

Ein spezieller Algorithmus berücksichtigt die Alterung von Benchmarkdaten, indem junge Benchmarkdaten stärker gewichtet werden. Dabei entscheidet das Datum des Vertragsabschlusses. 4 Jahre alte Vertragsdaten entsprechen nur noch der halben Wertigkeit von aktuellen Daten. Auf diese Weise geben die Benchmarkergebnisse den gültigen Preistrend wieder.