

LICENSE 12

Der Lichtblick im Lizenzdschungel



QuickBenchmark®

Anforderer: **pkw@falk-enrich.com**
Analysedatum: **23. Oktober 2012**

Grundlagen

Der **QuickBenchmark®** stellt dem Anforderer eine ad-hoc Auskunft zur Verfügung, welche auf den Benchmarkdaten der License12-Datenbank beruht. Zur Spezifikation der Auswahlparameter hat der Anforderer seine Daten auf der web-Anwendung vorgegeben. Auf dieser Basis wurde geprüft, ob für die Erstellung des **QuickBenchmarks®** genügend Daten zur Verfügung stehen.

Worauf beruht der **QuickBenchmark®**?

QuickBenchmark® unterstellt aufgrund der Vorgaben einen neuen oder bereits abgeschlossenen Software-Vertrag und selektiert entsprechende Vergleichsdatensätze. Das Ergebnis ist ein Diagramm, welches stets das Volumen der Transaktion in Beziehung zum Rabatt setzt. Dabei wird nur das eigene Wertepaar explizit als Punkt dargestellt, wohingegen alle anderen Vergleichspunkte als Farbfläche gezeigt werden, die die Dichte der Vergleichsdaten widerspiegelt.

Wie bildet der **QuickBenchmark®** die passenden Kohorten?

Die Vergleichsdaten werden anhand der Vorgabeparameter Branche und Region des Anforderers selektiert. Eine Farbfläche wird nur gezeigt, wenn wenigstens 7 Vergleichspunkte verfügbar sind. Andernfalls werden die Parameter in weiter gefassten Clustern verallgemeinert, wie dies aus der Angabe unter ‚Vergleichsgruppe‘ (s.u.) hervorgeht.

Woher stammen die Benchmarkdaten?

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 zur Verfügung gestellt und sind von License12 auf Authentizität geprüft worden.

Wie werden die Benchmarkdaten aktualisiert?

Die Nutzer des Vertragsinventars **ContractSafe®** auf License12 induzieren mit jedem Vertrag einen neuen Survey, welcher die Benchmark-Datenbasis aktualisiert und die Aussagekraft der Diagramme an neue Preistrends anpasst.

Was kann der Anwender aus den Diagrammen ablesen?

Die Farbintensität im **QuickBenchmark®**-Diagramm spiegelt die Häufigkeit der Vergleichsdaten wider. Die Gebiete mit höherer Anzahl bzw. Wertigkeiten von Vergleichswerten erscheinen dunkler. Liegt der eigene Vergleichspunkt links- unterhalb eines dunkleren Bereichs, sollte man in Richtung dieses Bereichs weiterverhandeln, um bessere Konditionen zu erhalten.

Wie werden alternde Benchmarks berücksichtigt?

Ein spezieller Algorithmus berücksichtigt die Alterung von Benchmarkdaten, indem junge Benchmarkdaten zu einer höheren Farbintensität in den Diagrammen führen. Auf diese Weise wirken sich jüngere Daten stets stärker aus und prägen den Trend.

Sie haben den QuickBenchmark® mit folgenden Vorgabedaten angefordert:

Datum: 23.10.2012	Branche: Manufacturing
Lieferant: SAP AG	Region: EMEA
Rabatt: 45,00 %	Vergleichsgruppe: EMEA, Manufacturing
Volumen: 1.400.000,00 EUR	

i Der QuickBenchmark® wurde genau zu Ihren Vorgabeparametern generiert.

Flash-Benefit (Rang-Index):

Performance Index



31,55 %

Volumenrang



41,67 %

Rabattrang



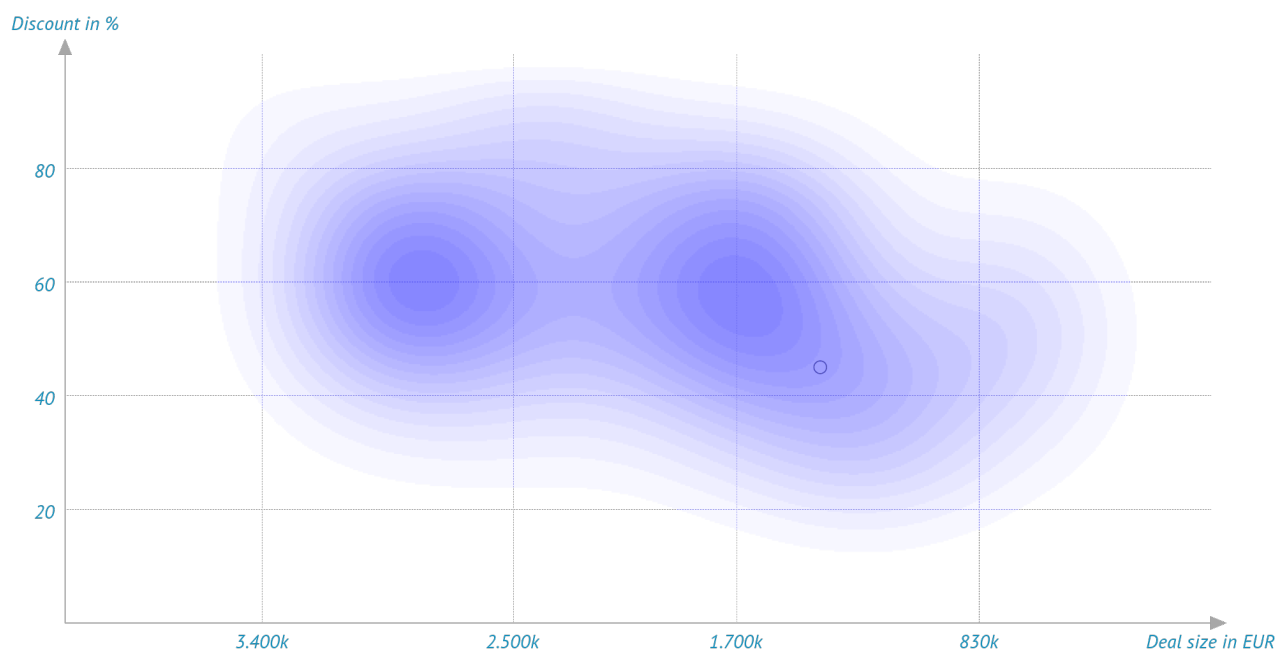
21,43 %

Der Flash-Benefit zeigt den Rang der Vorgabewerte in Bezug zu allen Benchmarkdaten des gleichen Volumens bzw. Rabatts. Das arithmetische Mittel der beiden Indizes für das Volumen bzw. den Rabatt bildet den allgemeinen Performance-Index.

i Bei ähnlichem Rabatt weisen 58,33 % der Verträge ein geringes Volumen auf.
Bei gleichem oder geringerem Volumen weisen 78,57 % der Verträge einen höheren Rabatt auf.

QuickBenchmark®-Diagramm:

Das Diagramm zeigt die eigene Vorgabe im Kontext der selektierten Benchmarkdaten:



i Die Farbintensität in diesem Diagramm spiegelt die Dichte der Vergleichsdaten wider. Dabei markiert die obere rechte Ecke den optimalen Bereich, weil dort die höchsten Rabatte zu den kleinsten Transaktionsvolumina zu finden sind.

Hinweise zu einzelnen Handlungsoptionen

1. Ermitteln Sie vorab den eigenen Hebel, d.h. den Freiheitsgrad, den Abschluss nicht jetzt, nicht in dem vorgesehenen Umfang oder mit einem anderen Wettbewerber zu machen. Oft sind Kommunikationsfehler Ursache für einen eingeschränkten Hebel. Sehen Sie das Angebot als unzureichend an, sorgen Sie für die Verbesserung des Hebels, z.B. durch Reduktion des Volumens durch Reduktion auf das Wesentliche.
2. Geben Sie sich hinsichtlich Ihrer Marktinformation selbstsicher, aber geben Sie möglichst keine Einzelheiten preis. Verunsicherung des Verhandlungspartners erhöht Ihren Hebel. Lassen Sie keinen Zweifel daran, dass Sie auf einem wettbewerbsgerechten Preis bestehen und zu den angebotenen Konditionen nicht abschließen werden.
3. Soweit der Nettovertragswert auch Grundlage für die Pflegegebühren ist, verweisen Sie auf die Langfristwirkung unzureichender Rabattierungen. Achten Sie gleichzeitig darauf, dass Sie auch die wichtigen Sonderkonditionen zur Flexibilisierung der Softwarenutzung beanspruchen.
4. Bleiben Sie glaubwürdig und verlieren Sie sich nicht in Details. Es ist einfacher, die richtigen Grundsätze einzufordern (z.B. die Zahlung eines regions- und branchenüblichen Nettopreises oder die Vermeidung eines enormen Wartungsaufschlages), damit Sie die langfristige Loyalität zum Lieferanten auch intern weiter vertreten können.
5. Demonstrieren Sie, dass Sie keinem Zeitdruck unterliegen. Stellen Sie klar, dass die Firma auch ohne die jetzt vorliegende Investitionsentscheidung ihre Ziele erreichen wird. Drohen Sie mit Vertagung der Investition in die nächste Periode..
6. Ziehen Sie unerwartet grundlegende Geschäftsbedingungen, z.B. das eingeschränkte Transferrecht, in Zweifel. Philosophieren Sie über die Rechtmäßigkeit von Einschränkungen und zeigen Sie, dass Sie die rechtlichen Auseinandersetzungen diverser Lieferanten mit Interesse verfolgen. Fragen Sie nach der Dokumentation der Lizenzrechte, und wie diese vollständig zu beziehen sind.
7. Prüfen Sie das Marketing-Interesse des Lieferanten, soweit Ihr Unternehmen eine bestimmte Bedeutung in seiner Branche als Meinungsbildner hat. Nennen Sie Namen von befreundeten Meinungsbildnern, um Ihre Fähigkeit zur Meinungsbildung zu unterstreichen.
8. Sprechen Sie die TCO (total cost of ownership) an und stellen Sie eine Debatte um das richtige Betriebsmodell in den Raum. So können beispielsweise moderne Anbieter mit leichteren Implementierungsszenarien, z.B. in der Cloud, aufwarten und werden innerhalb Ihrer Firma als valide Optionen für die Zukunft gesehen.
9. Bringen Sie ein Downgrade des Wartungsaufwands ins Spiel, über Drittfirmen oder Konsortien, wenn Sie über entsprechende Kontakte verfügen. Oder vertagen Sie die Verhandlung mit diesem Thema.
10. Sofern akut, bringen Sie Umorganisationen ins Spiel, die auf das bedarfstragende Projekt Einfluss nehmen können. So erhöhen Sie den Zeitdruck zum Abschluss bei Ihrem Lieferanten.
11. Überprüfen Sie den zugrundeliegenden Rahmenvertrag auf notwendigen Regelungsbedarf, z.B. beim geografischen Geltungsbereich oder den Audit-Bedingungen. Eine Diskussion solche grundlegenden Veränderungen erhöht nochmals den Termindruck.
12. Betrachten Sie dies Liste nicht als erschöpfend und bilden Sie daher unternehmens-spezifische Umstände zusätzlich ab. Holen Sie bei den wesentlichen internen Sponsoren das Einverständnis zu Ihrer Verhandlungstaktik ein.

Erweiterung der Benchmark-Analyse

Der **QuickBenchmark®** allein kann nicht alle Verhandlungsoptionen beleuchten, insbesondere nicht das Optimierungspotenzial, welches auf der Kenntnis bestehender Lizenzrechte und der Betrachtung der einzelnen Lizenzprodukte beruht.

Sie können ihren **QuickBenchmark®** durch einfache Registrierung auf License12 um eine detaillierte Kontraktverwaltung erweitern. Durch Upload des Vertrags- oder Angebotsdokuments werden hierbei aus der Vorlage mittels automatischer Digitalisierung alle Positions- und Konditionsdetails aufbereitet und übersichtlich dargestellt. Diverse Abfrage wie Beschaffungshistorien, Terminverfolgungen und Preisoptimierungen sind damit möglich.

Der **ContractCompass®** erlaubt Benchmarks des einzelnen Lizenzprodukts, so dass sofort erkennbar wird, ob der Verhandlungsspielraum dort besonders gross ist, weil der Lieferant bestimmte Produkte besonders promoten will. Die ganze Einkaufshistorie und Ihre einzelnen Lizenzberechtigungen werden fortgeschrieben und legen Besonderheiten offen, die als weitere Faktoren Ihren Hebel zusätzlich verbessern können. Die ständige Produktdatenpflege von License12 erlaubt Ihnen, sich auf Ihre Angebotsanalyse und Ihren eigenen Kontext zu konzentrieren.

Sie können die Kontraktverwaltung auf License12 auch mit dem **QuickBenchmark®** koppeln: Ist das Angebot einmal erfasst, lässt sich die relative Angebotsverbesserung parallel zur Verhandlung sofort mit dem **QuickBenchmark®** verifizieren. Als registrierter License12 Nutzer werden **QuickBenchmark®**-Anforderungen archiviert und stehen so auch einer späteren Auswertung zur Verfügung.

Nutzen Sie als **QuickBenchmark®**-Kunde die Möglichkeit der kostenlose Registrierung: Sie sehen auf einen Blick anhand der sofort verfügbaren Testdaten, was License12 Ihnen alles zu bieten hat. Lassen Sie Ihr Team die intuitive Oberfläche und transparente Anwendung einfach ausprobieren.

i *Haftungsausschluss: Der Anforderer des Quickbenchmarks ist Gewerbetreibender und kein Endverbraucher und hat die vorliegende Analyse in dieser Eigenschaft angefordert. Die Analyse stellt eine statistische Aufbereitung von Marktdaten dar, die der Anforderer über das Internet durch von ihm gewählte Vorgaben erzeugt hat. Grundlage dazu sind Umfragedaten, die der Serviceprovider falk-enrich GmbH über mehrere Jahre erfasst und mit größter Sorgfalt auf Authentizität geprüft hat. Die Daten wurden ausschließlich mit ihren klassifizierenden Merkmalen, ohne Rückschluss auf ihre Herkunft, für den Benchmark aufbereitet. Die Analyse ist eine Momentaufnahme dar und ist in ihrer Aussagekraft mit Schätzfehlern behaftet, die den üblichen Standards statistischer Auswertungen entsprechen und kann daher nur einen ungefähren Trend widerspiegeln. Alle Rückschlüsse und Handlungen, welche durch den Anforderer auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse und Interpretationen erfolgen, sind ausschließlich von diesem zu verantworten; eine Mitverantwortung oder Haftung seitens der falk-enrich GmbH für jegliche Folgen ist unter Einhaltung der rechtsüblichen Einschränkungen ausgeschlossen.*
