

CASE STUDY

VERHANDLUNG ENTERPRISE AGREEMENT

PREISABWEHR TROTZ QUASI-MONOPOL



Kunde

Anonym



Herausforderung

Starke Preiserhöhung nach Auslauf des Vertrages



Ausgangssituation

- Laufzeit des EA-Vertrages noch 6 Monate
- Weitere internationale Gesellschaften hatten teilweise eigene CSP-Verträge, die der IT aber nicht vorlagen
- Preiserhöhung durch Microsoft um 33%



Zielsetzung

- Wechsel des LSP
- Durchführen einer Preisabwehr
- Aufnehmen weiterer Gesellschaften in den neuen Vertrag
- Upgrade von E3 auf E5 Lizenzen



Methodik

- Workshops zur Klärung der künftigen IT-Strategie in Bezug auf die Lizenzstruktur bei allen Gesellschaften
- Kalkulation des Break-Even-Points zwischen E3 inkl. Add-On's vs. E5
- Schaffen von Wettbewerb durch Einholen von Angeboten in verschiedenen Vertragskonstrukten und Direktverhandlung mit Microsoft



Branche

Luft- & Raumfahrt



Bearbeitete Themen

Reduzierung der Preiserhöhung für neuen Vertragsabschluss



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



**Vertragskosten bis 2024
vs. Initiales Angebot**

+33%



**Kosten E3 + Add-ons
vs. Kosten E5**

-12%



**Kosten E3 + Add-ons
vs. Kosten E5**

nach Hinzunahme aller Gesellschaften
und Umstellung auf E5

-16%



Gesamtergebnis

- 16% Preisabwehr
- Aufnahme aller Gesellschaften in einen Vertrag
- Neuausrichtung der Lizenzstruktur für die künftige IT-Strategie