

CASE STUDY

Verhandlung Enterprise Agreement Preisabwehr trotz Quasi-Monopol

Herausforderung

- Starke Preiserhöhung nach Auslauf des Vertrages

Bearbeitetes Thema

- Reduzierung der Preiserhöhung für neuen Vertragsabschluss

Branche

- Luft- & Raumfahrt

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

Vorgehensweise und Hebel

- 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

Ergebnis & Kundennutzen



Vertragskosten bis 2024
vs. **Initiales Angebot**

+33%



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

-12%



Initiales Angebot 2
vs. **Finales Angebot**

nach Hinzunahme aller Gesellschaften
und Umstellung auf E5

-16%

ERGEBNIS

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