

## 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