

Beratungsangebote zum Thema ‚Shelfware‘

Folgende Engagement-Modelle bietet Doctor-License allen Kunden, die mit ungenutzter Software der Vendoren Oracle oder SAP konfrontiert sind und Kosten senken wollen:

Silver:

Der Kunde stellt eine Vertragsübersicht und die letzte Vermessung zu einem Vendor zu Verfügung. Auf dieser Basis führt Doctor-License Interviews mit den Lizenzverantwortlichen des Kunden und zeigt Möglichkeiten auf, wie die Kosten für die ungenutzte Software gesenkt werden können und wie groß das mögliche Einsparpotenzial ist. Das Ergebnis ist ein 2-seitiges Assessment mit Handlungsempfehlungen und Angabe der nächsten Schritte zur Umsetzung.

Einschränkung: Maximales Vertragsvolumen: 2 Mio Euro
Pauschalbetrag pro Vendor: 500,- €

Gold:

Doctor-License erstellt beim Kunden eine Vertragsübersicht zu den betroffenen Vendoren und validiert den SAM-Prozess. Dabei wird die Vermessung plausibilisiert, um eine korrekte Bestandsprognose und den tatsächlichen Umfang an ungenutzter Software zu ermitteln. Sondernutzungsrechte und spezielle Vertragsfragen, sowie ‚best practices‘ vergleichbarer Fälle werden mit dem Kunden evaluiert, um eine möglichst günstige Verhandlungsposition zur Durchsetzung von Kostensenkungen zu erreichen. Auf dieser Basis führt der Kunde seine Verhandlung mit dem Vendor.

Projekt abrechnung nach Aufwand: 190,- € pro Stunde

Platinum:

Doctor-License erstellt auf Basis License12.com ein vollständiges und geprüftes Lizenzverzeichnis und übergibt die Daten als CSV- bzw. XML-Datei dem Kunden. Nach Abgleich des Soll-Bestands mit der Vermessung wird mit dem Kunden der Umfang ungenutzter Software ermittelt. Doctor-License stellt auf dieser Basis eine Stückliste für die vertraglich anwendbaren Verfahren des Software-Umtauschs bzw. der Stilllegung. Zur Umsetzung der resultierenden Angebotsanfrage beim Vendor bietet Doctor-License Coaching-Sessions für den Verhandlungsführer des Kunden, deren Zweck die konkrete Beantwortung von Gegenargumenten des Vendors zur Durchsetzung der eigenen Ziele ist.

Der Kunden erhält die Option zur Weiterführung des Lizenzverzeichnisses in eigener Regie.

Einschränkung: Netto-Vertragsvolumen pro Vendor mindestens 500.000 Euro.
Projekt abrechnung prozentual vom Vertragsnettowert mit 1%.