

## Management von Software-Monopolisten durch Schaffung von Wettbewerb

Cebit 2016

BME Einkaufertag

Frankfurt, 17. März 2016

# Unternehmensberatung für Einkaufs- und Kostenmanagement für indirektes Material mit Schwerpunkt IT und Dienstleistungen

## Unternehmen

- Inhabergeführte Unternehmensberatung
- Beratungsfokus: Einkaufs- und Kostenmanagement
- Branchenexpertise in der Finanzdienstleistung

## Warengruppenfokus

- Indirektes Material
- Schwerpunkt: IT-Warengruppen sowie Dienstleistungen

## Spezielle Expertise

- Beschaffungsoptimierung von IT-Dienstleistung
- IT-(Out-) Sourcing
- Software-Einkauf und Lizenzmanagement

## Konzeption

- Best Practice

## Umsetzung

- Praxiserprobt – praxisorientiert

## Netzwerk

- Breites Netzwerk im Sourcing-Umfeld

# Inhalt

- A | Kurzvorstellung Öhring und Kollegen Unternehmensberatung
- B | Die Entstehung von Software-Monopolisten
- C | Verhandlungen mit Monopolisten
- D | Risikomanagement unter Maßgabe des Aufbaus von Wettbewerb

## Der aktive Aufbau einer Wettbewerbssituation schafft eine verbesserte Verhandlungssituation

### ➔ Abstimmung mit dem Fachbereich:

- Welche Top-5-Softwaresupplier gibt es in dem Unternehmen?
- Welche Wettbewerber kommen in Frage oder waren in der Ausschreibung?
- Welche Risiken liegen hinter diesen Anbietern (Abstimmung mit dem internen Risikovorstand)?
- Ökonomische Bewertung der Risiken durch Bestimmung der Wechselkosten
- Den "Grad der Abhängigkeit" von den einzelnen Suppliern ermitteln
- Business Case für den Wechsel mit dem Fachbereich kalkulieren

### ➔ Marktinformationen:

- Welche Firma hat schon einmal die Software abgelöst?
- Welche neuen Anbieter kommen für die Top-5-Softwaresupplier in Betracht?

## Die "Supplier-Scoring-Plattform" bietet die notwendige externe Informationsplattform für wichtige Verhandlungshebel

### ➔ Externe Anwender Community:

- Anwendertreffen besuchen oder initiieren
- Externe Referenzbesuche jedes Jahr zur Ermittlung von Zufriedenheitswerten

### ➔ Lizenzberater:

- Möglichkeiten der externen Tool- und Methodenunterstützung bei Erstellung eines Deployment-Reports
- Kontakthanbahnung zur Peergroup
- Optimierte Verhandlung von Bestands-Suppliern durch Software-Experten
- Vertragsüberprüfung zur Identifizierung von Risiken (z.B. zeitlich begrenzte Nutzungsrechte)

### ➔ Supplier Negotiation Database:

- Standardisierte, strukturierte Datenbasis über Supplier-Basisinformationen
- Nicht-öffentliche Informationen über Neukunden und Software-Ablösungen
- Informationen über Qualitätsaussagen anderer Anwender

**ÖHRING** UND **KOLLEGEN**  
U N T E R N E H M E N S B E R A T U N G

Öhring und Kollegen  
Unternehmensberatung GmbH

Textorstraße 66

60594 Frankfurt

**T** +49 (0)69 96 23 30 03

**F** +49 (0)69 96 23 30 04

**E** [info@oehring-kollegen.de](mailto:info@oehring-kollegen.de)

**W** [www.oehring-kollegen.de](http://www.oehring-kollegen.de)

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**