

ERFOLGREICHE IT-VERTRÄGE

Kundeninfo

advacon GmbH & Co. KG
Berliner Straße 22 a | 35614 Asslar | Deutschland

Fon 06441 20999-0 | Fax 06441 20999-29
E-Mail: info@advacon.eu | Web: www.advacon.eu



DIE ZUKUNFT

IST DIGITAL

Die richtige Digitalisierungsstrategie ist der Schlüssel zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Neue Geschäftsmodelle und Technologien erfordern langfristige Partnerschaften mit IT-Herstellern und IT-Dienstleistern. Wie gestaltet man die notwendigen Verträge wirtschaftlich sinnvoll und zukunftsfähig?

OPTIMALE IT-VERTRÄGE FÜR IHREN ERFOLG

VON FRIEDHELM RÜCKER

Ohne sie geht es nicht. Jedes Unternehmen muss sie abschließen. Und doch sind sie etwas Besonderes. Was man hier kauft kann man nicht anfassen. Es geht in der Regel um ein Nutzungsrecht und um eine Dienstleistung dokumentiert auf einem Stück Papier und geliefert über digitalen Download und digitale Arbeit: IT-Verträge

Warum sind IT-Verträge so problematisch?

Lange Dauer: IT-Verträge bedeuten immer eine langfristige Bindung an den Lieferanten.

Wichtige Partnerschaft: Habe ich oder wie finde ich den richtigen Lieferanten und Dienstleister?

Hohe Kosten: IT-Lizenzen und Wartung sind teuer!

Verwirrendes Produkt: Man weiß nicht genau was und wieviel man nutzen darf.

Zukünftige Kosten: Hersteller verbreiten Unsicherheit durch Lizenzaudits.

Risiko: Trotz hoher Kosten gehen viele IT-Großprojekte schief.

Mangelnde Erfahrung: Große IT-Projekte macht man selten. Daher hat man begrenzte Erfahrung.

KUNDENNUTZEN



Kosteneinsparung >10%



Klare Regelungen,
die auch für die Zukunft wirken.



Vollständige Übersicht über den Vertragsprozess
mit detaillierten Checklisten und Vertragsvorlagen.

Wie wollen wir das machen?

- Der ITler kennt das Produkt und will es nutzen.
- Der Einkäufer kann gut verhandeln und will die günstigsten Konditionen.
- Der Jurist baut die korrekte Vertragsstruktur.
- Aber: Keiner hat den kompletten Überblick, und inhaltlich ist ERP-Software in Vereinbarungen über Lizenzierung, Betrieb und Pflege sehr komplex.

Das Angebot:

- Wir schaffen den Überblick!
- Coaching der Beteiligten.
- Auf Wunsch Unterstützung durch erfahrenen Einkaufsberater und IT-Fachanwalt.

Wir schaffen:

- den Überblick über Metriken zur Preisfindung (die bei den Herstellern bewusst unübersichtlich gehalten werden)
- klare Definitionen, was in welchem Umfang zu lizenzieren ist
- den Blick in die Zukunft: Was wird in fünf Jahren genutzt, und was gibt es dazu jetzt zu vereinbaren
- mehr als 30 Jahre Erfahrung mit großen IT-Projekten und komplexen IT-Verträgen von Lizenzen über Dienstleistungen und Wartung bis hin zu Cloud und SaaS

Jens Oliver Müller, Fachanwalt für Informationstechnologierecht bei KKP Wetzlar:

„Ich habe mit Herrn Rücker zusammen über viele Jahre umfangreiche IT-Vertragsprojekte umgesetzt und war begeistert von der zielgerichteten Zusammenarbeit zwischen IT-Fachmann und Jurist. Die Ergebnisse waren in wirtschaftlicher Hinsicht, aber auch hinsichtlich vertraglicher Transparenz, hervorragend

Friedhelm Rücker

Wirtschaftsinformatiker
35 Jahre in der IT
davon 23 Jahre CIO Rittal/FLG
Internationale Vertriebssysteme
Automatisierte Logistik
IT-basierte Fertigungssteuerung
Digitales Marketing
High-End Planungs-, Finanz- und BI-Systeme
Zentrale, standardisierte, globale Systeme.



Die nächsten Schritte:

- Analyse eines anstehenden Projektes und Darstellung der Vorgehensweise samt Checkliste mit einem Aufwand von 2-3 Tagen zum Festpreis
- Begleitende Beratung bei den einzelnen Verhandlungsschritten, Prüfung der Unterlagen, Vorschläge für Vertragsteile
- Auf Wunsch: Ergänzende juristische Beratung durch IT-Fachanwalt

Testen Sie uns in einem persönlichen Gespräch