

SoftMine

I vantaggi della Consulenza Success Fee

Le Grandi Aziende sono spesso contraddistinte da problematiche riconducibili a:

Posizione di negoziazione sfavorevole con alcuni fornitori

Overspending in ambito IT (stima Gartner: 30%)

Articolata Infrastruttura IT
Tortuose metriche software
Sfavorevoli T&C contrattuali

SoftMine per questi Clienti offre la sua consulenza **Success Fee**

Riduzione dei costi aziendali rispetto alle condizioni standard di mercato tramite la consulenza necessaria ad individuare le migliori opzioni di acquisto attinenti alle necessità indicate dal Cliente

Success Fee riconosciuta solo al completamento del percorso di consulenza e mediazione.

Se nessun risparmio è conseguito nessun compenso per le attività sarà dovuto.

Contrattuale

SAM

NDA

Consulenza

Privacy

L'obiettivo ultimo della consulenza Success Fee è conseguire il massimo risparmio, sia tramite il supporto nella fase negoziale con i vendor, sia tramite l'analisi dei contratti in essere. Il mercato del software usato diventa solo uno degli strumenti utilizzati per fare leva nella fase di contrattazione: l'esperienza e la competenze, sia legali che tecniche, sono i veri strumenti abilitatori messi a disposizione

Tutti le informazioni ed i dati condivisi sono protetti ed utilizzati esclusivamente per elevare il Cliente in una posizione di favore nella negoziazione con i vendor

SoftMine

BEST PRACTICE

Che sia per Procurement, l'analisi per l'Outsourcing, o il supporto in caso di Audit, è consigliato permettere a Softmine di svolgere tutte le analisi e sviluppare i documenti di supporto prima di comunicare ai vendor la collaborazione: in tal modo è possibile prevenire i vendor anticipando eventuali loro contromisure che possano limitare opportunità e spazi di azione.

BUSINESS CASES

Softmine è in grado di offrire supporto con competenze molto ampie, non indirizzate al solo mercato del software usato grazie alla rete di qualificati professionisti disponibili.

MICROSOFT

- Analisi dei limiti contrattuali EA per acquisti fuori dai termini indicati tramite SW usato.
- ✓ Risparmi conseguiti grazie a scontistiche ulteriori fornite dal vendor per non perdere la fornitura.

ORACLE

- ✓ Eliminazione di problemi di compliance ed esposizione potenziale ad Audit mediante riduzione della complessità contrattuale

ORACLE

- Richiesta di ampliamento di licenze Database EE su AWS tramite BYOL e riattivazione del Support per il periodo di interesse
- Analisi delle T&C per fornitura tramite mercato del SW usato
- ✓ Controfferta da Oracle per vincere l'appalto, con risparmi anche sul support per le annuità successive

MICROSOFT

- ✓ ottimizzazione dei BOM grazie ad analisi tra consumi e reali necessità.
- ✓ SAM: reale gap tra licenze acquisite ed installate.
- ✓ Studio comparativo per soluzioni alternative.
- ✓ Risparmi grazie a disparità tra listini esteri e supporto contrattuale.