

# RENEWAL MANAGER

Das ist die Realität in fast allen Unternehmen: Es existieren parallel zahlreiche Softwareverträge - mit verschiedenen Herstellern und unterschiedlichen Terminen, an denen die Verlängerung ansteht. Ideal wäre es, alle diese Termine so im Blick zu haben, dass man sich auf jedes einzelne Renewal rechtzeitig vorbereiten und alle daraus resultierenden Fragen gründlich klären kann. Wie zum Beispiel, ob das Produkt überhaupt noch erforderlich ist oder Budget da ist. Leider fehlt diese Übersicht fast immer. Daraus ergeben sich dann aber gleich mehrere Probleme:

## Wiederaufnahmegebühren:

Diese werden von vielen Herstellern in Rechnung gestellt, wenn Termine versäumt oder Fristen überschritten wurden.

## Nachteilhafte Verträge:

Fehlende Zeit, um im Vorfeld anstehender Verhandlungen fundierte Informationen zu sammeln, führt später zu nachteilhaften Konditionen.

## Automatische Verlängerung:

Fehlende Terminübersicht führt zu automatischen Verlängerungen: Ohne dass beurteilt wurde, ob der Vertrag überhaupt weiter Sinn ergibt.

## Verschenktes Einsparpotential:

Hersteller sind im Vorfeld oft zu Zugeständnissen bereit, um Kunden und Cash Flow zu halten. Diese Chance ist nach dem Termin verspielt.

## RENEWAL MANAGER

Mit dem PyraCloud Renewal Manager können Unternehmen auf Basis von Enddaten alle anstehenden Verlängerungen bei Software- und Wartungsverträgen übersichtlich planen und steuern. Dazu gehört, dass kritische Vertragsbedingungen priorisiert werden können. Dieses proaktive Management anstehender Renewals verbessert die eigene Position bei den Verhandlungen mit den Herstellern signifikant.

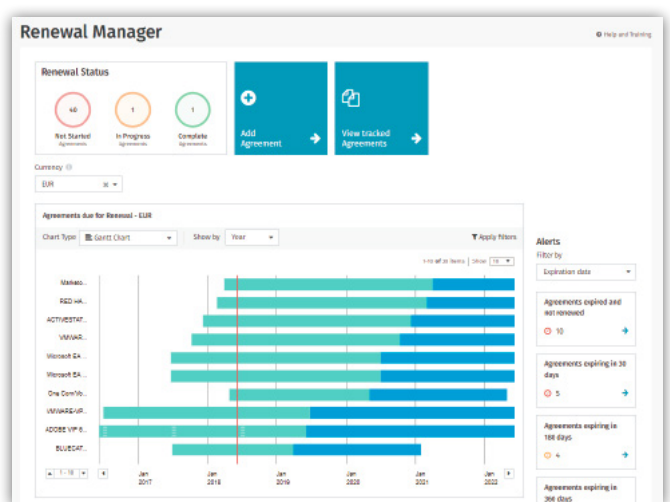
Natürlich sind in der Verwaltung alle Transaktionen, die über SoftwareONE abgewickelt wurden, bereits enthalten. Für Software, die über Drittanbieter beschafft wurde, steht darüber hinaus ein Self-Service-Assistent zur Verfügung, um auch diese in die Verwaltung mit einzubinden. Zudem können Unternehmen das TrakIT-Serviceangebot von SoftwareONE nutzen. Dieses kann Softwareverträge erkennen, vereinheitlichen und in die PyraCloud hochladen, wo diese Daten dann den Renewal Manager vervollständigen.

## Sie wünschen sich weitere Informationen zur PyraCloud?

Einen Überblick über die PyraCloud erhalten Sie unter [www.softwareone.com/de-de/cloud-plattform-pyracloud](http://www.softwareone.com/de-de/cloud-plattform-pyracloud).

## PYRACLOUD PLATTFORM

Mit der PyraCloud Plattform können Unternehmen eine umfassende Methodik zum Software- und Cloud-Portfoliomanagement implementieren, um so die Gesamtausgaben zu reduzieren und den Wert von Softwareinvestitionen zu maximieren. Zum Einen unterstützt die PyraCloud bei der Beschaffung von On-Premises Software Assets, zum Anderen werden Organisationen dabei unterstützt, ihre Budgets und Ausgaben im Cloud-Bereich zu optimieren und ideal zu nutzen.



Main Dashboard, Timeline und Kostenansicht