Luft- und Raumfahrtunternehmen erzielt **wichtige Einsparungen** mit SoftwareOne

5 Mio. USD

für branchenspezifische Software eingespart

Sichtbarkeit

von Softwareverbrauch und -ausgaben

Rabatte

auf Softwarelizenzen und Verlängerungen

Kunde

Globales Luft- und Raumfahrtunternehmen

Branche

Transportation

SoftwareOne Services

SoftwareOne Digital Supply Chain management services incl. SoftwareOne PyraCloud

Wie viele andere Unternehmen in der globalen Luft- und Raumfahrtindustrie musste auch ein langjähriger Kunde von SoftwareOne zu Beginn der COVID-19-Pandemie, als die Nachfrage nach Flugreisen einbrach, einen drastischen Umsatzrückgang hinnehmen. Mit Hilfe der fortschrittlichen Digital Supply Chain Management Services von SoftwareOne konnte das Unternehmen seine Ausgaben für branchenspezifische Software bis heute um 5 Millionen US-Dollar senken. Obwohl sich die Nachfrage nach Flugreisen seither erholt hat, verlässt sich das Luft- und Raumfahrtunternehmen weiterhin auf SoftwareOne, um laufende Softwarekäufe und -erneuerungen zu verwalten sowie Rabatte und kosteneffiziente Verträge auszuhandeln. Die beiden Unternehmen arbeiten zusammen, um über Veränderungen auf dem Softwaremarkt auf dem Laufenden zu bleiben und sich auf neue Anforderungen und Budgets einzustellen.

Die Herausforderung

Das Luft- und Raumfahrtunternehmen benötigte dringend ein neues Maß an Unterstützung, als der Flugverkehr aufgrund des Ausbruchs von COVID-19 fast zum Erliegen kam. Das Unternehmen gab viele Millionen Dollar für branchenkritische Software aus, hatte aber plötzlich fast keine Einnahmen mehr aus dem Flugverkehr, um diese Kosten zu decken. Das Unternehmen musste große Veränderungen vornehmen, und zwar schnell.

Dank seiner umfassenden Kenntnisse über Kosten, Lizenzen und Verträge im gesamten Markt konnte SoftwareOne schnell viele Möglichkeiten zur Senkung der Softwareausgaben des Unternehmens finden. Das Unternehmen nutzte seine Digital Supply Chain Services, um die Softwarenutzung im gesamten Unternehmen zu optimieren, Rabatte für Lizenzverlängerungen auszuhandeln, Software am Ende ihrer Lebensdauer zu verwalten und Einblicke in aktuelle und prognostizierte Softwareausgaben zu gewinnen.

Die Lösung

Während der Krise unterstützte SoftwareOne das Unternehmen bei der Rationalisierung seiner Anwendungen und Lieferanten. Es untersuchte die bestehenden Vereinbarungen des Unternehmens, insbesondere im Hinblick auf die Kosten, um Möglichkeiten zur Ausarbeitung von Zahlungsplänen oder zur Verlängerung der Zahlungsfristen mit den Anbietern zu ermitteln.

All dies half dem Unternehmen, seine Geschäftsrisiken zu verringern und seine Ziele in einer Zeit zu erreichen, in der seine Einnahmen stark rückläufig waren. Durch die Anwendung der Grundsätze der digitalen Lieferkette auf die Nutzung von Software und die Ausgaben des Unternehmens konnten in einem Zeitraum von 24 Monaten mehr als 5 Millionen US-Dollar eingespart werden.

Heute unterstützt SoftwareOne das Unternehmen weiterhin, indem es 120 Tage im Voraus über Software informiert, die erneuert werden muss, einschließlich der Kosten, und darüber, ob sich die Software dem Ende ihrer Laufzeit nähert und ersetzt werden muss. SoftwareOne arbeitet außerdem täglich daran, dem Unternehmen zu helfen, die Kosten zu kontrollieren und, wenn möglich, zu senken. Dank der Beratung und des Fachwissens von SoftwareOne muss das Unternehmen keine zusätzlichen Mitarbeiter für das Beschaffungswesen einstellen, was ebenfalls Kosten spart und den Beschaffungsservice des Unternehmens um wichtige Branchenkenntnisse erweitert.

Das Ergebnis

- Durch den Einsatz der Digital Supply Chain Management Services von SoftwareOne konnte das Luft- und Raumfahrtunternehmen seine Ausgaben für branchenspezifische Software innerhalb von 24 Monaten um 5 Millionen US-Dollar senken.
- Die kontinuierliche Unterstützung von SoftwareOne hilft dem Unternehmen, günstige Software-Rabatte und kosteneffiziente Verträge auszuhandeln.
- Mit der PyraCloud-Plattform von SoftwareOne hat das Unternehmen einen zentralen Überblick über den Softwareverbrauch, die Rechnungen und die bisherigen Ausgaben.
- Durch den kontinuierlichen Support von SoftwareOne spart das Unternehmen außerdem Geld, weil es keine zusätzlichen Mitarbeiter für die Beschaffung einstellen muss.

> „Was haben wir ihnen gebracht, was sie nicht selbst tun konnten? Eine bessere Preisgestaltung und ein besseres Verständnis der Lizenzierungsmodelle und Vertragsarten der Softwareanbieter. Wir wissen, wann sie ein gutes Angebot erhalten. Wir wissen auch, wann wir den Anbieter zu besseren Preisen drängen können, und das war der Schlüssel während der Pandemie."

- ein engagierter Account Director von SoftwareOne

KONTAKTIEREN SIE UNS

Besuchen Sie uns auf
www.softwareone.com

DE phone: +49 3412568 000
email: info.de@softwareone.com

AT phone: +43 1878 10 0
email: info.at@softwareone.com

CH phone: +41 844 44 55 44
email: info.ch@softwareone.com

Copyright © 2025 by SoftwareOne AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans. Alle Rechte vorbehalten. SoftwareOne ist eine eingetragene Marke der SoftwareOne AG. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. SoftwareOne übernimmt für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit keine Gewähr. © Bildmaterial von: Adobe Stock und Getty Images.