

Der Weg zum Budget: Machen Sie Ihr SAM- Tool zur Chefsache

**IT-Kosten runter, Zustimmung
rauf – so überzeugen Sie Ihre
Buying Group in 5 Schritten**



Warum bewährte SAM-Tools einen echten Mehrwert bieten

Lokale, SaaS- und Cloud-Umgebungen, steigende Kosten, begrenzte Ressourcen und wachsende Sicherheitsbedrohungen erschweren Ihnen die Arbeit jeden Tag. Branchenzahlen zeigen, dass über **70% der CMDBs** nicht der gewünschten Datenqualität entsprechen, was zu Compliance-Lücken und ungenutzten Einsparpotenzialen führen kann.

Als SAM- oder Lizenzmanager kennen Sie den Stress, den diese Herausforderungen mit sich bringen können:

Keine Transparenz

Ihr Unternehmen ist in mehreren Ländern tätig, aber Ihnen fehlt der Überblick, welche Hardware, Software und Cloud-Services verwendet werden – oder nicht.

Mangelnde Kontrolle

Audit-Schreiben von Software-Vendoren landen auf Ihrem Tisch, und Sie müssen die Compliance nachweisen, um teure Nachzahlungen vermeiden.

Steigende Kosten

Ihre Firma verfolgt eine Multi-Cloud-Strategie und Sie müssen von Anfang an die Kosten kontrollieren, um Verschwendung zu vermeiden.

Sicherheitsrisiken

Steigender SaaS-Wildwuchs und Schatten-IT schaffen Sicherheitslücken und erhöhen das Risiko von Cyberangriffen und Datenverlusten.

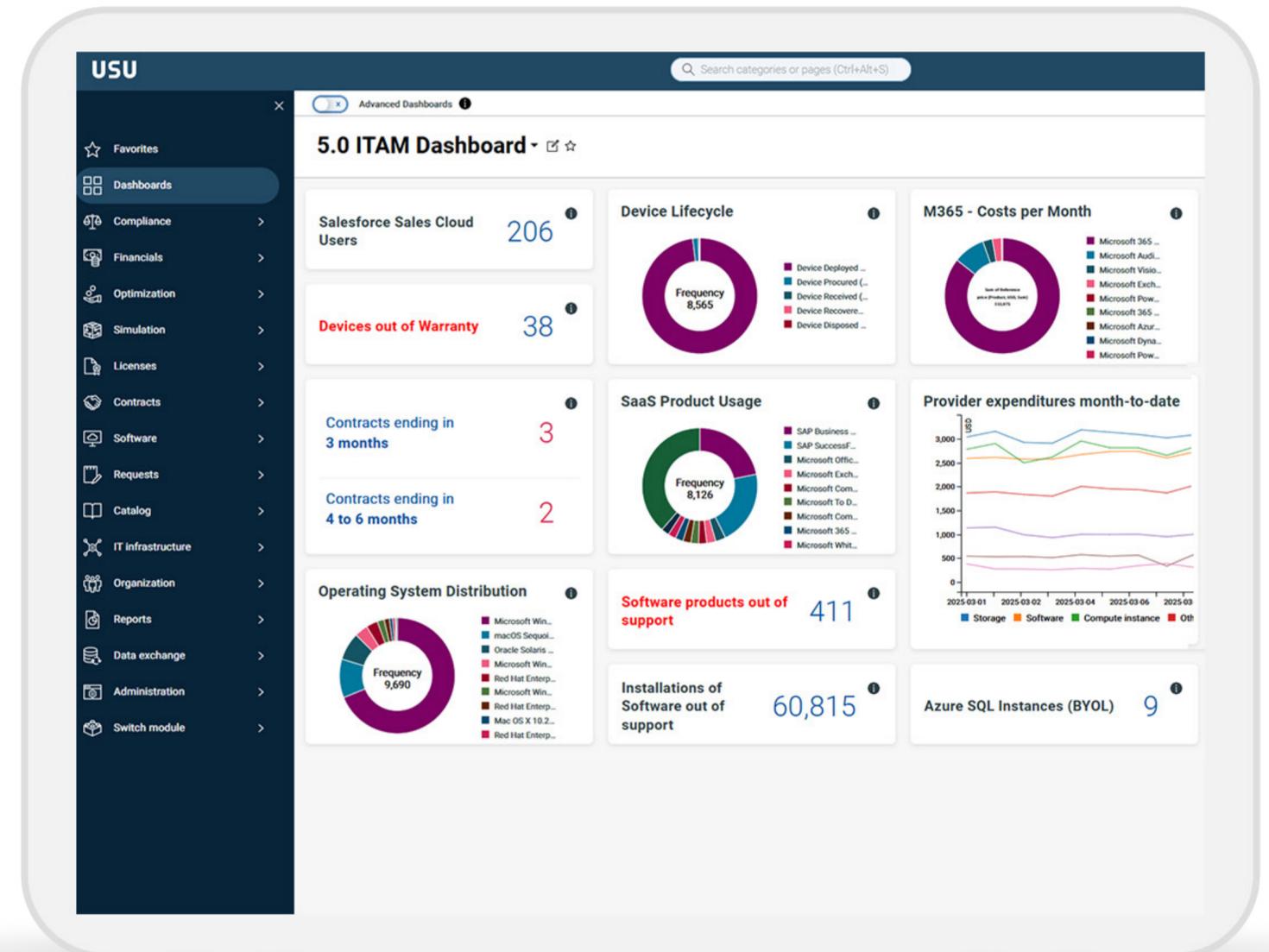
Manuelle Arbeit

Sie wurden gebeten, die Lizenzkosten für die nächsten zwei Jahre zu prognostizieren – aber ohne echte Daten können Sie nur spekulieren.

SAM-Lösungen übernehmen all das: Sie bieten End-to-End-Prozessunterstützung von der Erfassung und Analyse bis hin zur Compliance und Kostenkontrolle in lokalen, SaaS- und Cloud-Umgebungen.

Durch die Investition in ein modernes SAM-Tool wie USU Software Asset Management profitieren Sie von:

- 100% Transparenz Ihrer IT-Assets
- Bis zu 30% Reduzierung der Lizenzausgaben
- 50% schnelleren Reaktionszeiten bei Audits und geringerem Compliance-Risiko
- einem agileren und effizienteren SAM-Programm
- der Fähigkeit, datengestützte Entscheidungen zu treffen.



Software Buying Groups: Gatekeeper für Ihr SAM-Invest

In großen Unternehmen
werden Kaufentscheidungen
nicht allein getroffen.



Als SAM-Manager treiben vielleicht die Suche nach passenden Lösungen, aber die endgültige Genehmigung erfolgt durch ein funktionsübergreifendes Team, zu dem Entscheider aus IT, Finanzen, Beschaffung und Compliance angehören.

Um die Zustimmung einer Software Buying Group zu erhalten, ist ein klarer, geschäftsorientierter Ansatz erforderlich. Das bedeutet: Ihr Erfolg hängt stark davon ab, dass Sie die Sprache der Entscheider sprechen und Ihr Vorschlag auf die Ziele jeder einzelnen Person zugeschnitten ist.

CIO/IT-Leiter

Rolle: Strategische Ausrichtung & endgültige Genehmigung

Interesse: Unterstützt es unsere übergeordneten IT-Ziele?

Kaufargumente:

- Unterstützt die IT-Governance & Standardisierung
- Deckt ungenutzte Tools auf, um den IT-Stack zu optimieren
- Hilft bei Aufdeckung von Schatten-IT

CFO/Finanzdirektor

Rolle: Verantwortlich für Budget & ROI

Interesse: Wird dies übermäßige Ausgaben & Risiken reduzieren? Kaufargumente:

- Reduziert Audit-Strafen & Compliance-Risiken
- Verbessert die Prognosegenauigkeit
- Zeigt einen klaren ROI mit messbaren Einsparungen

Leiter Beschaffung/Sourcing

Rolle: Lieferanten- und Vertragsmanagement

Interesse: Können wir bessere Konditionen aushandeln & die Kontrolle behalten?

Kaufargumente:

- Liefert Daten für bessere Verhandlungsposition
- Hilft bei der Durchsetzung von Ansprüchen und vermeidet Überkäufe
- Unterstützt Vertragsmanagement & Renewals

IT Operations/Infrastructure

Rolle: Technische Eignung & Integration

Interesse: Funktioniert das in unserem Umfeld?

Kaufargumente:

- Verbindung zu ITSM, CMDB & Cloud-Tools
- Identifiziert nicht unterstützte Software
- Optimiert Onboarding & Offboarding

Compliance-/Risikomanagement

Rolle: Management von Audit- & Compliance-Risiken

Interesse: Werden wir damit die Vorschriften einhalten?

Kaufargumente:

- Gewährleistet die Einhaltung von Lizenzen
- Erstellt Audit-Trails mit Echtzeitdaten
- Warnt vor Risiken, bevor Audits stattfinden

Enterprise Architect/ITSM-Leiter

Rolle: Systemintegration & Governance

Interesse: Passt es zu unserer Architektur & unseren Tools?

Kaufargumente:

- Konsistente Systemarchitektur
- Unterstützt die IT-Planung mit Daten
- Integration mit ServiceNow für bessere Datenqualität

Budget-Playbook: So überzeugen Sie Ihre Kollegen in fünf Schritten

Sie kennen Ihre wichtigsten Stakeholder, die jeweiligen Interessen und wissen, wie Sie ihre Anforderungen erfüllen können. Dieses Playbook hilft Ihnen, überzeugende Argumente zu liefern.

1. Sprechen Sie ihre Sprache

Passen Sie Ihre Botschaft an die wichtigsten Stakeholder an:

- Die Finanzabteilung möchte Kosteneinsparungen und ROI sehen
- Die IT-Abteilung legt Wert auf Effizienz, Automatisierung und Integration
- Die Beschaffung legt Wert auf Transparenz und Compliance
- Die Geschäftsleitung sucht nach schnellem, strategischem Mehrwert

2. Zeigen Sie die Auswirkungen auf den Geschäftserfolg

Konzentrieren Sie sich auf Ergebnisse:

- Einsparungen durch True-ups
- Schnellerer ROI im Vergleich zu internen Lösungen oder modularen Add-ons
- Geringeres Auditrisiko und bessere Compliance
- Höhere Datengenauigkeit für bessere Entscheidungen

3. Argumente durch Fakten stärken

Unterstützen Sie Ihre Argumente mit:

- Benchmark-Daten (z. B. Branchenstatistiken zu Audit-Strafen oder CMDB-Genauigkeit)
- Interne Schwachstellen (manuelle Prozesse, verzögerte Audits, unbekannte Nutzung)
- Fallstudien von Tool-Anbietern
- Ein direkter Vergleich der Optionen (z. B. USU ITAM vs. ServiceNow SAM Pro)

4. Gehen Sie auf Risiken und Bedenken ein

Seien Sie proaktiv:

- Zeigen Sie, wie sich das Tool in bestehende Systeme wie ServiceNow integrieren lässt
- Betonen Sie Flexibilität, Skalierbarkeit und Support (z. B. Managed Services)
- Geben Sie die zu erwartenden Implementierungszeiten und -kosten im Voraus an

5. Empfehlen Sie einen risikoarmen Start

Machen Sie es leicht, Ja zu sagen:

- Schlagen Sie ein Pilotprojekt (Proof-of-Concept) vor
- Fordern Sie ROI-Checkpoints innerhalb 6–12 Monaten
- Bitten Sie Tool-Anbieter um Support

Fazit

Die Investition in ein SAM-Tool ist die Entscheidung mehrerer Stakeholder.

Als SAM-Manager können die Initiative ergreifen, aber für die Genehmigung benötigen Sie in der Regel die Zustimmung von technischen, strategischen, finanziellen und Compliance-Verantwortlichen. Prüfen Sie die wichtigsten Funktionen des Tools, das Sie in die engere Wahl gezogen haben, und sammeln Sie überzeugende Argumente für jede Rolle innerhalb der Buying Group. Danach können Sie sich um Unterstützung bemühen und das Projekt vorantreiben. Betrachten Sie ein SAM-Tool als strategischen Schritt – nicht nur als Software-Kauf. Es ist eine Gelegenheit, Ihre Governance zu stärken, die IT-Effizienz zu verbessern und das Beste aus Ihrer aktuellen IT herauszuholen.

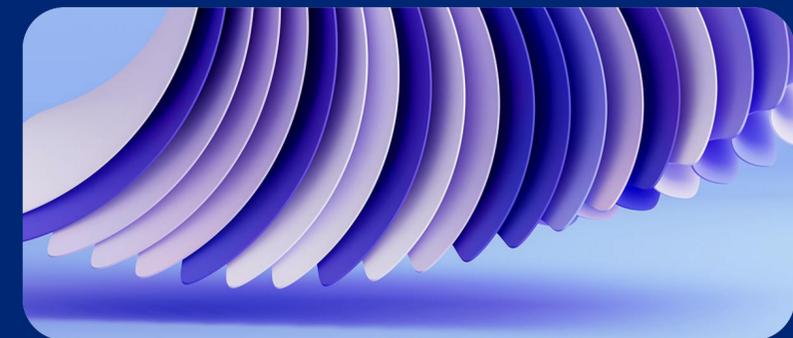
Möchten Sie mehr über unser Angebot erfahren? Sprechen Sie mit unseren Experten, um unsere Lösungen kennenzulernen und live zu erleben. [Jetzt Termin vereinbaren!](#)

Weitere Ressourcen:

Vergleich der führenden IT Asset Management-Anbieter

So schlagen sich die Top-Anbieter USU, Flexera/Snow und ServiceNow

[Herunterladen](#)



Entdecken Sie mehr
auf unserer Website:

www.usu.com
info@usu.com

