

10 zentrale Fragen für Ihre nächste SaaS-Verlängerung

So vermeiden Sie überhöhte Ausgaben, Lock-in-Effekte und unnötige Risiken.

SaaS-Verlängerungen sind risikoreiche Momente. Ohne Einblick in Nutzung, Kosten und Vertragsbedingungen könnten Sie sich für Jahre auf Verschwendung, Risiken oder Inflexibilität festlegen. Verwenden Sie diese Checkliste, um besser vorbereitet zu sein – und vermeiden Sie die häufigsten (und kostspieligsten) Fehler bei einer Vertragsverlängerung.

01 Wissen Sie genau, wie viele End User SaaS-Anwendungen aktiv nutzen?

- Die Bezahlung ungenutzter Lizenzen ist eine der größten Ursachen für SaaS-Verschwendung.
- Die USU-Plattform erkennt automatisch die Nutzung über verschiedene Anwendungen hinweg.

Profi-Tipp

Ein USU-Kunde stellte fest, dass er für drei verschiedene Projektmanagement-Tools in verschiedenen Abteilungen bezahlte. Durch die Konsolidierung auf ein einziges Tool sparte er jährlich über 250.000 € ein – und verbesserte die Zusammenarbeit.

02 Bezahlen Sie für doppelte Tools mit überschneidenden Funktionen?

- Redundante Apps = redundante Ausgaben. Konsolidierungsmöglichkeiten werden oft übersehen.
- USU identifiziert doppelte Tools abteilungsübergreifend.

03 Haben Sie einen Überblick über anstehende Verlängerungstermine und -bedingungen?

- Versäumte Termine können automatische Verlängerungen zu höheren Preisen auslösen.
- USU verfolgt Verlängerungsdaten und Vertragsmetadaten in einem Dashboard.

Profi-Tipp

Ein USU-Kunde sah sich mit einer 30-prozentigen Preiserhöhung bei der Verlängerung durch Adobe konfrontiert. Mit den Nutzungsdaten und Vertragseinblicken von USU gelang es ihm, seine Kosten um 10% zu senken.

04 Kennen Sie die Gesamtbetriebskosten (TCO) für Ihren SaaS-Stack?

- SaaS-Kosten gehen über Lizenzgebühren hinaus – sie umfassen Support, Upgrades, Integrationen, ungenutzte Funktionen und Schatten-IT.

- Das USU-Tool verschafft Ihnen einen vollständigen TCO-Überblick, indem es Vertrags-, Nutzungs- und Finanzdaten kombiniert – so können Sie fundiertere Entscheidungen hinsichtlich Vertragsverlängerungen und Budgetierung treffen.

05 Sind Ihnen alle versteckten Kosten (wie Speicherplatz, Support, Datenübertragung) bekannt?

- Viele SaaS-Kosten sind in Kleingedrucktem oder nutzungsabhängigen Gebühren versteckt.
- USU macht versteckte Kosten und Nutzungstrends im Laufe der Zeit sichtbar.

Profi-Tipp

Während der Pandemie nutzte ein USU-Kunde unsere Plattform, um seine Microsoft-Lizenzen nach einem Personalabbau von 20% zu reduzieren – und **sparte damit einen sechsstelligen Betrag**.

06 Verfügen Sie über einen Prozess, um SaaS-Konten automatisch zu identifizieren, die mit gekündigten oder unbekannten Benutzern verbunden sind?

- Organisationen verändert sich schnell – Nutzer kommen und gehen, und Ihre SaaS-Lizenzen sollten dies.
- USU hilft Ihnen dabei, Onboarding- und Offboarding-Prozesse zu verfolgen und zu automatisieren.

07 Sind Sie über alle SaaS-Anwendungen informiert, die derzeit in Ihrer Umgebung verwendet werden? -

- SaaS-Anwendungen umgehen häufig den IT-Einkauf und die IT-Sicherheit, was Risiken erhöht.
- USU identifiziert Schatten-IT und unterstützt die Durchsetzung von Compliance-Vorgaben.

08 Kennen Sie die gesamten SaaS-Kosten pro Kostenstelle oder pro Mitarbeiter?

- Ohne Überblick der SaaS-Kosten pro Nutzer ist es unmöglich, die tatsächlichen Kosten von SaaS im gesamten Unternehmen zu verstehen.
- USU berechnet die Gesamtkosten von SaaS pro Mitarbeitenden, indem es Lizenz-, Nutzungs- und Vertragsdaten kombiniert – so können Sie kostspielige Nutzer, Teams oder Anwendungen identifizieren und nötige Maßnahmen ergreifen.

Profi-Tipp

Ein USU-Kunde erkannte, dass eine Abteilung die höchsten SaaS-Kosten pro Nutzer hatte – verursacht durch ungenutzte Premium-Funktionen.

Durch den Wechsel zu einem günstigeren Tarif und die Entfernung ungenutzter Tools konnten die Ausgaben um 40% gesenkt werden.

09 Verfügen Sie über eine zentralisierte Steuerung der SaaS-Beschaffung in allen Abteilungen?

- Ohne Governance kaufen Abteilungen Tools isoliert voneinander ein, was zu einer unübersichtlichen Situation, Risiken und Ineffizienz führt.
- USU unterstützt IT- und Beschaffungsteams dabei, das SaaS-Portfolio zu rationalisieren und zu konsolidieren.

10 Sind Sie bereit, Ihre SaaS-Verträge neu zu verhandeln oder konsequent zu beenden?

- Ohne klare Hebel bleiben Sie an ungünstige Vertragsbedingungen gebunden.
- USU liefert Ihnen die relevanten Insights, damit Sie selbstbewusst und faktenbasiert verhandeln.

Können wir Sie bei der Beantwortung dieser Fragen unterstützen?

USU SaaS Management bietet Ihnen die Transparenz, Automatisierung und Einblicke, die Sie benötigen, um intelligentere Vertragsverlängerungen auszuhandeln – und Ihre SaaS-Kosten um bis zu 30% zu senken.

[Jetzt Termin vereinbaren](#)

Entdecken Sie mehr
auf unserer Website: usu.com
info@usu.com

USU Empowered by
understanding