

Fire typer af benchmarkklausuler, du skal kende



OUTSOURCINGKONTRAKTER BØR AFSPEJLE MARKEDSPRISERNE – IKKE BARE I INDGÅELESØJEBLIKKET, MEN OVER TID. DET MEST EFFEKTIVE REDSKAB TIL OPNÅELSE AF MARKEDSPRISERNE ER AT INDARBEJDE BENCHMARKKLAUSULER SOM ET STANDARDELEMENT I ALLE OUTSOURCINGKONTRAKTER. BENCHMARKKLAUSULER FINDES I EN RÆKKE FORSKELLIGE MODELLER, HVER MED FORSKELLIGE FORDELE, ULEMPER OG EGNEDE BRUGSSITUATIONER. QUARTERLY ANALYTICS GENNEMGÅR HER FIRE TYPER, DU SKAL KENDE.

PEERGROUP

Udgangspunktet for peergroup-benchmarkklausulerne er, som navnet siger, en sammenligning med andre virksomheders kontrakter, der ligner den kontrakt, som skal benchmarkes. Den valgte benchmark-leverandør, finder et af kunden og leverandøren bestemt antal aftaler – typisk mellem tre og seks, og udligner eller "normaliserer" dem yderligere, så sammenligningen bliver så præcis som mulig.

Normaliseringsprocessen er helt central for peergroup-benchmarkklausulerne og kræver stort fokus fra kunden. Uanset hvor identiske de valgte peergroup-kontrakter umiddelbart ser ud, er de det meget sjældent. Derfor skal aftalerne normaliseres i forhold til SLA'er og en række kontraktvilkår, som eksempelvis bod, udlignes. Andre normaliseringskrav kan være den samlede kontraktstørrelse, geografi med mere. I en række situationer stilles der krav om at peergroup'en skal udvælges inden for samme branche.

Normaliseringsprocessen kræver en indgående dialog mellem kunde og leverandør. Fordi særlige vilkår, som førnævnte bod, eller andre vilkår, som geografisk placering af data og sikkerhed, kan fordyre outsourcingkontrakter markant, er det afgørende, at det

bliver skrevet ind i kontraktens benchmarkklausul, præcis hvilke elementer normaliseringen skal indeholde.

FORDELE OG ULEMPER

Peergroup-benchmarkklausuler kan være brugbare i situationer med omfattende kompleksitet i outsourcingforholdet. Til gengæld skal man være opmærksom på, at sammenligningen sker på baggrund af et begrænset antal kontrakter. Samtidig er peergroup som fast benchmarkklausul en arbejdsintensiv løsning, blandt andet fordi der i den afgørende normaliseringsproces er bred mulighed for fortolkning af vilkår og SLA'er. Fortolkninger, der skal opnås enighed omkring.

FÅ BENCHMARKKLAUSULER TIL DINE KONTRAKTER

SOM ABONNENT PÅ QUARTERLY ANALYTICS HAR DU ADGANG TIL EN RÆKKE FORMULEREREDE BENCHMARKKLAUSULER, DER KAN DANNE UDGANGSPUNKT FOR KLAUSULEN I DIN AFTALE. BESØG WWW.QUARTERLYANALYTICS.DK OG BLIV ABONNENT.

KUNDE
VILKÅR
ENKELT

BENCHMARK

KLAUSUL
KONTRAKTER

2

UNITPRICE-BENCHMARKING

Price-benchmarks tager udgangspunkt i enhedspriserne på markedet. Priserne er udregnet efter statistiske modeller baseret på talmaterialet i de kontrakter, benchmarkleverandørerne har i deres databaser. Det er altså prisen på den enkelte ydelse, der er i fokus og ikke et udvalg af "sammenlignelige kontrakter" som i peergroupmodellen. Og, hvor peergroupmodellen tager udgangspunkt i sammenligning med et begrænset antal kontrakter, tager price-benchmarkmodellen udgangspunkt i alle kontrakterne, og der fokuseres på ydelsespriser snarere end kriterier som virksomhedsstørrelse, branche m.m. De fleste Unitprice-benchmarks tager hensyn til aftalevilkår, aftalekompleksitet og en række øvrige faktorer, der har indflydelse på prisen via en særlig "multiplikator" eller et tillæg til den rene benchmarkpris, baseret på enhedspriserne.

Kunde og leverandør kan aftale, at prisen på benchmarktidspunktet skal reguleres til benchmarkprisen, eller man kan aftale, at der gennemføres en benchmarking på aftaletidspunktet og på benchmarktidspunktet, og at aftalen herefter skal reduceres med samme procentsats, som benchmarket er faldet i denne periode. Man bruger altså benchmarkingen som en slags indeks, der garanterer, at kunden får et prisfald, som svarer til faldet i markedet.

FORDELE OG ULEMPER

Unitprice-benchmarking sikrer et benchmark, der afspejler den faktiske markedspris, hvis benchmarkingen har tilstrækkeligt mange datapunkter. Modellen er gennemskuelig, og ofte kan denne type analyser gennemføres til en lavere pris end en klassisk peer-group-benchmarking.

Anvendes indekseringstilgangen, som beskrevet ovenfor, sikrer metoden en forholdsmæssig reduktion af prisen, der afspejler faldet i markedsprisen for de relevante ydelser. Afsættet for modellen er aftaleprisen, og det gælder, uanset om den er over eller under markedsprisen. Det betyder, at price-benchmarking kan være nemmere for leverandøren at acceptere. Det betyder omvendt selvfølgelig også, at hvis aftalen er indgået over markedsprisen, vil den regulerede pris også være derover, hvilket må siges at være en potentiel ulempe.

INDEKS [SAMLENDE INDEKS]

Som med price-benchmarkingen tager indekssmodellen udgangspunkt i benchmarkleverandørens database over outsourcingkontrakter. På baggrund af markedsprisudviklingen over tid skabes en række indeks, der er velegnede til indskrivning i benchmarkklausuler – enten alene eller i kombination med andre modeller. Benchmarkklausulerne kan enten tage udgangspunkt i samlende indeks, hvor en række ydelser sammenlægges for at give et fuldt overblik over prisfaldet på for eksempel serverdrift, uanset om serverne er fysiske eller virtuelle – eller i et enkeltindeks, hvor ydelsesbeskrivelserne brydes yderligere ned.

Indarbejdelsen af indeks-benchmarkklausuler i en kontrakt betyder, at kontrakten automatisk over tid følger den procentuelle prisudvikling, som opgjort i de indeks, kunde og leverandør vælger at benytte. Vær opmærksom på, at du som Quarterly Analytics abonnent har adgang til en række indeks, du kan hente på www.quarterlyanalytics.dk.



FORDELE OG ULEMPER

Modellen er enkel at bruge og ideel til kontrakter med en høj grad af standardydelser. En mulig ulempe er, at hvis aftalen har en anden fordeling mellem ydelseskategorierne end i indeks, så kan prisjusteringen blive større eller mindre, end den burde være.

INDEKS [ENKELTINDEKS]

Arbejdet med enkeltindeks-benchmarkklausuler ligner arbejdet med de samlede indeks. Forskellen er, at hvor de samlede indeks, som navnet siger, samler en række ydelser, er enkeltindeks skarpt målrettet den enkelte ydelse – for eksempel prisudviklingen over tid på virtuelle Wintel-servere.

FORDELE OG ULEMPER

Klausuler med enkeltindeks giver som udgangspunkt en større præcision på enkelte områder, men fanger ikke eventuel kompleksitet i aftalestrukturen samt andre faktorer, der kunne retfærdiggøre en højere eller lavere pris. De anbefales enten som delement i benchmarkklausulen, eksempelvis i kombination med samlede indeks, eller til meget veldefinerede kontrakter af helt standardiserede ydelser.

FÅ INDEKS OG BENCHMARKKLAUSULER

Med et abonnement på Quarterly Analytics kan du hente en række benchmarkklausuler, der kan danne udgangspunkt for klausulen i din aftale. Du har samtidig adgang til følgende prisindeks, der registrerer prisudviklingen over tid, og som kan skrives ind i kontrakter som en del af benchmarkklausuler.

INDEKS, SAMLENDE

- Zangenberg-indekset.
(Samlede indeks for blandede outsourcingkontrakter, inklusiv applikationsdrift.)
- Server
- Storage
- WLAN/WAN

INDEKS, ENKELT

- Server Wintel, fysisk
- Server Wintel, virtuel
- Backup Tape

Quarterly Analytics' indeks er baseret på benchmarkdata fra Zangenberg Analytics, der p.t. har mere end 150 kontrakter til en samlet årlig værdi af 2,5 milliarder kroner i databasen.

Besøg siden på www.quarterlyanalytics.dk