



MASCHINENBAU · ORACLE SIEBEL

Mehr Siebel, weniger Supportkosten

Weltweit tätiger Maschinenbauer erweitert seine Siebel-Lizenzierung und senkt gleichzeitig dauerhaft die Supportkosten

12

Monate bis zum ROI

CUSTOMER BENEFITS

- Lizenzen bilden Gegenwart und Zukunft ab
- Investitionen vollständig über Einsparungen finanziert
- Dauerhaft niedrigere Supportkosten

Ausgangslage

Ein Maschinenbauer mit über 4.500 Mitarbeitern in mehr als 100 Märkten nutzt Siebel seit Jahren. Die Lizenzen deckten künftige Anforderungen nicht ab, und hohe Supportkosten belasteten das IT-Budget.

Anforderung an ProLicense

ProLicense sollte die Lizenzierung zukunftsfähig aufbauen, um neue Funktionen abzudecken, und gleichzeitig die sehr hohen Supportkosten deutlich senken.

Vorgehensweise

Nutzungsanalyse. ProLicense ermittelte, welche Features und Optionen tatsächlich genutzt werden und künftig gebraucht werden. Für manche Funktionen wurde Support gezahlt, ohne sie zu nutzen. Für gewünschte neue Funktionen fehlten Lizenzen, doch eine Neuinvestition war nicht budgetiert und wurde vom CFO blockiert.

Vertragsmodell. ProLicense stellte ein optimales Siebel-Bundle zusammen und verhandelte mit Oracle und Resellern. Vertragsspaltung und Teilkündigungen senkten die OPEX drastisch, die CAPEX blieb minimal.

Ergebnis

Der Mandant erreichte den ROI seiner Investition innerhalb von ca. 12 Monaten und profitiert in allen Folgejahren von deutlich günstigeren Supportkosten. Die neuen Siebel-Funktionen bilden zur Freude des CFO die Basis für weitere Einsparungen außerhalb der IT.

„More for Less.“

KONTAKT

Sprechen Sie uns an.

Adresse

ProLicense GmbH
Am Krähenberg 33
22587 Hamburg
+49 (0) 40 228 6828 - 0

Online

info@prolicense.com
www.prolicense.com

