

Der größte Fehler bei einem Oracle Lizenzkauf!

Das Schlimmste, was Ihnen bei einer Verhandlung mit Oracle passieren kann, ist auf den Kontrast-Effekt herein zu fallen. Das passiert leider viel zu häufig. Von diesem Effekt spricht man, wenn eine relevante Information im Kontrast zu einer anderen Information präsentiert wird. Gerade bei Preisstrategien kommt dies häufig vor. Zum Beispiel nutzt jedes Outlet-Center für die Preisgestaltung ausschließlich diesen Effekt.

Wenn Ihnen beispielsweise ein Laptop angeboten wird, das von 1.000,-€ auf 599,-€ reduziert wurde, dann werden sie leicht glauben, ein interessantes Geschäft abschließen zu können. Ob der Preis von 1.000,-€ vorher überhaupt zu rechtfertigen war, oder ob nicht auch der Preis von 599,-€ bei genauer Betrachtung immer noch zu hoch ist, wird meist gar nicht mehr geprüft. Als Einkäufer werden Sie in den Glauben versetzt, bei diesem Geschäft mehr als 40% Discount erhalten zu können.

Das klingt doch nicht schlecht!

Das Problem liegt darin begründet, dass unser Gehirn die neue Information stets mit der kurz zuvor angebotenen Information vergleicht – ohne dabei die Wahrheit beider Informationen zu überprüfen.

Auch Oracle nutzt diesen Effekt. Stellt Oracle zum Beispiel bei einem Oracle Audit (Oracle License Review) fest, dass bei Ihrem Unternehmen eine Unterlizenzierung besteht, wird der Kunde zunächst mit einer möglichst hohen Nachlizenzierungsforderung konfrontiert. In der Regel werden die nach Ansicht von Oracle zu Listenpreisen zzgl. Backsupport für die letzten Jahre berechnet.

Dem Kunden stockt der Atem!

Verstärkt wird der Kontrast-Effekt noch dadurch, dass gleichzeitig ein Drohszenario von Oracle aufgebaut wird, falls die festgestellte Unterlizenzierung nicht innerhalb von dreißig Tagen beseitigt würde. Bei der sich dann anschließenden Verhandlung räumt Oracle jedoch dem Kunden doch noch einen kleinen Rabatt ein. Aufgrund des Zeitdrucks schließen dann viele Kunden unvorteilhafte Verträge ab und beruhigen ihr Gewissen damit, dass sie ja wenigstens noch einen Rabatt heraushandeln konnten.

Ob die Forderung jedoch in der Sache korrekt war, wird nicht mehr hinterfragt – zumal aufgrund der von Oracle gesetzten Frist kaum Zeit für eine detaillierte Prüfung bleibt.

ProLicense durchbricht dieses Prinzip!

Den Beratern von ProLicense ist diese Art der Preisgestaltung bestens bekannt, da alle Berater viele Jahre lang bei Oracle als Account-Manager gearbeitet haben. Wir kennen beide Seiten des Verhandlungstisches genau.

Daher können wir unsere Mandanten mit wertvollem Insider-Wissen über die Sales-Prozesse von Oracle unterstützen. Zudem kennen wir genau die Stellen, bei denen Oracle zu Zugeständnissen bereit ist und wo der Kunde in seinen Verhandlungen auf Granit beisst. Unsere Mandanten profitieren darüber hinaus von unserer jahrelangen Erfahrung in der Verhandlung mit Oracle nicht nur in Sachen Lizenzkauf, sondern auch bei Hardware-Käufen.



Sie wollen Oracle Produkte kaufen?

Nutzen Sie unsere verschiedenen Services rund um den Erwerb von Oracle Hard- und Software:

Oracle Purchase Avoidance Service

Sie benötigen zusätzliche Lizenzen? – Vielleicht haben Sie die schon! Unser Service hilft Ihnen, zusätzliche Softwarekäufe zu vermeiden. Wir bestimmen mit Ihnen, wo Sie lizenzrechtlich stehen, und prüfen, ob es eine lizenzbezogene günstigere Aufstellung Ihrer Systeme gibt. Oft werden Oracle Lizenzen frei, die dann anders verwendet werden können. Unser Service beinhaltet ebenfalls einen Kurzcheck, ob sich Konzern- oder Rahmenverträge für Sie lohnen und darüber hinaus ob Gebraucht-Software eine sinnvolle Alternative sein kann.

Oracle Purchase Reduction Service

Sie wissen, was Sie brauchen? – Wir optimieren Ihren Kauf! Mit unserem Insider-Wissen über Kaufprozesse innerhalb von Oracle werden wir Ihre Kaufentscheidung optimieren. Wir erarbeiten die beste Strategie, prüfen die Angebote und ermitteln die geeignetste Vertragsform für Ihr Unternehmen. Unser Service beinhaltet auch die Prüfung von Dritt-Support und Gebraucht-Software.

Oracle Purchase Negotiation Service

Es gibt etwas mit Oracle zu verhandeln? – Wir begleiten Sie! Mit Ihnen gemeinsam oder stellvertretend für Sie verhandeln wir Ihren Lizenzkauf mit dem Hersteller. Wir entwickeln die optimale Verhandlungsstrategie, coachen Ihre Teams und versorgen Sie mit Oracle-Insider-Wissen. Wir verlängern den Hebel in der Verhandlung und erzielen bessere Ergebnisse.



**Warum sollten Sie ProLicense
bei einem Oracle Lizenzkauf
beauftragen?**

Unabhängigkeit ist unser höchstes Gut!

Wir sind keine Oracle Partner

Wir verkaufen keine Lizenzen

Wir verzichten auf Kickbacks von Resellern

Expertise - Wir kennen uns aus!

Alle Berater haben mindestens acht Jahre bei Oracle gearbeitet

Wir besitzen Insider-Wissen über die Oracle Sales-Prozesse

Wir kennen die Punkte bei denen Oracle Zugeständnisse machen kann

Wir kennen die Vertragsformen von Oracle bis ins kleinste Detail

Erfahrung - Wir verhandeln seit Jahrzehnten!

Wir haben bereits unzählige Oracle-Lizenzen verhandelt und kennen beide Seiten

Wir vereinen mehr als 100 Jahre kumulierte Oracle-Expertise

Wir haben zudem auch Hardware-Käufe begleitet



Sie möchten uns eine konkrete Frage zu
Ihrem nächsten Lizenzkauf stellen?

Wir freuen uns auf Ihre Anforderungen!

Lernen Sie uns kennen:

info@prolicense.com

Deutschland: +49 (0) 40 22 86 82 8-0 | Schweiz: +41 (0) 56 470 5754