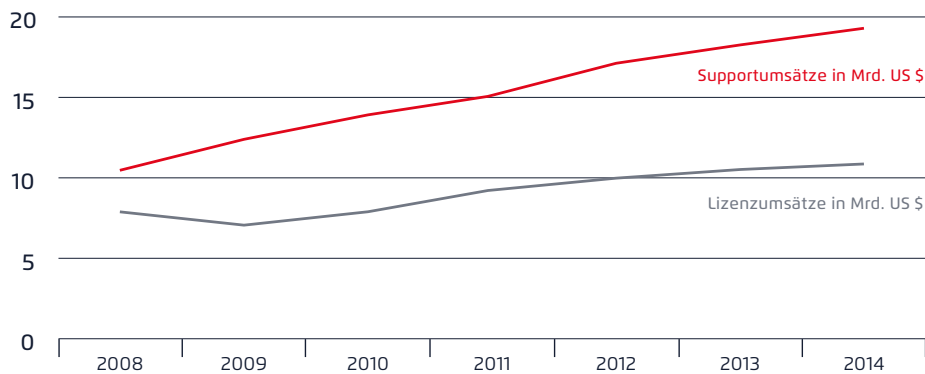
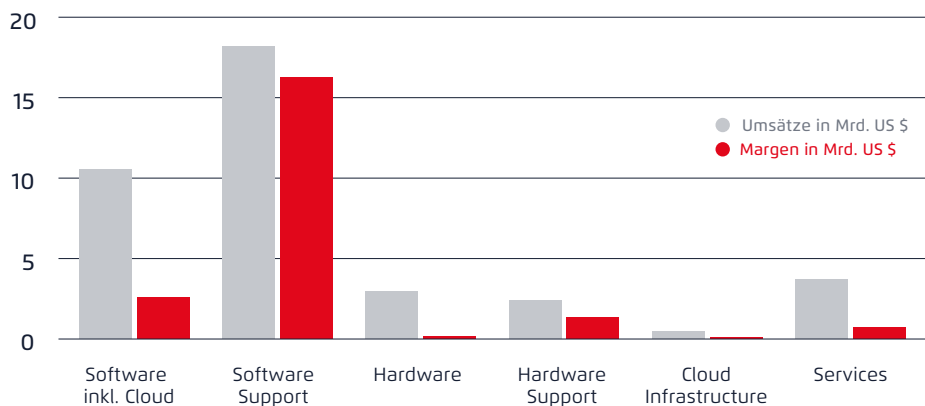


Oracle-Supportkosten senken.

Eine Analyse der Oracle-Geschäftsberichte der letzten Jahre seit 2008¹ zeigt, dass der Umsatz aus dem Support deutlich stärker gestiegen ist als die Umsätze aus den Lizenzverkäufen. Betrug die Supportumsätze in 2008 noch 10,32 Mrd. US-\$, so stiegen diese bis zum Jahr 2014 auf satte 18,21 Mrd. US-\$. Die Schere zwischen Supportumsätzen und Lizenzumsätzen klafft immer weiter auseinander.



Ein Blick auf die Zusammensetzung der Umsätze in Bezug auf die erzielte Marge zeigt ein spannendes Bild. Mehr als drei Viertel der Gesamtmarge der Oracle-Gesamtumsätze (38,28 Mrd. US-\$ in 2014) wird durch die Supportumsätze erwirtschaftet. Der Anteil betrug 77% an der Gesamtmarge¹ – Tendenz steigend. 2011 betrug der Anteil „gerade einmal“ 70%.



Allzu oft werden die Supportkosten in den Unternehmen schlichtweg als gegeben hingenommen und anstandslos gezahlt. Genau hier setzen wir mit unserem Service an.

Unser **Oracle Support-Reduction-Service** bietet Ihnen die Chance, Ihre Supportkosten signifikant zu senken. Zunächst unterstützen wir Sie bei der Datenerhebung, um festzustellen, wo Sie in Sachen Oracle Lizenzierung stehen. Wir interpretieren Ihre Daten und analysieren Ihre Supportzahlungen. Auf Basis unserer Ergebnisse entwickeln wir einen Maßnahmenkatalog zur Senkung Ihrer Supportzahlungen und begleiten Sie schließlich bei der Umsetzung der einzelnen Maßnahmen.



In mehr als 80% aller von uns bearbeiteten Fälle ließen sich signifikante Support-Einsparungen erreichen

Warum ProLicense bei einer Lizenzmanagement-Beratung?

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in der Tätigkeit bei Oracle und der anschließenden unabhängigen Oracle Beratung unserer Mandanten, kennen wir uns bestens in allen Vertragsformen von Oracle aus. Seien es klassische Single Contracts, ULAs (Unlimited License Agreements), ELAs (Enterprise License Agreements), andere Konzern- oder Rahmenverträge oder auch Verträge zur Lizenzierung von Cloudsoftware– wir haben bereits vielfach sämtliche dieser Oracle-Verträge erfolgreich verhandelt. Wir kennen die Sicht von beiden Seiten. Zum einen aus der Oracle Perspektive und zum anderen aus der Kundenperspektive.

Aufgrund folgender Faktoren werden wir bessere Ergebnisse erreichen als andere:

Unabhängigkeit

Wir sind keine Oracle Partner

Wir sind keine Oracle LMS Partner

Wir verzichten auf Provisionen von Oracle und Kickbacks von Resellern

Wir sind vertrauenswürdig und nur Ihren Zielen verpflichtet

Expertise

Wir kennen uns in allen Oracle Vertragsformen detailliert aus

Wir können Alternativen zu Konzernverträgen, ULAs oder ELAs bieten

Wir stellen Ihnen bei Bedarf ein Team von Lizenzexperten, Rechtsanwälten, Verhandlern und Technikern zur Seite

Erfahrung

Wir haben bereits zigtausende Oracle Lizenzen verhandelt

Wir haben vielen Klienten Wege zur kosteneffektiven Compliance gezeigt

Wir haben Kunden durch sehr viele Oracle Audits begleitet

Wir stehen für kumuliert mehr als 100 Jahre Erfahrung mit Oracle Software Lizenzierung

Erfahren Sie mehr über uns unter:

www.prolicense.com/ueber-uns

Möchten Sie uns eine konkrete Frage zum
Oracle Lizenzmanagement stellen?

Wir bieten Ihnen einen kostenfreien 30-Minute-Free-Call. Wir sind
gespannt auf Ihre Fragen und freuen uns auf Ihren Anruf unter:

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